





**BILANCIO CONSOLIDATO**  
AL 31 DICEMBRE 2005



INDICE

5	<b>Introduzione (applicazione IAS/IFRS)</b>
7	<b>Dati di sintesi</b>
9	<b>Organi sociali</b>
11	<b>Commenti degli Amministratori</b>
11	Eventi significativi dell'esercizio
13	Commento ai risultati dell'esercizio
27	Situazione finanziaria
29	Investimenti
30	Struttura del Gruppo
30	Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio
31	Evoluzione prevedibile della gestione
32	<i>Risk management</i>
34	<b>Investor information</b>
39	<b>Bilancio consolidato</b>
39	Prospetti contabili
43	Note di commento
105	<b>Relazione annuale del Consiglio di Amministrazione sulla corporate governance</b>
116	<b>Relazione della società di revisione</b>
118	<b>Relazione del collegio sindacale</b>



## INTRODUZIONE (APPLICAZIONE IAS/IFRS)

Con l'entrata in vigore del Regolamento Europeo 1606/2002 del 19 luglio 2002, a partire dall'esercizio 2005, le società con titoli ammessi alle negoziazioni in un mercato regolamentato degli Stati membri dell'Unione Europea devono redigere il bilancio consolidato conformemente ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS) omologati dalla Commissione Europea.

In conformità a quanto dettato da tale regolamento, il Gruppo Campari a partire dal 1° gennaio 2005 ha adottato i principi contabili internazionali (IAS/IFRS).

Il presente bilancio al 31 dicembre 2005 è stato redatto, pertanto, applicando i criteri di valutazione e misurazione stabiliti dagli IAS/IFRS, adottati dalla Commissione Europea.

Gli stessi criteri sono stati adottati nel redigere le situazioni economiche e patrimoniali di confronto.

Alla nota 36 della nota integrativa al presente bilancio sono illustrati gli effetti derivanti dalla transizione agli IAS/IFRS e riportate le riconciliazioni previste dall'IFRS 1 – *Prima adozione degli International Financial Reporting Standards*, corredate delle relative note esplicative.

Ai sensi della comunicazione Consob DEM/5025723 del 15 aprile 2005, i saldi presentati nei prospetti di riconciliazione relativi al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 sono stati assoggettati a revisione contabile completa.



## DATI DI SINTESI

	Esercizio 2005 € milioni	Esercizio 2004 € milioni	variazione %	variazione % a cambi costanti
<b>Vendite nette</b>	<b>809,9</b>	<b>751,1</b>	<b>7,8%</b>	<b>6,6%</b>
Margine commerciale	234,8	219,2	7,1%	6,8%
EBITDA prima di oneri e proventi non operativi	196,6	182,3	7,8%	7,9%
EBITDA	201,3	184,5	9,1%	8,9%
<b>Risultato operativo</b>	<b>183,9</b>	<b>166,7</b>	<b>10,3%</b>	<b>10,3%</b>
<b>ROS %<sup>(1)</sup></b>	<b>22,7%</b>	<b>22,2%</b>		
Utile prima delle imposte	174,2	157,1	10,9%	10,7%
Utile netto del Gruppo e di terzi	123,0	114,0	7,9%	7,6%
<b>Utile netto del Gruppo</b>	<b>118,0</b>	<b>96,9</b>	<b>21,8%</b>	<b>22,1%</b>
<b>Utile per azione (€)</b>	<b>0,42</b>	<b>0,35</b>	<b>20,0%</b>	
Costi del personale	77,6	74,3	4,4%	
Numero medio dei dipendenti	1.536	1.545	-0,6%	
Free cash flow	82,1	98,4		
Acquisizioni di società o marchi	130,7	14,1		
Indebitamento netto <sup>(3)</sup>	371,4	226,7		
Patrimonio netto del Gruppo e di terzi	695,8	629,2		
Attivo immobilizzato	953,2	787,7		
ROI % <sup>(2)</sup>	19,3%	21,2%		

(1) Risultato operativo/vendite nette.

(2) Risultato operativo/attivo immobilizzato.

(3) L'indebitamento netto al 31 dicembre 2005 include un debito di € 45,5 milioni a fronte di un possibile esercizio di opzioni *put* detenute dai soci di minoranza di Skyy Spirits LLC.



## ORGANI SOCIALI

### CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE <sup>(1)</sup>

Luca Garavoglia  
*Presidente*

Vincenzo Visone  
*Amministratore Delegato e Chief Executive Officer*

Stefano Saccardi  
*Amministratore Delegato  
e Officer Legal Affairs and Business Development*

Paolo Marchesini  
*Amministratore Delegato e Chief Financial Officer*

Pierleone Ottolenghi <sup>(2)</sup>  
*Amministratore*

Cesare Ferrero <sup>(3)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Audit*

Franzo Grande Stevens <sup>(4)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Marco P. Perelli-Cippo <sup>(4)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Giovanni Rubboli <sup>(3) (4)</sup>  
*Amministratore, membro del Comitato Audit  
e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Renato Ruggiero  
*Amministratore*

Anton Machiel Zondervan <sup>(3)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Audit*

Con delibera del 29 aprile 2004 l'Assemblea ha confermato Presidente Luca Garavoglia, per una durata triennale fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006, con i poteri di legge e statutariamente previsti. È stata inoltre deliberata la riduzione del numero degli Amministratori da 14 a 11.

Con delibera del 10 maggio 2004 il Consiglio di Amministrazione ha conferito agli Amministratori Delegati Vincenzo Visone, Stefano Saccardi e Paolo Marchesini i seguenti poteri per una durata triennale e fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006:

- con firma singola: poteri di ordinaria rappresentanza e gestione, entro limiti di valore o temporali determinati per ciascuna categoria di atti;
- con firma abbinata a due: poteri di rappresentanza e gestione per determinate categorie di atti, entro limiti di valore o temporali considerati eccedenti l'attività ordinaria.

### COLLEGIO SINDACALE <sup>(5)</sup>

Umberto Tracanella  
*Presidente*

Antonio Ortolani  
*Sindaco Effettivo*

Alberto Lazzarini  
*Sindaco Effettivo*

Alberto Garofalo  
*Sindaco Supplente*

Giuseppe Pajardi  
*Sindaco Supplente*

Paolo Proserpio  
*Sindaco Supplente*

### SOCIETÀ DI REVISIONE <sup>(6)</sup>

Reconta Ernst & Young S.p.A.

(1) In carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006, come da delibera dell'Assemblea del 29 aprile 2004.

(2) Cooptato dal Consiglio di Amministrazione del 26 settembre 2005 fino alla prossima Assemblea.

(3) Membro del Comitato Audit nominato dal Consiglio di Amministrazione del 10 maggio 2004, in carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006.

(4) Membro del Comitato Remunerazione e Nomine nominato dal Consiglio di Amministrazione del 10 maggio 2004, in carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006.

(5) In carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2006, come da delibera dell'Assemblea del 29 aprile 2004.

(6) Incarico per la revisione dei bilanci degli esercizi 2004, 2005 e 2006 conferito dall'Assemblea del 29 aprile 2004.



## COMMENTI DEGLI AMMINISTRATORI

### EVENTI SIGNIFICATIVI DELL'ESERCIZIO

#### *Acquisto di un'ulteriore partecipazione, pari al 30,1%, di Skyy Spirits, LLC*

Il 25 febbraio 2005, il Gruppo Campari ha perfezionato l'acquisto di un'ulteriore partecipazione, pari al 30,1%, di Skyy Spirits, LLC, tramite l'esercizio di una *call option*, secondo i termini stipulati nel gennaio 2002 al momento dell'acquisto della partecipazione di maggioranza nella società.

In tal modo la partecipazione del Gruppo Campari in Skyy Spirits, LLC è salita al 89%.

Il corrispettivo dell'operazione, pagato in contanti e finanziato in parte con mezzi propri e in parte con indebitamento bancario, è stato pari a US\$ 156,6 milioni. Si rimanda alla nota integrativa per un'analisi degli effetti derivanti da tale acquisizione.

Si ricorda che sul restante 11% del capitale di Skyy Spirits, LLC, detenuto dal *management* della società, è previsto dal medesimo contratto del gennaio 2002 un meccanismo di opzioni reciproche *call/put* per l'acquisto/vendita di tali partecipazioni a un prezzo compreso tra 5 e 15 volte l'utile ante imposte medio *pro-quota* realizzato da Skyy Spirits, LLC nel periodo 2002-2006. L'opzione è esercitabile tra il 31 gennaio 2007 e il 30 novembre 2007.

Conformemente alle interpretazioni intervenute da parte dello IASB (*International Accounting Standard Board*), il Gruppo ha recepito il debito per l'esercizio dell'opzione put; si rimanda al paragrafo 5 – aggregazioni aziendali – della nota integrativa per maggiori dettagli.

#### *Lancio di SKYY90*

Skyy Spirits, LLC, che, con il *brand* SKYY Vodka è tra i *leader* di mercato in USA nel segmento della *vodka super premium*, ha introdotto sul mercato, nel mese di maggio, SKYY90, che si posiziona nel segmento della *vodka ultra premium*, cioè nella fascia di mercato connotata dal più elevato posizionamento di prezzo e dal più alto tasso di crescita.

Attualmente il nuovo *brand* viene distribuito unicamente in selezionati *bar* e ristoranti dei principali Stati americani.

#### *Commercializzazione di Martin Miller's London Dry Gin*

Il Gruppo Campari si è aggiudicato la distribuzione della marca di *gin ultra premium* Martin Miller's, di proprietà della società inglese Reformed Spirits Company Ltd.

L'accordo è stato formalizzato in un primo tempo per il mercato degli Stati Uniti, dove, tramite Skyy Spirits, LLC, la distribuzione della marca è iniziata nel mese di aprile; successivamente, nel mese di giugno, il Gruppo ha esteso l'accordo distributivo a livello mondiale, con la sola eccezione di Regno Unito e Irlanda, dove Martin Miller's continuerà a essere distribuito dalla società proprietaria del marchio.

Martin Miller's è stato lanciato con successo nel 2003 nel mercato londinese dei *bar* più *trendy* e, dalla fine del 2004, la marca è disponibile anche sul mercato americano, dove i primi segnali di sviluppo sono incoraggianti.

È stato inoltre sottoscritto un contratto tra Reformed Spirits Company Ltd. e Davide Campari-Milano S.p.A., che permette a quest'ultima di esercitare un'opzione per l'acquisto della proprietà del *brand* Martin Miller's Gin. L'opzione sarà esercitabile a partire da gennaio 2009 a un prezzo determinato in funzione del livello delle vendite conseguito nel 2008; non è previsto alcun corrispondente diritto di put a favore di Reformed Spirits Company Ltd.

### *Incremento dell'imposta sui prodotti alcolici*

In Italia, con il D.L. 14 marzo 2005 n. 35 (cosiddetto “decreto competitività”) sono state definite nuove aliquote di accisa sia per i prodotti alcolici puri che per gli alcolici intermedi, categoria nella quale rientra anche il *vermouth*. Gli incrementi previsti, sono stati, rispettivamente, del 4,7% e del 11,0% con decorrenza immediata e di analogo ammontare con decorrenza 1° gennaio 2006.

### *Distribuzione in Italia del portafoglio spirit di Brown-Forman*

Con decorrenza 1° maggio 2005, il Gruppo Campari si è aggiudicato la distribuzione in Italia del portafoglio *spirit* del Gruppo statunitense Brown-Forman, uno dei maggiori operatori del settore a livello mondiale.

L'accordo riguarda tutti i *brand* di *spirit* di proprietà di Brown-Forman attualmente disponibili sul mercato italiano, tra cui Jack Daniel's Tennessee Whiskey, il *whisky* americano più venduto nel mondo e uno dei *brand* di alta gamma più dinamici sul mercato italiano; gli altri *brand* oggetto dell'accordo sono il liquore Southern Comfort, il *bourbon* di altissima gamma Woodford Reserve, Tuaca, un liquore a base di *brandy* di origine italiana e Finlandia Vodka.

L'assegnazione al Gruppo Campari dei diritti per il mercato italiano è avvenuta nell'ambito di una ridefinizione degli accordi distributivi completata da Brown-Forman in alcuni mercati europei.

Grazie a questa *partnership* il Gruppo Campari consolida ulteriormente la propria presenza nel mercato italiano tramite l'ampliamento dell'offerta di *spirit* di alta gamma.

Inoltre, l'accordo costituisce un'importante opportunità di rafforzamento nel canale tradizionale (bar e ristoranti) e in particolare nei locali di tendenza, di importanza strategica per il Gruppo.

### *Distribuzione negli Stati Uniti e in Brasile del portafoglio spirit di C&C*

Nel mese di dicembre, il Gruppo Campari si è aggiudicato la distribuzione negli Stati Uniti e in Brasile del portafoglio *spirit* del Gruppo irlandese C&C, un importante operatore del settore, con decorrenza 1° gennaio 2006.

L'accordo riguarda tutti i *brand* di *spirit* di proprietà di C&C, che il Gruppo già distribuiva sul mercato italiano, e in particolare la crema di *whisk* Carolan's, l'*Irish whisky* Tullamore Dew e i liquori Irish Mist e (con l'eccezione del mercato americano) Frangelico.

L'assegnazione al Gruppo Campari dei diritti negli Stati Uniti e in altri mercati internazionali è avvenuta nell'ambito di una ridefinizione degli accordi distributivi completata da C&C a seguito dell'acquisizione del Gruppo Allied Domecq, cui in precedenza era affidata la distribuzione.

Grazie a questa *partnership* il Gruppo Campari consolida ulteriormente la propria presenza nei mercati citati e in particolare in quello americano, in cui questi *brand* hanno una presenza di rilievo.

### *Distribuzione negli Stati Uniti di Midori*

Nel mese di dicembre, il Gruppo Campari, tramite Skyy Spirits, LLC si è aggiudicato la distribuzione negli Stati Uniti del liquore al melone Midori, di proprietà del Gruppo Suntory, un importante operatore del settore, con decorrenza 1° gennaio 2006.

I diritti di commercializzazione del *brand*, che il Gruppo già distribuiva sul mercato italiano, sono stati assegnati a SKYY Spirits, LLC a seguito dell'acquisizione del Gruppo Allied Domecq, cui in precedenza era affidata la distribuzione. Grazie a questa *partnership* Skyy Spirits, LLC consolida ulteriormente la propria presenza nel mercato, in cui Midori ha una presenza di rilievo.

### *Acquisizione di Teruzzi e Puthod*

Il 1° dicembre 2005, il Gruppo Campari ha annunciato di avere siglato, tramite Sella & Mosca S.p.A., un accordo per l'acquisto del 100% di Teruzzi & Puthod S.r.l., di proprietà delle omonime famiglie, per un corrispettivo di € 12 milioni, pari a un multiplo di 6,6 volte l'EBITDA 2004.

Teruzzi & Puthod è nata nel 1974 ed è attualmente la più grande azienda del territorio di San Gimignano e tra le più significative della Toscana, con un'estensione di 194 ettari, dei quali 90 vitati.

Nel 2004 il fatturato di Teruzzi & Puthod è stato di oltre € 4 milioni, di cui oltre l'80% relativo ai mercati di esportazione, in particolare Germania e USA. Il portafoglio dell'azienda senese comprende diversi vini principalmente bianchi tra cui l'importante e complesso Terre di Tufi e la fresca e fruttata Vernaccia di San Gimignano.

Si rimanda al paragrafo 5 – aggregazioni aziendali – della nota integrativa per i dettagli riguardanti l'impatto del neo-consolidamento sui conti del Gruppo.

## COMMENTO AI RISULTATI DELL'ESERCIZIO

### Andamento delle vendite

#### Premessa

Il Gruppo Campari, nell'ambito dell'introduzione dei nuovi principi contabili internazionali, in linea con quanto attuato dai principali *player* internazionali del settore *spirit* e *wine*, ha ritenuto opportuno adottare un'interpretazione rigorosa dello IAS 18, relativamente al tema degli oneri che possono essere assimilati a sconti commerciali ai fini della determinazione dei ricavi.

In base all'interpretazione prevalente, i contributi promozionali erogati ai clienti, a fronte di attività da questi svolte sui nostri prodotti e da questi fatturate alle società del Gruppo, sono stati riclassificati come sconti commerciali, quindi con un impatto diretto sulle "Vendite nette"; precedentemente tali oneri erano classificati come promozioni e pertanto venivano rilevati nella linea di conto economico "Pubblicità e promozioni".

Le vendite del 2005 e del 2004 vengono pertanto esposte in osservanza della nuova interpretazione; i contributi promozionali oggetto di riclassifica ammontano a € 31,5 milioni nel 2005 e a € 28,1 milioni nel 2004.

I valori riportati in questo paragrafo della relazione sono espressi, per comodità di lettura, in milioni di Euro, mentre i prospetti e le note al bilancio consolidato sono esposti in migliaia di Euro. Tale semplificazione determina in taluni casi, minime, ma solo apparenti, incoerenze, dovute al fatto che tutti i dati, quali in particolare le variazioni percentuali e le incidenze percentuali, sono comunque sempre calcolati sui valori originari definiti in migliaia di Euro.

#### Evoluzione generale

Le vendite nette consolidate del 2005, pari a € 809,9 milioni, evidenziano una crescita del 7,8% rispetto all'anno precedente.

	€ milioni	In % sul 2004
– vendite nette 2005	809,9	
– vendite nette 2004	751,1	
<b>Variazione totale</b>	<b>58,8</b>	<b>7,8%</b>
di cui		
crescita organica al lordo di effetto cambio	31,1	4,1%
crescita esterna	18,8	2,5%
effetto variazioni cambio	8,9	1,2%
<b>Variazione totale</b>	<b>58,8</b>	<b>7,8%</b>

La variazione totale è stata generata da una crescita organica del 4,1%, da una crescita esterna del 2,5% e da un impatto positivo dei cambi, pari a 1,2%.

La crescita organica (4,1%) è stata conseguita grazie al positivo andamento delle vendite sia dei *core brand*, quali Campari, SKYY Vodka, Cinzano, Aperol e Crodino, sia della quasi totalità degli altri *brand* del Gruppo; ciò ha consentito di assorbire l' impatto negativo causato dall'andamento delle vendite di Campari Mixx, che ha risentito della forte contrazione del mercato dei *ready to drink*, e di Lipton Ice Tea, prodotto di terzi distribuito sul mercato italiano.

Ove si escludessero le vendite di questi soli due marchi, peraltro entrambi a bassa marginalità, il Gruppo evidenzerebbe una crescita organica del 5,8% e una crescita complessiva delle vendite pari al 9,7%.

La crescita esterna del 2,5% è stata determinata dalle vendite dei *brand* di terzi di cui il Gruppo ha iniziato la distribuzione nel corso dell'anno: principalmente il *whisky* americano Jack Daniel's sul mercato italiano e, in misura minore, il *gin ultra premium* Martin Miller's, sul mercato statunitense.

Infine, per quanto concerne i tassi di cambio, la variazione dei valori medi del 2005 rispetto a quelli dello scorso anno ha determinato un impatto positivo sulle vendite, complessivamente pari a 1,2%, dovuto principalmente alla rivalutazione del Real brasiliano (+19,5%).

Come evidenziato nella tabella, infatti, il cambio del Dollaro USA ha fatto registrare valori medi annuali praticamente invariati, nonostante siano intervenute, nel corso dell'arco di tempo considerato, consistenti oscillazioni.

Cambi medi dell'esercizio	2005	2004	Variazione %
US\$ x 1 €	1,245	1,243	
€ x 1 US\$	0,8035	0,8043	-0,1%
BRC x 1 €	3,040	3,634	
€ x 1 BRC	0,3289	0,2752	19,5%
CHF x 1 €	1,548	1,544	
€ x 1 CHF	0,6459	0,6477	-0,3%
JPY x 1 €	136,867	134,387	
€ x 1000 JPY	7,3064	7,4412	-1,8%

### *Vendite per area geografica*

Le vendite nette del 2005 hanno evidenziato un andamento positivo in tutte le aree geografiche, seppure con tassi di crescita differenti.

A fine anno, la ripartizione delle vendite risulta pertanto lievemente modificata rispetto al 2004, con l'Italia che scende dal 48,4% al 47,1% del totale, mentre l'area Americhe incrementa il suo peso relativo, arrivando a toccare il 30% delle vendite (28,6% nel 2004).

L'Europa e l'area Resto del mondo (che include anche le vendite mondiali realizzate nel canale *duty free*) mantengono sostanzialmente invariata la loro incidenza, rispettivamente pari al 18,7% e al 4,3%.

Le due tabelle mostrano rispettivamente, la prima, la ripartizione e l'evoluzione delle vendite nette per area e, la seconda, la scomposizione dell'evoluzione totale di ciascuna area, nelle tre componenti di variazione organica, effetto di perimetro ed effetto cambio.

Vendite per area geografica	2005		2004		Variazione % 2005/2004
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Italia	381,5	47,1%	363,6	48,4%	4,9%
Europa	151,7	18,7%	141,8	18,9%	6,9%
Americhe	242,0	29,9%	214,6	28,6%	12,8%
Resto del mondo e duty free	34,8	4,3%	31,1	4,1%	11,9%
<b>Totale</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>

Analisi della variazione % delle vendite per area geografica	variazione in % totale 2005/2004	di cui crescita esterna	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio
Italia	4,9%	4,8%	0,1%	0,0%
Europa	6,9%	0,0%	6,9%	0,0%
Americhe	12,8%	0,3%	7,9%	4,6%
Resto del mondo e duty free	11,9%	1,9%	13,0%	-3,0%
<b>Totale</b>	<b>7,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>4,1%</b>	<b>1,2%</b>

In **Italia**, le vendite del 2005 sono state pari a € 381,5, milioni, con una crescita complessiva del 4,9% rispetto allo scorso anno.

Le vendite del Gruppo sul mercato italiano hanno beneficiato dell'avvio, a partire dal mese di maggio, della distribuzione di Jack Daniel's e degli altri *brand* di Brown-Forman, che hanno determinato una crescita esterna quantificabile nel 4,8%.

La parte organica del *business* ha evidenziato per contro una sostanziale stabilità delle vendite, con una crescita contenuta a 0,1%.

È tuttavia opportuno evidenziare che tale risultato complessivo, negativamente influenzato dall'andamento di Campari Mixx e di Lipton Ice Tea, è stato conseguito grazie a una *performance* positiva di tutti i marchi principali.

Ove si escludesse l'impatto negativo di questi due prodotti, come detto di ridotta capacità contributiva, le vendite del mercato italiano evidenzerebbero una crescita totale del 8,2%, con uno sviluppo organico del *business* pari al 2,8%.

Tra i marchi principali, il 2005 ha registrato ancora una volta un andamento decisamente positivo per Aperol e per il *vermouth* Cinzano, mentre Campari, Campari Soda e Crodino hanno mostrato una crescita solida ma più contenuta.

Molto soddisfacente continua inoltre a essere il *trend* di sviluppo di SKYY Vodka che, per quanto distribuita esclusivamente nel canale *on trade*, ha raggiunto volumi di vendita che rendono l'Italia il secondo mercato di esportazione della marca, dopo il Canada.

In **Europa** le vendite nette dell'anno sono state pari a € 151,7 milioni, con una crescita del 6,9% determinata dall'andamento positivo sia dei due mercati principali dell'area, Germania e Svizzera, sia degli altri paesi europei di importanza strategica per lo sviluppo del Gruppo.

Per quanto concerne il mercato tedesco, il 2005 rappresenta un anno importante, in cui si sono colti i frutti degli sforzi compiuti nel triennio precedente.

Infatti, se da un lato è innegabile che la ripresa dell'economia locale ha favorito i consumi, dall'altro gli interventi sull'organizzazione commerciale locale e l'attività di riposizionamento dei *brand* principali, sono stati i catalizzatori della crescita delle vendite di tutto il portafoglio: Campari e gli spumanti Cinzano *in primis*, ma anche Ouzo 12 e Cinzano *vermouth*.

Nell'area **Americhe**, le vendite del Gruppo, pari a € 242,0 milioni, evidenziano una crescita complessiva del 12,8% rispetto al 2004.

Tale variazione è imputabile principalmente alla robusta crescita organica (7,9%), in misura minore a un positivo effetto cambio (4,6%) e, marginalmente (0,3%), alla crescita esterna.

Le due tabelle successive forniscono un ulteriore dettaglio delle vendite dell'area Americhe, evidenziando i dati disaggregati degli Stati Uniti e del Brasile che, congiuntamente, rappresentano più del 95% di quest'area.

Dettaglio vendite dell'area Americhe	2005		2004		Variazione % 2005/2004
	€ milioni	%	€ milioni	%	
USA	170,4	70,4%	158,2	73,7%	7,7%
Brasile	61,0	25,2%	46,9	21,9%	29,9%
Altri paesi	10,6	4,4%	9,5	4,4%	11,6%
<b>Totale</b>	<b>242,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>214,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>12,8%</b>

Analisi della variazione % delle vendite dell'area Americhe	variazione % totale 2005/2004	di cui crescita esterna	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio
USA	7,7%	0,4%	7,5%	-0,1%
Brasile	29,9%	0,0%	8,7%	21,2%
Altri paesi	11,6%	0,0%	11,0%	0,6%
<b>Totale</b>	<b>12,8%</b>	<b>0,3%</b>	<b>7,9%</b>	<b>4,6%</b>

Le vendite negli **Stati Uniti** continuano a evidenziare uno sviluppo organico positivo (7,5%), grazie all'andamento del *core brand* SKYY Vodka, anche nel 2005 in crescita a due cifre.

Altrettanto positiva continua a essere inoltre la *performance* di *tequila* 1800, marchio di terzi distribuito dal Gruppo nel mercato statunitense.

L'avvio della commercializzazione del *gin ultra premium* Martin Miller's ha generato infine un apporto di crescita esterna del 0,4%, mentre i cambi hanno avuto un impatto irrilevante.

Anche in **Brasile** l'anno si è chiuso con un risultato delle vendite più che soddisfacente: la crescita organica rispetto al 2004 è stata infatti del 8,7% ed è stata trainata dalle vendite dell'*aguardiente* Dreher, degli *admix whisky* Old Eight e Drury's nonché di Cynar.

In virtù della forte rivalutazione del Real brasiliano, che ha determinato un effetto cambio positivo importante (21,2%), la crescita complessiva delle vendite nette sul mercato brasiliano è stata pari a 29,9%.

Tra gli altri paesi dell'area Americhe, che complessivamente hanno evidenziato una crescita organica del 11,0%, l'andamento delle vendite è stato positivo nei tre mercati principali, Canada, Messico e Argentina.

Nell'area geografica complementare **Resto del mondo**, le vendite del 2005 sono state pari a € 34,8 milioni, con una crescita del 11,9%.

L'area, che include le vendite effettuata nel canale *duty free*, anch'esse in crescita a due cifre, ha un'incidenza sulle vendite totali del Gruppo limitata al 4,3%.

L'andamento delle vendite è stato positivo in tutti i continenti (Asia, Africa e Oceania) e la performance migliore è stata conseguita sui mercati australiano e neozelandese.

#### *Vendite per area di business*

Le vendite del Gruppo Campari del 2005 sono state caratterizzate da un ulteriore positivo sviluppo dei due *core business* spirit e wine e da una leggera contrazione del segmento *soft drink*, come evidenziato nelle due tabelle successive.

Vendite per segmento	2005		2004		Variazione % 2005/2004
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Spirit	551,5	68,1%	493,1	65,6%	11,9%
Wine	125,2	15,5%	120,8	16,1%	3,6%
Soft drink	124,9	15,4%	127,4	17,0%	-1,9%
Altre vendite	8,3	1,0%	9,9	1,3%	-15,9%
<b>Totale</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>

Analisi della variazione % delle vendite per segmento	Totale variazione% 2005/2004	di cui crescita esterna	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio
Spirit	11,9%	3,8%	6,2%	1,8%
Wine	3,6%	0,0%	3,7%	-0,1%
Soft drink	-1,9%	0,0%	-1,9%	0,0%
Altre vendite	-15,9%	0,0%	-16,2%	0,3%
<b>Totale</b>	<b>7,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>4,1%</b>	<b>1,2%</b>

### Spirit

Nel 2005, gli *spirit* hanno realizzato vendite nette per € 551,5 milioni, raggiungendo un'incidenza sul totale delle vendite del Gruppo pari al 68,1%.

La crescita complessiva, pari al 11,9%, è stata trainata dal buon andamento dei marchi principali, che hanno generato una interessante crescita organica (6,2%), i nuovi accordi distributivi hanno generato una crescita esterna del 3,8%, mentre il contributo derivante dall'andamento dei cambi è stato pari a 1,8%.

In particolare, le vendite di **Campari** sono incrementate del 4,1% (5,8% a cambi correnti, grazie al positivo effetto cambio del Real brasiliano).

In relazione ai tre *key market* di questo *brand*, l'andamento delle vendite è stato particolarmente positivo in Germania, dove la marca ha evidenziato incoraggianti segnali di ripresa dopo un 2004 difficile, in cui si sovrapposero fattori negativi sia climatici che macroeconomici.

In Italia invece la marca continua a mostrare una posizione di notevole solidità, con una crescita delle vendite contenuta ma costante.

Nel corso dell'anno è stata realizzata una nuova campagna pubblicitaria televisiva, efficace e supportata da un consistente investimento *media*.

In Brasile infine, escludendo il forte impatto positivo del cambio, Campari, penalizzato dai ripetuti aumenti di prezzo effettuati nel corso degli anni precedenti, ha chiuso l'anno con vendite stabili.

Fra tutti gli altri mercati, si segnalano buoni risultati di vendita in Francia, Spagna Regno Unito e Giappone.

Il *brand SKYY* (*vodka, flavour* e *SKYY90*), nel corso del 2005 ha messo a segno una crescita organica delle vendite complessivamente pari al 8,9%, ovvero del 7,7% se si escludesse l'impatto favorevole del lancio di SKYY90.

Il *trend* positivo continua ad essere generato dall'ottima performance della marca negli Stati Uniti (+6,9% in valuta locale), dove il *core brand* SKYY Vodka ancora una volta ha realizzato una crescita a due cifre, mentre le vendite della gamma *flavours* sono risultate in flessione rispetto allo scorso anno.

Le vendite internazionali di SKYY, con una crescita superiore al 30%, contribuiscono allo sviluppo complessivo della marca in modo sempre più consistente, e arrivano a rappresentare il 15% dei volumi di vendita totali della marca.

I due principali mercati d'esportazione restano Italia e Canada, ma l'elenco dei paesi in cui il *brand* ha raggiunto volumi significativi cresce progressivamente: tra questi Australia, Messico, Gran Bretagna, Germania e Grecia.

Le vendite di **CampariSoda**, quasi totalmente concentrate sul mercato italiano, hanno chiuso il 2005 in crescita del 1,4%.

Nell'ultimo trimestre la marca ha recuperato il leggero ritardo accumulato nella prima parte dell'anno, anche grazie al positivo impatto di una *consumer promotion* e della relativa campagna pubblicitaria a supporto che, nel 2004, avevano avuto una programmazione anticipata rispetto al 2005.

**Aperol**, anche nel 2005 ha realizzato una *performance* assolutamente positiva, con una crescita delle vendite nette del 23,2%.

Il mercato italiano, che costituisce più del 90% delle vendite del *brand*, continua a essere il principale propulsore di questa fortissima crescita, con tassi di crescita stabilmente a due cifre, a ulteriore conferma della validità dell'operazione di acquisizione.

A livello di mercati internazionali, si conferma molto buono lo sviluppo delle vendite sul mercato tedesco.

I **brand brasiliani**, complessivamente, hanno incrementato le vendite in valuta locale del 9,6%, grazie al *trend* positivo sia dell'*aguardiente Dreher* che degli *admix whisky* Old Eight e Drury's.

Per effetto della forte rivalutazione del Real brasiliano, l'incremento a cambi correnti è stato del 31%.

Le vendite di **Cynar** sono cresciute del 16,2% a cambi costanti e del 20,4% a cambi reali.

Questa *performance* particolarmente positiva è dovuta principalmente all'avvio delle vendite di questo prodotto nel mercato brasiliano e, in misura minore, al cambio di distributore in Svizzera.

In Brasile, venuti meno i diritti di licenza di terzi relativi al marchio Cynar, nella seconda parte del 2004 Campari do Brasil Ltda. ha iniziato a produrre e distribuire questo *brand*, che localmente gode di una posizione di *leadership*.

Sul mercato svizzero il Gruppo nel corso del 2004 ha assunto la distribuzione diretta, tramite Campari Schweiz A.G.

L'andamento delle vendite sul mercato italiano è stato invece lievemente negativo.

Le vendite di **Ouzo 12**, cresciute complessivamente del 2,1% rispetto al 2004, evidenziano un andamento positivo per i due mercati principali, Germania e Grecia, nei quali nel corso dell'anno è stato introdotto con successo un nuovo *packaging*.

Sul mercato greco, tuttavia, a fronte di una crescita a due cifre dei volumi si è registrata una leggera contrazione delle vendite a valore, causata dalla minore incidenza dei formati "confezioni regalo", a maggior prezzo, i cui volumi avevano beneficiato nell'esercizio precedente dell'effetto Giochi Olimpici di Atene.

Le vendite di **Campari Mixx** hanno avuto una contrazione importante, vicina al 60%, interamente imputabile alla brusca riduzione dei consumi di *ready to drink* nel mercato italiano.

È opportuno ricordare che l'Italia costituisce ormai il solo mercato attivo per questo *brand*, dopo che, a seguito degli inasprimenti fiscali volti a colpire la categoria, il Gruppo, fin dall'inizio dello scorso anno, ha interrotto i progetti di distribuzione che erano stati attivati in altri mercati europei.

Per quanto concerne il mercato italiano, inoltre, constatato il forte ridimensionamento della categoria, si è attuata una progressiva diminuzione degli investimenti pubblicitari che, se da un lato ha consentito di minimizzare l'impatto negativo sulla profittabilità indotto dal calo delle vendite, dall'altro non ha impedito al *brand*, anche nel corso del 2005, di migliorare la sua quota di mercato.

Le vendite nette del mirto e degli altri liquori tipici **Zedda Piras** sono state in linea con quelle dello scorso anno, evidenziando una crescita contenuta al 0,5%.

Gli altri marchi di *spirit* del Gruppo, Biancosarti, Aperol Soda e i liquori Barbieri, hanno chiuso il 2005 con una lieve contrazione delle vendite.

Per quanto concerne i **brand di terzi**, gli accordi distributivi finalizzati nel corso del 2005 hanno portato una crescita del 3,8% rispetto alle vendite di *spirit* del 2004, arricchendo contestualmente il portafoglio del Gruppo di *brand* prestigiosi, come il *whisky* americano Jack Daniel's.

Relativamente alle vendite degli altri più importanti prodotti in distribuzione, si rileva:

- un incremento del 14,9% per **tequila 1800** sul mercato statunitense (14,8% a cambi correnti); tre anni di crescita ininterrotta a due cifre per questo *brand*, le cui vendite apparivano in situazione di stallo prima dell'avvio dell'accordo distributivo con Skyy Spirits, LLC, testimoniano la focalizzazione delle strutture *marketing* e commerciali del Gruppo;
- una crescita del 3,7% per **Jägermeister** che, nel maturo mercato italiano degli amari continua a mostrare una relativa dinamicità;
- una contrazione complessiva del 5,6% per gli **Scotch whisky** (-4,0% a cambi correnti), dovuta alla contrazione delle vendite nei tre mercati (Stati Uniti, Brasile e Italia) in cui il Gruppo distribuisce *brand* di terzi appartenenti a questa categoria.

### Wine

Le vendite nette degli *wine* del 2005 sono state pari a € 125,2 milioni, in crescita del 3,6% rispetto allo scorso anno.

Nell'esercizio non vi è stato alcun contributo di crescita esterna e l'impatto dei cambi è stato del tutto trascurabile (-0,1%).

Tra i *brand* principali si evidenzia l'ottima *performance* del **vermouth Cinzano**, che ha riportato una crescita del 16,0% (+16,6% a cambi correnti).

È opportuno evidenziare, in positivo, che la crescita, precedentemente limitata ad un numero contenuto di mercati, si è diffusa alla maggior parte di essi, con Germania, Italia, Spagna, Russia e Polonia tra i più significativi casi di successo.

Gli **spumanti Cinzano** hanno incrementato le vendite del 1,0% (+0,9% a cambi correnti).

Il risultato, determinato da differenti andamenti del *brand* nei due principali mercati (Germania e Italia), nel complesso può essere valutato positivamente; nel mercato tedesco, dove nel mese di luglio è stato introdotto il nuovo *packaging*, le vendite dell'anno sono aumentate e, in particolare, il secondo semestre dell'anno ha evidenziato una accelerazione della crescita.

Al tempo stesso si intravedono a breve termine altrettanto interessanti opportunità di sviluppo per il mercato italiano, dove l'introduzione del nuovo *packaging* è prevista per il 2006.

Le vendite di **Riccadonna** continuano ad avere un *trend* decisamente positivo, +14,1% a cambi costanti e +11,7% a cambi correnti.

Il marchio, acquisito dal Gruppo all'inizio dello scorso anno, e già precedentemente distribuito in alcuni importanti mercati internazionali, quali l'Australia, rafforza la propria posizione di mercato.

I vini **Sella & Mosca** hanno realizzato una crescita delle vendite del 1,0%, ovvero del 1,3% a cambi correnti. Lo sviluppo della marca, pur complessivamente positivo, appare rallentato dalla accresciuta competitività rilevata nei mercati internazionali.

Infine le vendite del 2005 appaiono in crescita anche per lo spumante **Mondoro** (+7,6% a cambi costanti e +7,3% a cambi correnti), grazie al buon risultato conseguito in Russia, *core market* di questo *brand*, nonché, in misura minore, all'ampliamento distributivo a nuovi mercati.

### *Soft drink*

I *soft drink* hanno realizzato vendite complessive per € 124,9 milioni, in flessione del 1,9% rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno.

Tra i *brand* di questo segmento, l'andamento è stato comunque positivo per **Crodino**, che ha realizzato una crescita del 3,2%, interamente realizzata nel mercato italiano in cui la marca mantiene una solida *leadership*.

Le vendite di **Lemonsoda**, **Oransoda** e **Pelmosoda** hanno evidenziato una variazione positiva del 1,2%, mentre il *business* marginale delle **acque minerali** registra una flessione del 4,1%.

In sintesi, il *trend* del segmento *soft drink* è stato condizionato da un solo significativo risultato negativo, quello di **Lipton Ice Tea**, marchio di terzi distribuito sul mercato italiano, le cui vendite hanno avuto una contrazione del 12,6%.

### *Altre vendite*

Questo segmento marginale, che include i ricavi derivanti dalle attività di **co-packing** e dalla vendita a terzi di materie prime e semilavorati, rappresenta il 1,0% delle vendite del Gruppo.

Nel 2005 le "altre vendite" sono state pari a € 8,3 milioni e hanno evidenziato una contrazione per entrambe le attività complessivamente pari al 15,9% rispetto allo scorso anno.

## CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

La tabella seguente presenta il conto economico consolidato del 2005, redatto secondo i nuovi principi contabili internazionali e confrontato con quello dello scorso anno conformemente riclassificato.

Nel 2005 il Gruppo Campari ha conseguito risultati economici positivi, con una crescita di tutti gli indici di redditività e in particolare del risultato operativo, incrementato del 10,3%.

	2005		2004		variazione %
	€ milioni	%	€ milioni	%	
<b>Vendite nette</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>
Costo del venduto	(345,1)	-42,6%	(316,6)	-42,1%	9,0%
<b>Margine lordo</b>	<b>464,9</b>	<b>57,4%</b>	<b>434,6</b>	<b>57,9%</b>	<b>7,0%</b>
Pubblicità e promozioni	(139,7)	-17,2%	(131,3)	-17,5%	6,4%
Costi di vendita e distribuzione	(90,3)	-11,1%	(84,1)	-11,2%	7,4%
<b>Margine commerciale</b>	<b>234,8</b>	<b>29,0%</b>	<b>219,2</b>	<b>29,2%</b>	<b>7,1%</b>
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(55,7)	-6,9%	(54,7)	-7,3%	1,8%
<b>Risultato della gestione ordinaria</b>	<b>179,1</b>	<b>22,1%</b>	<b>164,4</b>	<b>21,9%</b>	<b>8,9%</b>
Altri (oneri) e proventi non ordinari	4,7	0,6%	2,2	0,3%	113,6%
<b>Risultato Operativo</b>	<b>183,9</b>	<b>22,7%</b>	<b>166,7</b>	<b>22,2%</b>	<b>10,3%</b>
Proventi (oneri) finanziari netti	(9,9)	-1,2%	(9,6)	-1,3%	3,1%
Quota di utile (perdita) di società valutate col metodo del patrimonio netto	0,3	0,0%	0,0	0,0%	
<b>Utile prima delle imposte</b>	<b>174,2</b>	<b>21,5%</b>	<b>157,1</b>	<b>20,9%</b>	<b>10,9%</b>
Imposte	(51,2)	-6,3%	(43,1)	-5,7%	18,8%
<b>Utile netto</b>	<b>123,1</b>	<b>15,2%</b>	<b>114,0</b>	<b>15,2%</b>	<b>8,0%</b>
Interessi di minoranza	(5,0)	-0,6%	(17,1)	-2,3%	-70,8%
<b>Utile netto del Gruppo</b>	<b>118,0</b>	<b>14,6%</b>	<b>96,9</b>	<b>12,9%</b>	<b>21,8%</b>
Ammortamenti materiali	(15,7)	1,9%	(15,7)	-2,1%	0,0 %
Ammortamenti immateriali	(1,7)	0,2%	(2,1)	-0,3%	-19,0%
<b>Totale ammortamenti</b>	<b>(17,4)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(17,8)</b>	<b>-2,4%</b>	<b>-2,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>201,3</b>	<b>24,9%</b>	<b>184,5</b>	<b>24,5%</b>	<b>9,1%</b>
<b>EBITDA</b> prima di altri oneri e proventi non ordinari	196,6	24,3%	182,3	24,2%	7,8%

Le **vendite nette** del 2005 hanno superato la soglia di € 800 milioni, con una crescita del 7,8%; il loro andamento per area geografica e per *brand*, è stato analizzato nei paragrafi precedenti.

Relativamente alle altre voci del conto economico, il **marginale lordo** ha evidenziato una crescita del 7,0%, con un'incidenza percentuale sulle vendite del 57,4%, lievemente più contenuta rispetto a quella dello scorso anno, in cui il **costo del venduto** aveva avuto un peso inferiore di 0,4 punti percentuali.

Il costo dei materiali, che rappresenta la parte più rilevante e interamente variabile del costo del venduto, ha avuto nel 2005 un'incidenza sulle vendite pari al 35,9%, superiore di 0,7 punti percentuali rispetto al 2004.

Tale fenomeno è interamente attribuibile alla lieve crescita del peso dei *brand* di terzi, a minore marginalità rispetto ai *brand* propri, conseguente all'avvio, nel corso dell'anno, di nuovi accordi di distribuzione.

I costi di produzione hanno invece ridotto la loro incidenza sulle vendite di 0,3 punti percentuali e, rispetto al 2004, sono incrementati solo del 3,7%.

Tale risultato può essere considerato positivo, alla luce del fatto che nel corso dell'anno è stata realizzata l'ultima fase del piano di riorganizzazione industriale definito nel 2002; in particolare si è proceduto all'interruzione delle produzioni di Campari e CampariSoda presso lo stabilimento di Sesto San Giovanni, al trasferimento delle loro linee produttive a Novi Ligure e all'avvio delle produzioni nel nuovo stabilimento.

A partire dal 2006, pertanto, il Gruppo beneficerà pienamente delle sinergie previste da questo progetto di riorganizzazione.

**I costi per pubblicità e promozioni** sono stati pari al 17,2% delle vendite, con un'incidenza lievemente inferiore allo scorso anno (17,5%).

Il livello degli investimenti pubblicitari su tutti i *core brand* del Gruppo, come previsto è cresciuto in valore assoluto e si è mantenuto costante in termini di incidenza sulle vendite.

La lieve contrazione complessiva (0,3%) dell'incidenza della spesa pubblicitaria sulle vendite è imputabile ai nuovi prodotti in distribuzione; in particolare, il conto economico di *Jack Daniel's*, a fronte di elevati investimenti promozionali e pubblicitari, beneficia di importanti contributi da parte del proprietario del marchio.

I costi di **vendita e distribuzione** hanno mantenuto sostanzialmente invariata al 11,1% la loro incidenza sulle vendite (11,2% nel 2004); la variazione complessiva di tali costi è stata del 7,4% ed è attribuibile a un aumento dei costi variabili di vendita e delle strutture di *marketing*, a fronte del quale si evidenzia peraltro un relativo contenimento dei costi di trasporto.

Il **marginale commerciale** del 2005 è stato pari a € 234,8 milioni, con una crescita totale del 7,1% rispetto allo scorso anno, così attribuibile:

- per il 5,7% alla crescita organica;
- per il 1,1% alla crescita esterna (relativa ai nuovi accordi di distribuzione);
- per il 0,3% al positivo effetto cambio.

La voce **spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi**, evidenzia una crescita complessiva del 1,8% e una riduzione dell'incidenza percentuale sulle vendite, che passa dal 7,3% dello scorso anno al 6,9% del 2005.

Le spese generali propriamente dette crescono in misura superiore all'inflazione, anche per effetto di oneri non ricorrenti per consulenze organizzative; per contro, il conto economico del 2005 beneficia in misura maggiore dello scorso anno di sopravvenienze e altri proventi operativi.

Si ricorda che con l'adozione dei nuovi principi contabili internazionali (IAS 38), viene meno l'ammortamento delle differenze di consolidamento e dei marchi aventi vita utile indefinita.

Conseguentemente, la voce "ammortamento relativo all'avviamento e ai marchi" non compare nella struttura di conto economico adottata ai fini IAS/IFRS dei due periodi posti a confronto.

Inoltre, nella nuova rappresentazione di conto economico adottata dal Gruppo Campari, è stato introdotto il livello di redditività definito "risultato della gestione ordinaria", al fine di dare continuità di analisi rispetto agli indicatori di redditività precedentemente utilizzati.

L'introduzione dei principi contabili internazionali ha infatti comportato l'obbligo di riclassificare sopra il nuovo risultato operativo i proventi e gli oneri che, secondo i principi contabili precedentemente in uso, venivano considerati straordinari, quali le plusvalenze, le minusvalenze, le svalutazioni di attività non correnti e gli accantonamenti a fondi ristrutturazione.

Tali proventi e oneri “non ordinari” mantengono pertanto una collocazione in una voce separata, posta tra il risultato della gestione ordinaria e il nuovo risultato operativo.

Il **risultato della gestione ordinaria** del 2005 è stato di € 179,1 milioni, in crescita del 8,9% rispetto allo scorso anno.

La voce **proventi e oneri non ordinari** evidenzia nel periodo un saldo netto positivo di € 4,7 milioni, determinato da una plusvalenza realizzata sulla vendita di proprietà immobiliari in Svizzera per € 1,9 milioni e da sopravvenienze attive nette di natura straordinaria, correlate all’acquisizione brasiliana del 2001, per € 2,2 milioni.

Nello stesso periodo dello scorso anno la voce evidenziava un saldo netto, sempre positivo, di € 2,2 milioni.

Il **risultato operativo** del 2005 è stato pari a € 183,9 milioni, porta una crescita del 10,3% rispetto allo scorso anno ed evidenzia un positivo incremento della redditività, passando dal 22,2% al 22,7%.

Il risultato operativo sconta **ammortamenti** per € 17,4 milioni, in leggera contrazione rispetto allo scorso anno (€ 17,8 milioni); gli ammortamenti relativi alle immobilizzazioni materiali sono stati € 15,7 milioni, in linea con il 2004, mentre quelli sulle immobilizzazioni immateriali, pari a € 1,7 milioni, evidenziano una contrazione di € 0,4 milioni.

Si rammenta che la voce ammortamenti immateriali, conseguentemente all’adozione degli IAS/IFRS, non include più l’ammortamento relativo all’avviamento e ai marchi, che nel conto economico redatto secondo i principi contabili italiani ne costituiva la parte preponderante e veniva evidenziato in una linea separata.

Conseguentemente, per il venire meno di tale onere e della relativa linea di conto economico, “ammortamento relativo all’avviamento e ai marchi”, l’indicatore EBITA non ha più ragione di essere evidenziato in quanto, di fatto, coincide con il risultato della gestione ordinaria.

L’**EBITDA**, ovvero il risultato operativo prima di tutti gli ammortamenti, materiali e immateriali, è stato pari a € 201,3 milioni, con una crescita del 9,1% rispetto allo scorso anno.

L’**EBITDA prima di proventi e oneri non ordinari** è stato di € 196,6 milioni in crescita del 7,8%.

Sia il valore assoluto che il tasso di crescita espressi da questo indicatore di redditività sono inferiori rispetto a quelli rilevati per l’EBITDA, come evidente conseguenza del fatto che gli oneri e proventi non ordinari riportano un saldo netto positivo e in crescita rispetto a quelli del 2004.

Relativamente alle principali voci del conto economico esposte sotto il risultato operativo, gli **oneri finanziari netti** del periodo sono stati pari a € 9,9 milioni e crescono di € 0,3 milioni rispetto allo scorso anno.

Nel 2005, il livello di indebitamento medio è stato superiore all’anno precedente per effetto dell’acquisto del 30,1% di Skyy Spirits, LLC, perfezionato alla fine del mese di febbraio; il conseguente impatto negativo sugli oneri finanziari netti è stato tuttavia attenuato, in parte dalla progressiva riduzione di debito intervenuta nel corso dell’esercizio, conseguente alla generazione di cassa, e in parte da un positivo effetto cambio sui proventi finanziari relativi alla liquidità di Campari do Brasil Ltda.

La quota parte di **utile o perdita delle società valutate col metodo del patrimonio netto**, porta come saldo un utile di € 0,3 milioni, che si confronta con un saldo di pareggio dello scorso anno.

Le entità consolidate con il metodo del patrimonio netto sono quattro società commerciali che distribuiscono i prodotti del Gruppo e quelli degli altri soci in importanti mercati europei: Belgio, Olanda, Regno Unito e Spagna.

L'**utile prima delle imposte** del 2005 è stato pari a € 174,2 milioni, in crescita del 10,9% rispetto a quello dello scorso anno.

Le **imposte** di competenza dell'esercizio sono state pari a € 51,2 milioni, in crescita del 18,8% rispetto a quelle del 2004, pari a € 43,1 milioni.

La deduzione degli **interessi di minoranza**, ovvero la quota di utile netto di competenza di terzi, è stata di € 5,0 milioni, sensibilmente inferiore rispetto a quella rilevata lo scorso anno e pari a € 17,1 milioni.

Tale voce è costituita quasi esclusivamente dalla quota di utili realizzati da Skyy Spirits, LLC di pertinenza di terzi; nonostante l'aumento di detti utili, la quota di terzi diminuisce per effetto dell'acquisto nel mese di febbraio del 30,1% della società da parte del Gruppo.

L'**utile netto del Gruppo** dell'esercizio 2005 è stato pertanto di € 118,0 milioni e ha evidenziato una consistente crescita a due cifre, pari al 21,8%, rispetto allo scorso anno.

### Redditività per area di *business*

Lo IAS 14 prevede venga fornito un approfondimento economico settoriale, sia per segmenti di attività che per aree geografiche, identificando fra questi due il settore di analisi ritenuto primario e oggetto di un'informativa più completa.

La dimensione di analisi del *business* ritenuta primaria dal Gruppo Campari è quella per segmenti di attività, vale a dire *spirit*, *wine*, *soft drink* e il segmento complementare altre vendite.

Di seguito viene esposta un'analisi dei risultati economici disaggregati per segmento di attività; si rimanda altresì alla nota integrativa sia per quanto concerne le informazioni patrimoniali relative ai quattro segmenti di attività, che per l'informativa secondaria, relativa alle aree geografiche.

Il livello di redditività considerato più efficace per misurare la *performance* dei singoli segmenti è il margine commerciale, che mostra la profittabilità generata da ricavi e costi direttamente imputabili ai singoli prodotti. Nel 2005, il margine commerciale consolidato del Gruppo è stato di € 234,8 milioni, in crescita del 7,1% rispetto all'anno precedente.

La tabella seguente presenta l'evoluzione del margine commerciale per ciascuna area di *business* e la riconciliazione con il margine commerciale consolidato del Gruppo, per entrambi i periodi.

Margine commerciale	2005		2004		2005/2004 var %
	€ milioni	% su totale	€ milioni	% su totale	
<i>Spirit</i>	189,6	80,2%	176,7	79,9%	7,3%
<i>Wine</i>	14,1	6,0%	13,6	6,1%	3,9%
<i>Soft drink</i>	31,1	13,2%	29,2	13,2%	6,5%
Altro	1,5	0,6%	1,6	0,7%	-7,5%
<b>Margine commerciale delle aree di <i>business</i></b>	<b>236,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>221,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,9%</b>
Costi di produzione non allocati	(1,4)		(1,9)		
<b>Margine commerciale consolidato</b>	<b>234,8</b>		<b>219,2</b>		<b>7,1%</b>

Coerentemente con quanto fatto lo scorso anno, anche per il 2005 si ritiene opportuno evidenziare la parte di oneri industriali, relativi allo stabilimento di Novi Ligure, non direttamente allocabile ai *brand* in esso prodotti: € 1,4 milioni rispetto a €1,9 milioni del 2004.

Si rammenta infatti che, solo nella seconda parte dell'anno, la nuova importante realtà industriale del Gruppo, ha iniziato le produzioni di Campari e CampariSoda, che, come previsto, si sono aggiunte a quelle di Cinzano, Cynar, Jägermeister e Biancosarti, avviate a Novi Ligure all'inizio del 2004.

Per ciascuno dei quattro segmenti, si presentano di seguito due tabelle: una con la sintesi dell'evoluzione dei conti economici (in termini di valori assoluti, di incidenze percentuali e di variazioni intervenute nei due esercizi posti a confronto), l'altra con la scomposizione delle variazioni intervenute, nelle tre componenti di variazione organica lorda, effetto cambio ed effetto della variazione del perimetro di consolidamento.

### Redditività spirit

Nel 2005 gli *spirit* hanno generato un margine commerciale di € 189,6 milioni, pari al 34,4% delle vendite del segmento, a conferma del fatto che gli *spirit* rappresentano il *business* del Gruppo con il più alto livello di profittabilità.

A fronte di uno sviluppo delle vendite nette del 11,9%, il margine commerciale ha evidenziato una crescita più contenuta, pari al 7,3%, come conseguenza dell'effetto diluitivo relativo alla crescita esterna e all'impatto dei cambi.

La parte organica del *business* infatti, grazie alle buone *performance* di SKYY Vodka, Aperol e Campari, ha portato una crescita di profittabilità (+5,3%) in linea con la crescita delle vendite.

Al contrario, i nuovi accordi di distribuzione, a fronte di un apporto del 3,8% alla crescita delle vendite totali degli *spirit* del Gruppo, hanno contribuito solo per il 1,4% alla crescita del margine commerciale.

	2005		2004		variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	551,5	100,0%	493,1	100,0%	11,9%
Margine lordo	353,4	64,1%	327,1	66,3%	8,0%
Margine commerciale	189,6	34,4%	176,7	35,8%	7,3%

Analisi della variazione % della redditività <i>spirit</i>	Variazione % totale	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio	di cui variazione perimetro
Vendite nette	11,9%	6,2%	1,8%	3,8%
Margine lordo	8,0%	5,6%	1,2%	1,2%
Margine commerciale	7,3%	5,3%	0,7%	1,4%

### Redditività wine

Nel 2005, il margine commerciale degli *wine* è stato di € 14,1 milioni, in crescita del 3,9% rispetto allo scorso anno, confermando un livello di redditività in rapporto alle vendite del 11,3%, strutturale al segmento e inferiore rispetto a quello degli *spirit*.

A cambi costanti, la variazione organica del margine commerciale degli *wine* è stata del 8,0% e la crescita della profittabilità del 2005 è attribuibile al *vermouth* Cinzano e agli spumanti Riccadonna.

Il 2005 è stato invece un anno di transizione per la redditività degli spumanti Cinzano che, a fronte di una crescita delle vendite relativamente contenuta, hanno visto un incremento considerevole degli investimenti promozionali e pubblicitari, in particolare sul mercato tedesco, dove è in corso l'attività di riposizionamento del *brand*.

	2005		2004		variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	125,2	100,0%	120,8	100,0%	3,6%
Margine lordo	53,4	42,6%	50,8	42,1%	4,9%
Margine commerciale	14,1	11,3%	13,6	11,2%	3,9%

Analisi della variazione % della redditività Wine	Variazione % totale	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio	di cui variazione perimetro
Vendite nette	3,6%	3,7%	-0,1%	
Margine lordo	4,9%	5,8%	-0,8%	
Margine commerciale	3,9%	8,0%	-4,1%	

### Redditività soft drink

Il margine commerciale dei *soft drink* è stato pari a € 31,1 milioni, con un'incidenza sulle vendite nette del 24,9% e un tasso di crescita, rispetto allo scorso anno, pari al 6,5%.

Non si rilevano nel corso dell'esercizio effetti cambio o perimetro.

Le vendite nette del segmento, come precedentemente analizzato, hanno visto una contrazione complessiva del 1,9%; la redditività è al contrario cresciuta grazie alla buona *performance* di Crodino che, tra i *brand* di quest'area di *business*, evidenzia la più alta marginalità.

Un contributo positivo è venuto tuttavia anche dalla linea Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda, che ha avuto una crescita del margine commerciale più significativa di quella realizzata sulle vendite, grazie alla diversificazione degli investimenti promozionali e pubblicitari, che ha portato a un contenimento del costo complessivo dell'anno.

	2005		2004		variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	124,9	100,0%	127,4	100,0%	-1,9%
Margine lordo	57,7	46,2%	56,5	44,4%	2,1%
Margine commerciale	31,1	24,9%	29,2	23,0%	6,5%

### Redditività altre vendite

La redditività del segmento complementare "altre vendite" è stata di € 1,5 milioni, con una lieve flessione di € 0,1 milioni rispetto al 2004.

	2005		2004		variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	8,3	100,0%	9,9	100,0%	-15,9%
Margine lordo	1,9	22,4%	2,0	20,4%	-7,8%
Margine commerciale	1,5	17,5%	1,6	15,9%	-7,5%

Analisi della variazione % della redditività altre vendite	Variazione % totale	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio	di cui variazione perimetro
Vendite nette	-15,9%	-16,2%	0,3%	-
Margine lordo	-7,8%	-7,2%	-0,6%	-
Margine commerciale	-7,5%	-11,0%	3,5%	-

## SITUAZIONE FINANZIARIA

### Rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario riclassificato esposto nella tabella sotto riportata evidenzia i flussi di cassa che determinano la variazione della posizione finanziaria netta; i flussi relativi alle variazioni di indebitamento a breve e a lungo termine e alle variazioni di investimento in titoli negoziabili, non avendo alcun effetto sulla posizione finanziaria netta, non vengono evidenziati.

Tali movimenti sono peraltro riscontrabili nel rendiconto finanziario che fa parte dei prospetti di bilancio, il cui fine è quello di identificare la variazione netta di cassa, titoli e disponibilità equivalenti, intervenuta nel corso dell'esercizio.

	31 dicembre 2005 € milioni	31 dicembre 2004 € milioni
Utile netto	118,0	96,9
Rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa	29,3	13,7
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante</b>	<b>147,3</b>	<b>110,6</b>
Variazione capitale circolante netto operativo	(50,2)	4,2
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative</b>	<b>97,1</b>	<b>114,8</b>
<b>Flusso di cassa assorbito da investimenti</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(16,4)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>82,1</b>	<b>98,4</b>
Acquisizioni	(130,7)	(14,1)
Altre variazioni	2,1	2,1
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(28,1)	(24,7)
<b>Totale flusso di cassa assorbito da altre attività</b>	<b>(156,7)</b>	<b>(36,7)</b>
Altre differenze cambio e altre variazioni	(24,6)	6,4
<b>Variazione della posizione finanziaria per effetto delle attività dell'esercizio</b>	<b>(99,2)</b>	<b>68,1</b>
Futuro esercizio <i>put option</i> su Skyy Spirits LLC	(45,5)	
<b>Variazione della posizione finanziaria netta</b>	<b>(144,7)</b>	<b>68,1</b>
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(226,7)	(294,8)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(371,4)	(226,7)

La posizione finanziaria netta del 2005 ha evidenziato tra inizio e fine periodo, una variazione negativa, di € 99,2 milioni al lordo della variazione per il futuro esercizio di *put option* su Skyy Spirits, LLC, e di € 144,7 milioni al netto di tale riclassificazione.

Il flusso di cassa generato dalle attività operative è stato positivo per € 97,1 milioni e si confronta con un corrispondente valore di € 114,8 milioni dello scorso anno.

Il 2005 infatti è stato condizionato da una variazione in aumento del capitale circolante operativo, che a cambi e perimetro costanti è risultata di € 50,2 milioni.

Questa forte variazione è stata determinata da due fattori principali: da un lato l'avvio della commercializzazione di nuovi prodotti di terzi, avvenuta nel corso dell'anno, che ha alzato il livello del capitale circolante netto di € 18,3 milioni; dall'altro l'incremento, solo temporaneo, dei crediti commerciali, determinato dall'ottimo andamento delle vendite nell'ultimo trimestre dell'anno.

Escludendo l'impatto della variazione di capitale circolante, le attività operative nel 2005 hanno generato un flusso di cassa di € 147,3 milioni, con un incremento del 33% rispetto all'esercizio precedente.

Il flusso di cassa assorbito dagli investimenti, al netto delle dismissioni, è stato di € 15,0 milioni, leggermente inferiore allo scorso anno e quindi, il free cash flow generato dal Gruppo nel 2005 è stato di € 82,1 milioni.

I flussi non operativi che principalmente hanno assorbito risorse finanziarie nel corso dell'anno sono stati:

- le acquisizioni per € 130,7 milioni, comprendenti la quota del 30,1% di Skyy Spirits, LLC, acquisita per € 118,5 milioni nel mese di febbraio e il 100% di Teruzzi & Puthod, per € 12,2 milioni, nel mese di dicembre;
- il pagamento del dividendo 2004 per € 28,1;
- altre variazioni minori, positive per € 2,1 milioni.

Dopo differenze cambio negative e altri effetti contabili, per un importo netto negativo di € 24,6 milioni, il flusso di cassa netto, cioè la variazione della posizione finanziaria netta per effetto delle attività dell'esercizio, è stato negativo per € 99,2 milioni.

Per ulteriori dettagli sull'iscrizione del debito di € 45,5 milioni, relativo alle *put option* detenute dai soci di minoranza di Skyy Spirits, LLC, si rimanda alla nota 5 – Aggregazioni aziendali – della nota integrativa al presente bilancio.

### Composizione dell'indebitamento netto

	31 dicembre 2005 € milioni	31 dicembre 2004 € milioni
Cassa, banche e titoli	247,5	246,0
Debiti verso banche	(112,8)	(55,6)
Debiti per leasing immobiliare	(3,1)	(2,9)
Private placement e prestito obbligazionario	(9,6)	(7,8)
Altre attività e passività finanziarie	(1,4)	(1,1)
<b>Posizione finanziaria netta a breve termine</b>	<b>120,6</b>	<b>178,5</b>
Debiti verso banche	(26,7)	(0,8)
Debiti per leasing immobiliare	(19,0)	(22,0)
Private placement e prestito obbligazionario	(397,7)	(378,0)
Altri debiti finanziari	(3,0)	(4,4)
<b>Posizione finanziaria netta a medio-lungo termine</b>	<b>(446,5)</b>	<b>(405,2)</b>
<b>Posizione finanziaria relativa alle attività dell'esercizio</b>	<b>(325,9)</b>	<b>(226,7)</b>
Debiti per esercizio put option Skyy	(45,5)	–
<b>Posizione finanziaria netta</b>	<b>(371,4)</b>	<b>(226,7)</b>

La posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2005 presenta un indebitamento di € 371,4 milioni, in aumento di 144,7 milioni rispetto al 31 dicembre 2004. Come evidenziato nella tabella, il valore finale al 31 dicembre 2005 include l'iscrizione a bilancio del debito di € 45,5 milioni, a fronte del possibile esercizio di opzioni *put*, esercitabili nel 2007 e relative alla quota del 11,0% di Skyy Spirits, LLC attualmente posseduta da soci di minoranza.

Escludendo tale contabilizzazione, il debito netto di fine periodo è di € 325,9 milioni e la variazione rispetto all'anno precedente pari a € 99,2 milioni.

La voce più importante che ha inciso sull'indebitamento del periodo è stata l'acquisizione dell'ulteriore partecipazione del 30,1% di Skyy Spirits, LLC, per un importo di € 118,5 milioni, finanziato tramite utilizzo di disponibilità e ricorso all'indebitamento bancario, sia a breve che a medio-lungo termine tramite la controllata, Redfire Inc.

La quota a breve termine di *private placement* e prestito obbligazionario include sia il rateo per le cedole di competenza del periodo che il rimborso di US\$ 4 milioni del *private placement* di Redfire, Inc.

### Situazione patrimoniale del Gruppo

	31 dicembre 2005 € milioni	31 dicembre 2004 € milioni
Attivo immobilizzato	925,7	767,2
Altre attività e passività non correnti	(45,4)	(33,9)
Capitale circolante operativo	222,5	153,0
Altre attività e passività correnti	(35,6)	(30,4)
<b>Totale capitale investito</b>	<b>1.067,2</b>	<b>855,8</b>
Patrimonio netto	695,8	629,2
Posizione finanziaria netta	371,4	226,7
<b>Totale fonti di finanziamento</b>	<b>1.067,2</b>	<b>855,8</b>

La struttura patrimoniale al 31 dicembre 2005 presenta un capitale investito totale di € 1.067,2 milioni, più elevato di 211,4 milioni rispetto allo scorso anno.

La variazione più significativa riguarda l'attivo immobilizzato che si incrementa per l'iscrizione di un *goodwill* di € 175,0 milioni relativo alle due *tranche* di acquisizione di Skyy Spirits, LLC, la prima portata a termine nel corso del 2005 e la seconda correlata all'esistenza di opzioni *put/call* che potranno essere esercitate solo nel 2007.

Il saldo netto negativo delle altre attività e passività non correnti aumenta per effetto dell'iscrizione di imposte differite sul *goodwill* in questione, i cui effetti fiscali locali vengono eliminati in sede di conto economico consolidato, coerentemente con l'eliminazione dei relativi ammortamenti a seguito dell'applicazione dei Principi Contabili Internazionali.

Anche l'aumento del capitale circolante operativo ha un impatto rilevante sull'incremento complessivo del capitale investito. Tale variazione, precedentemente commentata nel paragrafo relativo al rendiconto finanziario, è stata di € 69,5 milioni ed include sia l'effetto della variazione di perimetro di consolidamento (€ 3,6 milioni) che il forte impatto dei cambi (€ 15,7 milioni).

La struttura finanziaria del Gruppo a fine 2005 vede un incremento più che proporzionale dell'indebitamento rispetto al patrimonio netto: il rapporto tra le due fonti di finanziamento passa dal 36,0% dello scorso anno al 53,4%; è opportuno rilevare come tale rapporto a fine anno sia inferiore al 57,4% rilevato al 30 giugno 2005.

### INVESTIMENTI

Gli investimenti ordinari del Gruppo, esclusi gli acquisti di società e marchi, sono stati pari a € 18,8 milioni.

Si tratta per € 3,9 milioni di investimenti sul nuovo stabilimento della controllata greca Koutsikos Distilleries S.A. per la produzione di Ouzo 12, per € 2,2 milioni di investimenti su vigneti da parte di Sella & Mosca S.p.A., per € 7,7 milioni di investimenti su impianti e macchinari per la produzione da parte di diverse società del Gruppo e per € 1,0 milioni su interventi su terreni e fabbricati.

Inoltre, vi sono stati € 1,9 milioni investiti su *software* diversi e su interventi correlati al sistema SAP R/3. I rimanenti investimenti si riferiscono a macchine elettroniche ed attrezzature varie.

## **STRUTTURA DEL GRUPPO**

Rispetto al 31 dicembre 2004, nel corso dell'esercizio la struttura del Gruppo si è modificata come segue.

- Skky Spirits, LLC è consolidata al 89% dal 25 febbraio 2006 (precedentemente la quota del Gruppo era del 58,1%);
- sono entrate nel perimetro di consolidamento le società Teruzzi & Puthod S.r.l. e Giannina S.r.l., acquisite il 27 dicembre 2005 e consolidate integralmente da tale data;
- è stata costituita una nuova società, Sella & Mosca Commerciale S.r.l., che distribuirà i prodotti Sella & Mosca e altri vini all'estero e sul territorio nazionale, con l'eccezione della Sardegna, a partire da gennaio 2006; il 21 dicembre 2005 sono stati conferiti alla società neo-costituita i rami d'azienda relativi alle attività di distribuzione di Sella & Mosca S.p.A. e Barbero S.p.A.; tale operazione, che decorre dal 1° gennaio 2006, non genera alcun effetto sui conti consolidati del 2005 e del 2006.

Si rimanda al paragrafo 5 – aggregazioni aziendali – della nota integrativa per maggiori dettagli sugli effetti delle singole acquisizioni.

## **EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO**

### *Acquisizione di Glen Grant*

Il 22 dicembre 2005, il Gruppo Campari ha annunciato di avere siglato un accordo per l'acquisizione degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar da Pernod Ricard nell'ambito di un programma di dismissioni a cui il gruppo francese si era impegnato nei confronti della Commissione Europea a seguito dell'acquisizione, congiuntamente al Gruppo americano Fortune Brands, di Allied Domecq.

Inoltre, come parte della transazione, il Gruppo Campari ha acquisito la distilleria per la produzione di Glen Grant situata a Rothes in Scozia.

Il valore dell'operazione, il cui *closing* è avvenuto in data 15 marzo 2006, è di € 130 milioni e include € 115 milioni per Glen Grant (pari a un multiplo di 9,2 volte il margine di contribuzione diretto della marca nel 2004) e € 15 milioni per Old Smuggler e Braemar (pari a un multiplo di 2,5 volte il margine di contribuzione diretto delle marche nel 2004).

Si rimanda al paragrafo 5 – aggregazioni aziendali – della nota integrativa per maggiori dettagli sugli impatti dell'acquisizione sui conti consolidati.

### *Cessazione di attività da parte di Longhi & Associati S.r.l.*

Il 30 gennaio 2006, il Consiglio di Amministrazione di Longhi & Associati S.r.l. ha deliberato la cessazione dell'attività da parte della società, che risulterà pertanto inattiva una volta chiuse tutte le transazioni in essere a quella data.

### *Area di Sesto San Giovanni*

È stata avviata la procedura di trasformazione urbanistica dell'area di Sesto San Giovanni, di proprietà della Capogruppo, per l'adozione del programma integrato di intervento promosso dalla società, volto a consentire tra l'altro l'edificazione della nuova sede di alcune società italiane del Gruppo.

Tale procedura dovrebbe concludersi entro il prossimo mese di maggio.

### *Riorganizzazione delle reti commerciali in Italia*

Nel corso dell'anno è stato completato un progetto di razionalizzazione delle reti di vendita del Gruppo in Italia.

Tale progetto ha portato alla creazione di due strutture specifiche di vendita: la prima dedicata agli *spirit* e alle bevande analcoliche, facente capo a Campari Italia S.p.A., la seconda, prevalentemente destinata alla distribuzione dei vini, gestita dalla Sella & Mosca S.p.A. (che continua a operare direttamente sul mercato sardo) e dalla sua controllata Sella & Mosca Commerciale S.r.l., volta allo sviluppo del resto del mercato italiano. Nell'ambito di tale riorganizzazione, l'attività commerciale e distributiva di Barbero 1891 S.p.A. è cessata.

### **EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE**

Nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2005, il Gruppo Campari ha conseguito ancora una volta risultati di vendita ed economici più che soddisfacenti, grazie all'impegno delle persone che lavorano nel Gruppo e alla conseguente buona *performance* dei marchi gestiti.

Il 2005 è stato tuttavia un anno significativo anche per gli importanti progetti realizzati o comunque avviati nel corso dell'anno, e dai quali si inizierà a trarre benefici già dal 2006.

L'Italia, con un'incidenza delle vendite di poco inferiore al 50% del totale, rappresenta al tempo stesso l'area dimensionalmente più importante per il Gruppo nonché quella in cui il quadro macroeconomico, almeno per i prossimi sei mesi, si presenta senza dubbio più incerto; nonostante ciò, alcune positive operazioni dello scorso anno inducono a guardare all'anno in corso con un moderato ottimismo:

- l'acquisizione Glen Grant, marca leader in Italia nel mercato degli *whisky* (e non solo del segmento *single malt*);
- la riorganizzazione della struttura commerciale, volta alla razionalizzazione delle reti vendita delle diverse società, che ha portato alla creazione di una divisione *wine* separata dalla divisione *spirit*, che consentirà peraltro di beneficiare di interessanti sinergie;
- il completamento del trasferimento delle produzioni da Sesto San Giovanni a Novi Ligure, avvenuto nella seconda parte del 2005; il piano di riorganizzazione industriale, disegnato nel 2002, può dirsi pertanto realizzato, con totale rispetto dei tempi e dei costi previsti; cosicché dal 2006 sarà possibile trarre profitto anche dei più elevati livelli di produttività previsti;
- la distribuzione di Jack Daniel's e degli altri *brand* del Gruppo Brown Forman; nel 2006 l'Italia beneficerà interamente della vendita di questi *brand* iniziata a maggio 2005.

Negli altri mercati europei, e in particolare in Germania, vi sono segnali di ripresa economica più tangibili di quelli riscontrabili oggi in Italia: dopo un buon 2005 il Gruppo prevede ancora uno sviluppo interessante dei propri marchi *core* e, in alcuni paesi anche del nuovo *brand* acquisito, Glen Grant.

In Brasile, dove negli ultimi anni il Gruppo ha sempre avuto una crescita importante e regolare, il 2006 dovrebbe scorrere nel segno della continuità, sostenuto da aspettative ancora buone di crescita economica del paese.

Gli Stati Uniti, infine dovrebbero continuare ad essere il propulsore della crescita del Gruppo; i risultati ancora una volta positivi attesi per SKYY *Vodka* e per *tequila* 1800, nel 2006 si rafforzeranno grazie all'impatto dei due nuovi importanti accordi di distribuzione che hanno portato nel portafoglio prodotti di Skyy Spirits, LLC, alcuni prestigiosi *brand* internazionali dei Gruppi Suntory (in particolare il liquore al melone Midori) e C&C (segnatamente, la crema di *whisky* Carolan's, l'*Irish whisky* Tullamore Dew e i liquori Irish Mist e – con l'eccezione del mercato americano – Frangelico).

Per quanto concerne l'andamento dei cambi, il 2005 ha visto la forte e positiva rivalutazione del Real Brasiliano, per il quale ora i più prevedono un lieve assestamento.

Prospettivamente, l'elemento più positivo degli ultimi mesi è stata tuttavia la stabilizzazione del Dollaro USA che, dopo una lunga fase altalenante, sembra avere trovato un equilibrio nell'intorno dell'area 1,20.

Alla luce della consistente esposizione economica del Gruppo all'area del Dollaro USA, questa ritrovata stabilità costituisce pertanto un ulteriore elemento di fiducia per il breve e medio periodo.

## **RISK MANAGEMENT**

### *Rischi connessi all'attività commerciale internazionale e all'operatività in mercati emergenti*

Coerentemente alla strategia di internazionalizzazione intrapresa, il Gruppo opera, attualmente, in numerosi mercati e intende espandere, in futuro, la propria attività in alcuni paesi in via di sviluppo, in particolare in Asia e in America Latina.

L'operatività nei mercati emergenti espone il Gruppo ai vari rischi tipici dell'attività internazionale, tra cui l'esposizione alla situazione politica ed economica locale, spesso instabile, alle oscillazioni dei tassi di cambio con le relative difficoltà di copertura, alle limitazioni ad esportazioni e importazioni, a restrizioni e vincoli agli investimenti e alle attività promozionali o a limitazioni al rimpatrio dei dividendi.

### *Rischi connessi alla dipendenza da licenze per l'utilizzo di marchi di terzi e alla dipendenza da licenze concesse a terzi per l'utilizzo dei marchi del Gruppo*

Al 31 dicembre 2005, una quota rilevante (pari a circa il 19%) delle vendite nette consolidate del Gruppo è derivata dalla produzione e/o distribuzione, su licenza, di prodotti di terzi.

La risoluzione, la cessazione per qualunque motivo o il mancato rinnovo di tali contratti potrebbero avere effetti negativi sull'attività e sui risultati operativi del Gruppo.

### *Rischi connessi alla concorrenzialità del mercato*

Il Gruppo opera nel settore delle bevande alcoliche e analcoliche caratterizzato da un elevato livello di concorrenza e dalla presenza di un vasto numero di operatori.

Tuttavia i principali *competitor* sono rappresentati da gruppi internazionali di grandi dimensioni in fase di concentrazione che attuano a livello mondiale strategie competitive aggressive.

Il posizionamento competitivo del Gruppo, a ridosso dei più importanti *player* mondiali, spesso dotati di maggiori risorse finanziarie, nonché di maggiore diversificazione sia a livello di portafoglio marchi, sia a livello geografico, rende l'esposizione ai rischi tipicamente connessi alla concorrenzialità del mercato particolarmente significativa.

### *Rischi connessi alla dipendenza dalle preferenze e dalla propensione alla spesa dei consumatori*

Nell'industria delle bevande, un importante fattore di successo è rappresentato dalla capacità di interpretare le preferenze e i gusti dei consumatori, in particolare dei giovani, e di adeguare costantemente le strategie di vendita alla loro evoluzione, anticipando le tendenze del mercato, rafforzando e consolidando l'immagine dei propri prodotti.

Ove la capacità del Gruppo di interpretare e anticipare gusti e aspettative dei consumatori e di gestire i propri marchi venisse meno o si riducesse in modo significativo, ciò potrebbe pregiudicare in modo sensibile l'attività e i risultati operativi.

La sfavorevole congiuntura economica in taluni mercati condiziona negativamente la fiducia dei consumatori e, conseguentemente, la loro propensione a consumare e quindi ad acquistare bevande.

Un fattore di rischio afferente, in particolare, alla domanda di “*spirit*” è legato al possibile intensificarsi di campagne di sensibilizzazione contro il consumo di bevande alcoliche che potrebbero pregiudicare a medio – lungo termine tutti gli operatori del settore e, pertanto, anche il Gruppo.

#### *Rischi connessi al regime normativo dell'industria delle bevande*

Le attività di produzione e distribuzione, esportazione e importazione, commercializzazione e promozione pubblicitaria, di bevande alcoliche e analcoliche sono disciplinate da normative nazionali e sovranazionali complesse e articolate con intenti spesso restrittivi.

L'esigenza di regolare in modo sempre più stringente le norme in tema di salute dei consumatori, e in particolare dei giovani, potrebbe comportare, in futuro, l'adozione di nuove leggi e regolamenti, anche in sede comunitaria, finalizzate a scoraggiare il consumo delle bevande alcoliche ovvero a promuoverne un consumo più ridotto, attraverso limitazioni alla pubblicità o aumenti del carico fiscale su determinate categorie di prodotti.

Un eventuale cambiamento in senso ulteriormente restrittivo del quadro normativo nei principali paesi in cui il Gruppo opera, potrebbe determinare una diminuzione della domanda dei prodotti offerti dal Gruppo.

#### *Rischi di cambio*

Il 34% circa delle vendite nette consolidate del Gruppo nel 2005 è stato realizzato su mercati estranei all'Unione Europea.

Con la crescita dell'attività internazionale del Gruppo in aree diverse a quella dell'Euro, una significativa oscillazione dei tassi di cambio, può influenzare negativamente l'attività e i risultati operativi del Gruppo, questo con particolare riferimento al Dollaro USA ed al Real brasiliano.

Relativamente ai rischi di carattere finanziario, si rimanda al paragrafo 33 – Procedure di gestione del rischio e operazioni di copertura – della nota integrativa.

## INVESTOR INFORMATION

Nell'ambito di un contesto macroeconomico non ancora favorevole nonostante i segnali di recupero mostrati sul finire del 2005, il titolo Campari ha ottenuto un'ottima *performance* nel corso dell'anno, trainata dall'annuncio di solidi risultati finanziari, da numerose iniziative di sviluppo aziendale e da un settore *spirit & wine* estremamente dinamico in termini di attività di *merger & acquisition*.

### *Andamento positivo del mercato azionario italiano*

Il 2005 non ha dato segnali di crescita dell'economia italiana, quanto piuttosto ha segnato una continua stagnazione, con livelli di consumi e investimenti inferiori alle aspettative e produzione industriale in costante flessione.

Lo scenario ha mostrato tassi di interesse ai minimi storici, condizioni macroeconomiche particolarmente deboli e il prezzo del petrolio ancora in crescita.

Nonostante il quadro macroeconomico domestico non positivo, la Borsa Italiana ha confermato il rialzo dei due anni precedenti in un contesto di volatilità limitata.

Nel 2005 tutti gli indici del mercato azionario hanno registrato un risultato positivo.

In particolare, rispetto a fine 2004 il Mibtel ha registrato una crescita del 13,8%, lo S&P/MIB del 15,5%, il Midex del 6,6%.

Il rialzo degli indici è ascrivibile principalmente ai titoli del comparto petrolifero, di quello finanziario e ad alcuni gruppi oggetto di cambio di controllo.

### *Consolidamento del settore spirit*

Nel 2005, il settore beverage è stato caratterizzato da importanti movimenti di consolidamento, tra cui, in particolare, l'acquisizione di Allied Domecq da parte dei gruppi Pernod Ricard e Fortune Brands.

L'apprezzamento del settore *spirit*, cominciato sul finire del 2004, ha subito un'importante accelerazione nei primi mesi del 2005, durante i quali la performance dei titoli delle aziende coinvolte nell'operazione e, più in generale, l'intero settore sono stati influenzati molto positivamente dall'annuncio dell'operazione sopra citata.

Infatti, in un mercato considerato maturo, l'attività di *merger & acquisition* diventa uno dei catalizzatori più fortemente apprezzati dagli investitori.

L'attività di consolidamento del settore associata alla solidità dei fondamentali delle società ha sostenuto le valutazioni delle aziende *spirit* durante il 2005, traducendosi in una crescita del 24,0% dell'indice di riferimento FTSEurofirst Beverages.

### *Ottima performance del titolo Campari*

Nell'ambito di questo contesto economico e di settore, nel corso dell'anno il titolo Campari, quotato al segmento *Blue Chips* del Mercato Telematico Azionario, ha registrato un incremento in termini assoluti del 32,0% rispetto al prezzo di chiusura al 31 dicembre 2004 e una *performance* relativa positiva del 18,2% rispetto all'indice di mercato (Mibtel) e del 8,0% rispetto all'indice di settore FTSEurofirst Beverages.

Il 1° settembre 2005 il titolo Campari ha registrato il prezzo massimo di chiusura dalla quotazione in Borsa avvenuta a luglio 2001 a € 6,78.

Il prezzo minimo di chiusura nel periodo di riferimento, registrato il 12 gennaio 2005, è stato pari a € 4,48.

Nel 2005 la trattazione delle azioni Campari ha raggiunto un controvalore medio giornaliero di € 2,8 milioni e un volume medio giornaliero di 487 mila di azioni.

Al 31 dicembre 2005 la capitalizzazione di borsa risulta pari a € 1.812 milioni.

Nel periodo di riferimento, l'ottima *performance* dell'azione Campari è stata sostenuta non solo da fattori esterni, tra cui i movimenti di consolidamento in atto nel settore e l'andamento favorevole delle valute, in particolare del Dollaro USA, ma anche da un positivo flusso di notizie societarie.

Si segnalano infatti il perfezionamento dell'acquisto di un'ulteriore partecipazione del 30,1% in Skyy Spirits, LLC, che ha portato la partecipazione nella società statunitense al 89%, i risultati di bilancio 2004 e quelli infrannuali del 2005, che continuano a mostrare solidi fondamentali, e le iniziative promosse dal Gruppo in campo commerciale e volte all'ampliamento del *business*.

In particolare, in marzo, il Gruppo Campari ha annunciato due nuovi progetti di sviluppo nel mercato statunitense: il lancio di SKYY90, la nuova *vodka* appartenente al segmento degli *spirits ultra premium*, e l'accordo distributivo per la commercializzazione di Martin Miller's, *ultra premium* gin, con la sottoscrizione di un contratto che permette l'esercizio, da parte del Gruppo Campari, di un'opzione per l'acquisto della proprietà della marca.

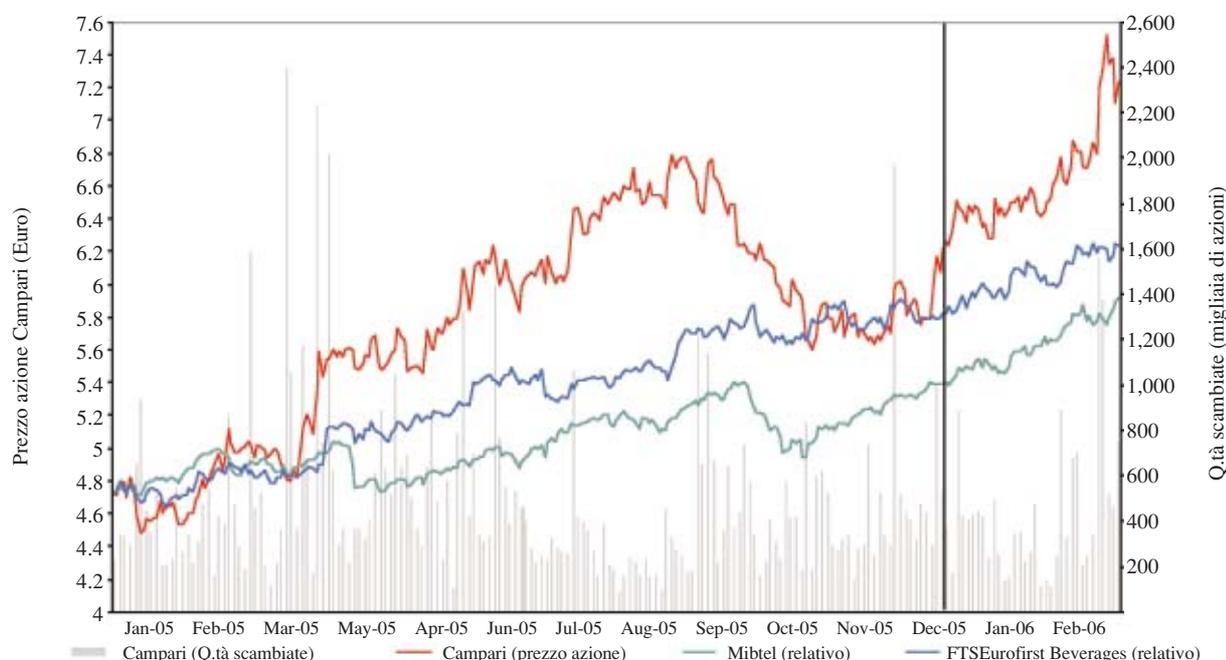
Un ulteriore evento catalizzatore per il titolo Campari è stata l'acquisizione dei diritti per la distribuzione in Italia del portafoglio *spirit* del Gruppo statunitense Brown-Forman, tra i cui *brand* vi è Jack Daniel's Tennessee Whiskey.

Nell'ultimo trimestre del 2005 sono stati annunciati due nuovi accordi distributivi per la commercializzazione degli *spirit* del gruppo irlandese C&C (segnatamente, la crema di *whisky* Carolan's, l'*Irish whisky* Tullamore Dew e i liquori Irish Mist e – con l'eccezione del mercato americano – Frangelico) negli Stati Uniti e in altri mercati internazionali, e di Midori, liquore al melone di proprietà del Gruppo Suntory, negli Stati Uniti.

Nel mese di dicembre il Gruppo Campari ha annunciato le acquisizioni di Teruzzi & Puthod S.r.l., società vinicola toscana *leader* nella Vernaccia di San Gimignano, per un controvalore di € 12 milioni, e dei marchi Glen Grant, Old Smuggler e Braemar, dal Gruppo Pernod Ricard, per un controvalore di € 130 milioni.

In particolare, quest'ultima transazione, che segna l'ingresso del Gruppo nella categoria *Scotch whisky* con Glen Grant, seconda marca di *single malt* a livello mondiale e *brand leader* nella categoria *whisky* in Italia, ha dato nuovo impulso alla crescita del titolo Campari negli ultimi giorni del 2005.

Andamento del titolo Campari e degli indici Mibtel e FTSEurofirst Beverages dal 1° gennaio 2005



### Frazionamento azionario

Il 29 aprile 2005 l'assemblea straordinaria degli azionisti ha approvato il frazionamento delle 29.040.000 azioni ordinarie di Davide Campari-Milano S.p.A. in circolazione, da nominali € 1,00 ciascuna, in 290.400.000 azioni ordinarie di nuova emissione, da nominali € 0,10 ciascuna, aventi le stesse caratteristiche

delle azioni ordinarie in circolazione, con assegnazione di 10 azioni di nuova emissione in sostituzione di ogni azione ordinaria in circolazione.

Il capitale sociale di € 29.040.000 è rimasto quindi invariato ed è pertanto rappresentato da 290.400.000 azioni del valore nominale di € 0,10.

A partire dal 9 maggio 2005, le azioni sono state quotate *post* frazionamento, con l'assegnazione del nuovo codice ISIN IT0003849244.

### Aggiornamento struttura azionaria

Al 31 dicembre 2005 gli azionisti rilevanti risultano essere i seguenti:

Azionista <sup>(1)</sup>	Numero di azioni ordinarie	% su capitale sociale
Alicros S.p.A.	148.104.000	51,000%
Cedar Rock Capital	16.192.820	5,576%
Davide Campari-Milano S.p.A. <sup>(2)</sup>	9.043.987	3,114%
Lazard Asset Management	6.036.870	2,079%
Morgan Stanley Investment Management	5.978.750	2,059%

(1) Non risultano altri azionisti, al di fuori di quelli sopra evidenziati, con una partecipazione al capitale superiore al 2% che abbiano dato comunicazione a Consob e a Davide Campari-Milano S.p.A. ai sensi dell'articolo 117 del Regolamento Consob 11971/99 in merito agli obblighi di notificazione delle partecipazioni rilevanti.

(2) Acquisto di azioni proprie finalizzate a servire il piano di stock option.

Si segnala che, a seguito di notificazioni pervenute successivamente alla chiusura dell'anno, alla data dell'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2005, Cedar Rock Capital risulta detenere 21.857.798 azioni, corrispondenti al 7,53% del capitale sociale di Davide Campari-Milano S.p.A.

### Dividendo

Il dividendo proposto per il 2005 è pari a € 0,10 per ogni azione in circolazione, importo invariato rispetto all'anno precedente.

Il dividendo sarà messo in pagamento a partire dall'11 maggio 2006, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio, previo stacco della cedola n. 2 in data 8 maggio 2006.

Informazioni sull'azione <sup>(1)</sup>		2005	2004	2003	2002	2001
<i>Prezzo di riferimento azione:</i>						
Prezzo al 31 dicembre	€	6,24	4,73	3,85	3,00	2,64
Prezzo massimo	€	6,78	4,78	3,85	3,78	3,10
Prezzo minimo	€	4,48	3,57	2,74	2,53	2,18
Prezzo medio	€	5,74	4,04	3,30	3,16	2,72
<i>Capitalizzazione e volume:</i>						
Volume medio giornaliero <sup>(2)</sup>	N. azioni	487.006	429.160	378.940	530.930	723.750
Controvalore medio giornaliero <sup>(2)</sup>	€ milioni	2,8	1,7	1,3	1,7	2,1
Capitalizzazione di borsa al 31 dicembre	€ milioni	1.812	1.372	1.117	871	766
<i>Dividendo: <sup>(3)</sup></i>						
Dividendo per azione	€	0,100	0,100	0,088	0,088	0,088
Dividendo complessivo <sup>(4)</sup>	€ milioni	28,1	28,1	24,7	24,7	24,7

(1) Frazionamento delle azioni in ragione di dieci nuove azioni ogni azione posseduta divenuto effettivo il 9 maggio 2005.

(2) *Initial Public Offering* avvenuta il 6 luglio 2001 al prezzo di collocamento di € 3,1 per azione; il volume medio giornaliero esclusa la prima settimana di negoziazione è pari a 422.600 azioni nel 2001; il controvalore medio giornaliero esclusa la prima settimana di negoziazione è pari a € 1.145 migliaia nel 2001.

(3) Per l'esercizio 2005, dividendo proposto.

(4) Negli esercizi 2001, 2002 e 2003, hanno avuto diritto al godimento del dividendo 280.400.000 azioni, pari al numero di azioni componenti il capitale sociale al netto di 10.000.000 di azioni proprie; nell'esercizio 2004 hanno avuto diritto al godimento del dividendo 281.048.090 azioni; relativamente all'esercizio 2005 avranno diritto al godimento del dividendo le azioni componenti il capitale sociale al netto delle azioni proprie risultanti alla data di stacco cedola (alla data del Consiglio di Amministrazione del 22 marzo 2006 le azioni componenti il capitale sociale al netto delle azioni proprie risultano pari a 281.356.013).

Indici di borsa <sup>(1)</sup>	2005	2004	2003	2002	2001
	IAS/IFRS	IAS/IFRS	Italian GAAP	Italian GAAP	Italian GAAP
Patrimonio netto per azione (€)	2,39	2,15	1,89	1,65	1,48
Price/book value	2,61	2,20	2,04	1,82	1,78
Utile per azione (EPS) (€) <sup>(2)</sup>	0,42	0,35	0,27	0,23	0,22
P/E (price/earnings ratio) <sup>(2)</sup>	14,8	13,7	14,0	10,1	12,1
Payout ratio (dividendo complessivo/utile netto) (%) <sup>(3)</sup>	23,8	29,0	30,9	28,5	38,9
Dividend yield (dividendo/prezzo azione) (%) <sup>(3)</sup>	1,6	2,1	2,3	2,9	3,3

(1) Frazionamento delle azioni in ragione di 10 nuove azioni ogni azione posseduta divenuto effettivo il 9 maggio 2005.

(2) Relativamente agli esercizi 2004 e 2005, l'indice è calcolato sulla base della media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione come definito dal principio contabile IAS 33.

(3) Prezzo dell'azione al 31 dicembre; per l'esercizio 2005, dividendo proposto.

### *Attività di investor relations*

Nel 2005 la comunicazione finanziaria del Gruppo Campari è stata incentrata sui risultati di bilancio e sulle iniziative di sviluppo commerciale e ampliamento del *business*.

L'attività di comunicazione del Gruppo Campari con gli investitori è proseguita nel corso dell'anno con la partecipazione a importanti conferenze di paese e di settore e l'organizzazione di numerosi incontri con gli investitori in Italia e in tutti i principali centri finanziari in Europa, negli Stati Uniti e in Asia.

Nell'ambito di una comunicazione regolare e tempestiva promossa dal Gruppo nei confronti dei suoi investitori, il sito [www.campari.com/investors](http://www.campari.com/investors) continua a costituire uno strumento fortemente utilizzato dalla società per la trasmissione delle informazioni al mercato finanziario.

Nel 2005, l'area *Investors* è stata ulteriormente potenziata con l'inserimento di una nuova sezione "Assemblee Azionisti", dove è possibile consultare tutti i documenti relativi alle più recenti assemblee.



## BILANCIO CONSOLIDATO

## PROSPETTI CONTABILI

## Conto economico consolidato

	Note	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
<b>Vendite nette</b>		<b>809.944</b>	<b>751.129</b>
Costo del venduto		(345.073)	(316.564)
<b>Margine lordo</b>		<b>464.871</b>	<b>434.565</b>
Publicità e promozioni		(139.736)	(131.323)
Costi di vendita e distribuzione		(90.290)	(84.062)
<b>Margine commerciale</b>	7-8	<b>234.845</b>	<b>219.180</b>
Spese generali e amministrative e altri costi operativi	8	(55.699)	(54.734)
Altri (oneri) e proventi non ordinari	8	4.710	2.215
<b>Risultato Operativo</b>		<b>183.856</b>	<b>166.661</b>
Proventi (oneri) finanziari netti	8	(9.907)	(9.622)
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	6	283	19
<b>Utile prima delle imposte</b>		<b>174.232</b>	<b>157.058</b>
Imposte	9	(51.180)	(43.076)
<b>Utile netto</b>		<b>123.052</b>	<b>113.982</b>
Interessi di minoranza		(5.039)	(17.061)
<b>Utile netto del Gruppo</b>		<b>118.013</b>	<b>96.921</b>
Utile base e diluito per azione (€)	10	0,42	0,35

## Stato patrimoniale consolidato

	Note	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
<b>ATTIVITÀ</b>			
<b>Attività non correnti</b>			
Immobilizzazioni materiali nette	11	152.479	144.224
Attività biologiche	12	13.497	9.528
Investimenti immobiliari	13	4.586	4.071
Avviamento e marchi	15-16	750.610	575.628
Attività immateriali a vita definita	14	3.810	3.422
Partecipazioni in società collegate e <i>joint venture</i>	6	591	385
Imposte anticipate	9	16.543	15.532
Altre attività non correnti	17	11.076	34.870
		<b>953.192</b>	<b>787.660</b>
<b>Attività correnti</b>			
Rimanenze	18	135.283	114.410
Crediti commerciali	19	237.416	166.253
Crediti finanziari, quota a breve	21	3.150	3.893
Cassa, banche e titoli	20	247.535	245.950
Altri crediti	19	24.244	22.868
		<b>647.628</b>	<b>553.374</b>
Attività non correnti destinate alla vendita	22	78	127
<b>Totale attività</b>		<b>1.600.898</b>	<b>1.341.161</b>
<b>PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO</b>			
<b>Patrimonio netto</b>			
Capitale	23	29.040	29.040
Riserve	23	664.525	595.752
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo		693.565	624.792
Patrimonio netto di pertinenza di terzi		2.215	4.372
		<b>695.780</b>	<b>629.164</b>
<b>Passività non correnti</b>			
Prestiti obbligazionari	24	374.556	377.956
Altre passività finanziarie non correnti	24	122.812	27.209
Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione	29	14.288	15.224
Fondi per rischi e oneri futuri	25	10.115	14.278
Imposte differite	9	43.304	25.051
		<b>565.075</b>	<b>459.718</b>
<b>Passività correnti</b>			
Debiti verso banche	24	112.839	55.571
Altri debiti finanziari	24	17.193	15.277
Debiti verso fornitori	26	150.199	127.646
Debiti verso l'erario	28	25.058	20.459
Altre passività correnti	26	34.754	33.326
		<b>340.043</b>	<b>252.279</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>		<b>1.600.898</b>	<b>1.341.161</b>

**Rendiconto finanziario consolidato**

	Note	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
<b>Flussi di cassa generati (assorbiti) da attività operative</b>			
Utile netto del gruppo		118.013	96.920
Rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa:			
Ammortamenti		17.406	17.820
Plusvalenze da cessioni di immobilizzazioni		(2.301)	(1.532)
Accantonamenti fondi		4.166	3.616
Utilizzo di fondi		(9.983)	(5.344)
Imposte differite		19.315	11.320
Effetti valutativi		(143)	
Altre voci che non determinano movimenti di cassa		(1.673)	2.357
Variazione debiti e crediti fiscali		3.921	(16.098)
Variazione capitale circolante netto operativo		(50.238)	4.243
Altre variazioni di attività e passività non finanziarie		(1.362)	1.567
		<b>97.122</b>	<b>114.869</b>
<b>Flussi di cassa generati (assorbiti) da attività di investimento</b>			
Acquisizione di immobilizzazioni materiali ed immateriali		(18.849)	(30.213)
Proventi da cessioni di immobilizzazioni materiali		3.847	2.551
Acquisizione di società o quote in società controllate	5	(130.684)	(2.829)
Variazione netta dei titoli		3.993	(4.557)
Altre variazioni		2.062	1.087
		<b>(139.632)</b>	<b>(33.961)</b>
<b>Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di finanziamento</b>			
Accensione finanziamenti a lungo termine		25.430	27.564
Rimborsi debiti a medio-lungo termine		(7.765)	(2.901)
Variazione netta dei debiti verso banche a breve termine		57.268	26.574
Variazione altri debiti e crediti finanziari		4.016	1.727
Dividendo pagato dalla Capogruppo		(28.105)	(24.675)
		<b>50.845</b>	<b>28.289</b>
<b>Differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto</b>			
Effetti sul patrimonio dell'applicazione IAS 32-39 1/1/05		(452)	
Differenze cambio su capitale circolante netto operativo		(15.666)	2.789
Altre differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto		13.362	(6.085)
		<b>(2.756)</b>	<b>(3.296)</b>
<b>Variazione netta disponibilità e mezzi equivalenti:</b>			
<b>    aumento (diminuzione)</b>		<b>5.579</b>	<b>105.902</b>
Disponibilità e mezzi equivalenti all'inizio dell'esercizio	20	239.483	133.583
Disponibilità e mezzi equivalenti alla fine dell'esercizio	20	245.061	239.484

## Prospetto delle variazioni di patrimonio netto

	Patrimonio netto del Gruppo					Totale (€ 000)	Patrimonio di terzi (€ 000)	Totale (€ 000)
	Capitale (€ 000)	Riserva legale (€ 000)	Azioni proprie (€ 000)	Utili a nuovo (€ 000)	Altre riserve (€ 000)			
<b>Saldo al 1° gennaio 2004</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</b>	<b>31.000</b>	<b>483.135</b>		<b>548.983</b>	<b>4.668</b>	<b>553.651</b>
Distribuzione di dividendi agli azionisti della Capogruppo	–		–	(24.675)		(24.675)	–	(24.675)
Distribuzione di dividendi ai soci di minoranza						–	(17.354)	(17.354)
Differenza di conversione	–		–	–	3.142	<b>3.142</b>		3.142
Acquisto di azioni proprie			4.606	(4.606)		–		–
Utilizzo di azioni proprie			(5.826)	5.826		–		–
<i>Stock option</i>					419	<b>419</b>		419
Utile dell'esercizio	–		–	96.923		<b>96.923</b>	17.058	113.981
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</b>	<b>29.780</b>	<b>556.603</b>	<b>3.561</b>	<b>624.792</b>	<b>4.372</b>	<b>629.164</b>
Applicazione IAS 32 e IAS 39: Fair value strumenti finanziari ( <i>fair value hedging</i> )	–		–	(2.726)		(2.726)	–	(2.726)
Fair value strumenti finanziari ( <i>cash flow hedging</i> )					259	<b>259</b>		259
Azioni proprie	–		(29.780)			(29.780)	–	(29.780)
<b>Saldo al 1° gennaio 2005</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</b>	<b>–</b>	<b>553.877</b>	<b>3.820</b>	<b>592.545</b>	<b>4.372</b>	<b>596.917</b>
Distribuzione di dividendi agli azionisti della Capogruppo	–		–	(28.105)		(28.105)		(28.105)
Distribuzione di dividendi ai soci di minoranza						–	(4.922)	(4.922)
Variazioni delle partecipazioni di terzi per acquisizioni					–	–		–
Acquisto di azioni proprie	–		–	(1.095)	–	(1.095)	–	(1.095)
Utilizzo di azioni proprie	–		–	1.585		<b>1.585</b>	–	1.585
<i>Stock option</i>	–		–	–	1.009	<b>1.009</b>	–	1.009
Differenza di conversione	–		–	–	10.065	<b>10.065</b>	378	10.443
Utili (perdite) nette su <i>cash flow hedging</i>	–		–	–	(452)	(452)	–	(452)
Applicazione IAS 32 a <i>put option</i>						–	(2.652)	(2.652)
Utile dell'esercizio	–		–	118.013		<b>118.013</b>	5.039	123.052
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</b>	<b>–</b>	<b>644.275</b>	<b>14.442</b>	<b>693.565</b>	<b>2.215</b>	<b>695.780</b>

## NOTE DI COMMENTO

### 1. Informazioni generali

Davide Campari S.p.A. è una società con sede legale in Italia, in Via Filippo Turati 27, 20121 Milano, le cui azioni sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

Opera tramite le società del Gruppo da essa controllate in più di 190 paesi con *leadership* nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA, in Germania e in Svizzera.

Il Gruppo vanta un portafoglio ricco e articolato su tre segmenti: *spirit*, *wine* e *soft drink*.

Nel segmento *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Campari, SKYY Vodka e Cynar e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, CampariSoda, Glen Grant, Ouzo 12 e Zedda Piras e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's.

Nel segmento *wine*, oltre a Cinzano noto a livello internazionale, i marchi principali sono Sella & Mosca, Riccadonna, Mondoro, Liebfraumilch e Teruzzi & Puthod.

Infine, nei *soft drink*, campeggiano per il mercato italiano Crodino e Lemonsoda con la relativa estensione di gamma.

Il bilancio consolidato del Gruppo Campari per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2005 è stato approvato in data 22 marzo 2006 dal Consiglio di Amministrazione della Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. che ne ha quindi autorizzato la pubblicazione.

Il Consiglio di Amministrazione mantiene la possibilità di modificarlo, qualora intervenissero eventi successivi rilevanti che ne richiedano il cambiamento, fino alla data dell'assemblea della Capogruppo.

Il bilancio è presentato in Euro, che è la moneta corrente della Capogruppo e di molte sue controllate.

### 2. Criteri di redazione

Il bilancio è stato redatto in base al principio del costo, a eccezione degli strumenti finanziari derivati di copertura, dei sottostanti elementi coperti, delle attività destinate alla vendita, delle attività biologiche e delle nuove acquisizioni; per queste categorie, come richiesto dai principi di riferimento, la valutazione è stata effettuata in base al principio del *fair value*.

I valori esposti nelle presenti note di commento, se non diversamente indicato, sono espressi in migliaia di Euro.

#### *Conformità agli IFRS*

Il bilancio consolidato del Gruppo Campari al 31 dicembre 2005 e del periodo posto a confronto è stato redatto in conformità agli *International Financial Reporting Standards*, applicati dal Gruppo a partire dal 1° gennaio 2005.

Il bilancio consolidato al 31 dicembre 2005 è il primo documento del Gruppo Campari redatto in applicazione dei Principi Contabili Internazionali promulgati dall'International Accounting Standard Board (IASB) e omologati dell'Unione Europea includendo tra questi anche tutti i principi internazionali oggetto di interpretazione (International Accounting Standards – IAS) e le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) e dal precedente Standing Interpretations Committee (SIC).

Al fine di consentire un confronto omogeneo, le informazioni economiche dell'anno 2004 e quelle patrimoniali al 31 dicembre 2004 sono state oggetto di adeguamento agli stessi principi contabili, ove applicabili.

La nota 36 illustrata gli effetti derivanti dalla transizione agli IAS/IFRS sui valori relativi al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004; vengono inoltre riportate le riconciliazioni previste dal IFRS 1 – *Prima adozione degli International Financial Reporting Standards*, corredate delle relative note esplicative.

Nessuna deroga all'applicazione dei Principi contabili internazionali è stata applicata nella redazione del presente bilancio consolidato.

### Principi di consolidamento

Il bilancio consolidato comprende le situazioni economico-patrimoniali della Capogruppo e delle società controllate italiane ed estere sulle quali la capogruppo esercita, direttamente od indirettamente, il controllo così come definito dallo IAS 27 – Bilancio consolidato.

Tali bilanci, la cui data di chiusura coincide con quella della Capogruppo, sono stati approvati dai rispettivi organi amministrativi e redatti secondo i principi contabili internazionali adottati dal Gruppo.

Le società sottoposte a controllo congiunto o sulle quali viene esercitata un'influenza notevole sono consolidate con il metodo del patrimonio netto.

### Forma e contenuto

La struttura di bilancio scelta dal Gruppo prevede il conto economico classificato per destinazione e lo stato patrimoniale basato sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti.

Si ritiene che questa rappresentazione rifletta al meglio gli elementi che hanno determinato il risultato economico del Gruppo nonché la sua struttura patrimoniale e finanziaria.

Il rendiconto finanziario è elaborato sulla base del metodo indiretto.

Per quanto riguarda l'informativa di settore richiesta dallo IAS 14, la reportistica primaria del Gruppo è per settore di attività mentre l'informativa secondaria riporta le informazioni divise per area geografica.

### Area di consolidamento

Si rimanda alla relazione degli amministratori, al paragrafo "struttura del Gruppo" per quanto riguarda le modifiche intervenute nell'area di consolidamento.

Le tabelle che seguono mostrano l'elenco delle imprese incluse nell'area di consolidamento al 31 dicembre 2005:

Denominazione, sede, attività	Capitale 31 dicembre 2005		% posseduta dalla Capogruppo		
	Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
<b>CAPOGRUPPO</b>					
<b>Davide Campari-Milano S.p.A.,</b>					
Società <i>holding</i> e di produzione, Milano	€	29.040.000			
<b>IMPRESE CONTROLLATE CONSOLIDATE CON IL METODO INTEGRALE</b>					
<b>Italia</b>					
<b>Barbero 1891 S.p.A.,</b>					
Società di produzione e commerciale, Canale	€	22.350.000	100,00		
<b>Campari Italia S.p.A.,</b> società commerciale, Milano					
	€	1.220.076	100,00		
<b>Sella &amp; Mosca S.p.A.,</b>					
Società di produzione e commerciale, Alghero	€	13.838.916		100,00	Zedda Piras S.p.A.
<b>Sella &amp; Mosca Commerciale S.r.l.,</b>					
Società commerciale, Alghero	€	10.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Teruzzi &amp; Puthod S.r.l.,</b>					
Società di produzione e commerciale, San Gimignano	€	1.000.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Giannina S.r.l.,</b>					
Società di produzione e commerciale, San Gimignano	€	20.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Zedda Piras S.p.A.,</b>					
Società di produzione e commerciale, Cagliari (sede operativa Alghero)	€	16.276.000	100,00		
<b>Longhi &amp; Associati S.r.l.,</b> Società di servizi, Milano					
	€	10.400		70,00	Lacedaemon Holding B.V.

Denominazione, sede, attività	Capitale 31 dicembre 2005		% posseduta dalla Capogruppo		
	Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
<b>Europa</b>					
<b>Campari Deutschland GmbH,</b>					
Società commerciale, Oberhaching (Munche)	€	5.200.000	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Campari Finance Teoranta,</b> Società finanziaria, Dublino					
	€	1.000.000	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Campari France,</b> Società di produzione, Nanterre					
	€	2.300.000	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Campari International S.A.M.,</b>					
Società commerciale, Monaco	€	100.000.000	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Campari Schweiz A.G.,</b> Società commerciale, Zug					
	CHF	2.000.000	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Koutsikos Distilleries S.A.,</b> Società di produzione, Volos					
	€	2.239.405	75,00	N. Kaloyannis Bros. S.A.	
<b>DI.C.I.E. Holding B.V.,</b> Società <i>holding</i> , Amsterdam					
	€	15.015.000	100,00		
<b>Lacedaemon Holding B.V.,</b> Società <i>holding</i> , Amsterdam					
	€	10.465.000	100,00	Campari Schweiz A.G.	
<b>N. Kaloyannis Bros. S.A.,</b> Società commerciale, Volos					
	€	8.884.200	75,00	O-Dodeca B.V.	
<b>O-Dodeca B.V.,</b> Società <i>holding</i> , Amsterdam					
	€	2.000.000	75,00	Lacedaemon Holding B.V.	
<b>Prolera LDA,</b> Società di servizi, Funchal					
	€	5.000	100,00		
<b>Société Civile du Domaine de Lamargue,</b>					
Società di produzione e commerciale, Saint Gilles (Francia)	€	4.793.184	100,00	Sella & Mosca S.p.A.	
<b>Dunwilco (1290) Ltd,</b> Stirling (*)					
	GBP	1	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Dunwilco (1291) Ltd,</b> Stirling (*)					
	GBP	1	100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	
<b>Americhe</b>					
<b>Campari do Brasil Ltda.,</b>					
Società di produzione e commerciale, Barueri	BRC	243.202.100	100,00		
<b>Gregson's S.A.,</b>					
Società proprietaria di marchi, Montevideo	UYP	175.000	100,00	Campari do Brasil Ltda.	
<b>Redfire, Inc.,</b>					
Società <i>holding</i> , Wilmington, Delaware	US\$	115.450.000	100,00		
<b>Sky Spirits, LLC,</b>					
Società commerciale, Wilmington, Delaware (sede operativa San Francisco)	US\$	15.348.729	89,00	Redfire, Inc.	
<b>Altre</b>					
<b>Qingdao Sella &amp; Mosca Winery Co. Ltd.,</b>					
società di produzione e commerciale, Qingdao (Cina)	RMB	24.834.454	93,67	Sella & Mosca S.p.A.	
<b>Altre partecipazioni</b>					
Denominazione, sede, attività	Valuta	Importo	Indiretta	Azionista diretto	Valutazione
<b>Fior Brands Ltd.,</b> Società commerciale, Stirling					
	GBP	100	50,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	Patrimonio netto
<b>International Marques V.o.f.,</b>					
Società commerciale, Harleem	€	210.000	33,33	DI.C.I.E. Holding B.V.	Patrimonio netto
<b>M.C.S. S.c.a.r.l.,</b> Società commerciale, Bruxelles					
	€	464.808	33,33	DI.C.I.E. Holding B.V.	Patrimonio netto
<b>SUMMA S.L.,</b> Società commerciale, Madrid					
	€	342.000	30,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	Patrimonio netto

(\*): società rinominate in Glen Grant Distillery Company Limited (ex-Dunwico 1290) e Old Smuggler Whisky Company Limited (ex Dunwilco 1291) il 19 gennaio 2006.

### *Imprese controllate*

Tutte le imprese controllate sono consolidate con il metodo integrale.

Tale metodo prevede che le attività e le passività, gli oneri e i proventi delle imprese consolidate siano assunti integralmente nel bilancio consolidato; il valore contabile delle partecipazioni è eliminato a fronte della corrispondente frazione di patrimonio netto delle imprese partecipate, attribuendo ai singoli elementi dell'attivo e del passivo patrimoniale il loro valore corrente alla data di acquisizione del controllo.

L'eventuale differenza residua, se positiva, è iscritta alla voce dell'attivo "Avviamento"; se negativa, è rilevata a conto economico.

Le quote del patrimonio netto e dell'utile di competenza dei soci di minoranza sono iscritte in apposite voci del bilancio; la quota di patrimonio netto dei soci di minoranza è determinata sulla base dei valori correnti attribuiti alle attività e passività alla data di assunzione del controllo, escluso l'eventuale avviamento ad essi riferibile.

### *Imprese a controllo congiunto e joint-venture*

Le società a controllo congiunto sono valutate nel bilancio consolidato con il metodo del patrimonio netto, a partire dalla data in cui inizia il controllo congiunto fino al momento in cui lo stesso cessa di esistere.

### *Imprese collegate*

Le imprese collegate sono valutate nel bilancio consolidato con il metodo del patrimonio netto, a partire dalla data in cui inizia l'influenza notevole fino al momento in cui tale influenza notevole cessa di esistere.

Qualora l'eventuale quota di pertinenza del Gruppo delle perdite della collegata ecceda il valore contabile della partecipazione in bilancio, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite non è rilevata, a eccezione e nella misura in cui il Gruppo abbia l'obbligo di risponderne.

### *Transazioni eliminate nel processo di consolidamento*

Nella redazione del bilancio consolidato, gli utili e le perdite non ancora realizzati, derivanti da operazioni fra società del Gruppo, sono eliminati, così come le partite che danno origine a debiti e crediti, costi e ricavi tra le società incluse nell'area di consolidamento.

Gli utili e le perdite non realizzati generati su operazioni con imprese collegate o a controllo congiunto sono eliminati in funzione del valore della quota di partecipazione del Gruppo in quelle imprese.

I dividendi incassati da società consolidate sono eliminati.

### *Criteri e cambi applicati nella conversione dei bilanci*

La conversione in Euro dei bilanci espressi in valute diverse dalla moneta di conto è effettuata come segue:

- le poste del conto economico sono convertite ai cambi medi dell'esercizio, mentre le poste dello stato patrimoniale sono convertite ai cambi di fine esercizio; le differenze cambio derivanti dall'applicazione del diverso criterio per la conversione in Euro delle poste di natura reddituale e patrimoniale sono imputate alla riserva del patrimonio netto "Riserva conversione valuta", sino alla cessione della partecipazione;
- le differenze cambio di conversione risultanti dal raffronto tra il patrimonio netto iniziale convertito ai cambi correnti e il medesimo convertito ai cambi correnti dell'esercizio precedente sono anch'esse imputate alla "Riserva conversione valuta".

Nella preparazione del rendiconto finanziario consolidato sono stati utilizzati i tassi medi di cambio per convertire i flussi di cassa delle imprese controllate estere.

I cambi applicati nelle operazioni di conversione sono i seguenti:

	31 dicembre 2005		31 dicembre 2004	
	Cambio medio	Cambio finale	Cambio medio	Cambio finale
Dollaro USA	1,2446	1,1797	1,2433	1,3604
Franco Svizzero	1,5483	1,5551	1,5440	1,5440
Real Brasiliano	3,0403	2,7432	3,6340	3,6682
Pesos Uruguayano	30,4492	27,9648	35,6909	36,9756
Renmimbi Cinese	10,2033	9,5204	10,2944	11,2641
Sterlina Inglese	0,6839	0,6853	0,6585	0,7088

### 3. Variazione nei principi contabili

I principi contabili adottati nella redazione del presente bilancio sono omogenei a quelli dell'esercizio precedente, a eccezione dei principi nuovi o rivisti adottati nel corso del 2005; in particolare:

#### *IAS 32/IAS 39*

Si rileva che il Gruppo ha optato per l'applicazione dei principi IAS 39 – Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione e IAS 32 – Strumenti finanziari: esposizione nel bilancio e informazioni integrative a partire dal 1° gennaio 2005.

Gli effetti di tale applicazione sui dati di apertura al 1° gennaio 2005 sono dettagliati in allegato al presente bilancio – Transizione ai principi contabili internazionali.

#### *IAS 21*

Il Gruppo ha adottato la versione rivista dello IAS 21 – Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere – a partire dal 1° gennaio 2005.

Di conseguenza, ogni avviamento derivante da acquisizioni di controllate estere e ogni adeguamento del valore di carico delle attività e passività risultanti dall'acquisizione sono ora trattate come attività e passività della controllata estera e convertiti al cambio di fine esercizio.

Ai sensi delle disposizioni transitorie dello IAS 21 e dell'*Implementation guidance* dell'IFRS 1, tale modifica è applicata in modo prospettico.

L'avviamento acquisito in aggregazioni aziendali avvenute prima del 1° gennaio 2005 è trattato di conseguenza come attività della Capogruppo.

AL 31 dicembre 2005, questo adeguamento del tasso di cambio di controvalutazione del *goodwill* contabilizzato sull'acquisizione della quota del 30,1% di Skyy Spirits è stato pari a € 14,5 milioni.

#### *IAS 33 – Utile per azione*

Il Gruppo ha adottato lo IAS 33 rivisto a partire dal 1° gennaio 2005.

#### *IFRS 7 – Strumenti finanziari, informazioni integrative*

Tale principio, che ha efficacia dal 1° gennaio 2007, non è stato applicato anticipatamente dal Gruppo Campari. Vengono pertanto fornite in nota le informazioni richieste dallo IAS 32 – Strumenti finanziari: esposizione in bilancio ed informazioni integrative.

#### *IAS 1 (aggiornamento) – Informativa sul capitale*

Tale modifica allo IAS 1 – Presentazione del bilancio – ha efficacia dal 1° gennaio 2007 e non è stata applicata anticipatamente dal Gruppo Campari.

#### 4. Sintesi dei principi contabili applicati

Di seguito una sintesi dei principi contabili applicati dal Gruppo sulle singole aree di bilancio.

##### *Attività immateriali*

Le attività immateriali includono le attività prive di consistenza fisica, identificabili, controllate dall'impresa e in grado di produrre benefici economici futuri, nonché l'avviamento quando acquisito a titolo oneroso.

Le attività immateriali acquistate o prodotte internamente sono iscritte nell'attivo, secondo quanto disposto dallo IAS 38 – *Attività immateriali*, quando è probabile che l'uso dell'attività genererà benefici economici futuri e quando il costo dell'attività può essere determinato in modo attendibile.

Tali attività sono iscritte al costo d'acquisto o a quello di produzione interna, comprensivo di tutti gli oneri accessori ad essi imputabili.

##### *Attività immateriali a vita definita*

Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate a quote costanti in ogni esercizio in relazione con la loro residua vita utile, tenuto conto anche dell'importo delle perdite per riduzione di valore cumulato.

I costi per progetti e studi di sviluppo sono integralmente spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.

I costi di pubblicità sono integralmente spesi nell'esercizio in cui vengono sostenuti; qualora tali costi siano comuni a due esercizi vengono ripartiti, in linea con il principio della competenza, sulla base della durata della campagna pubblicitaria.

I costi dei diritti di brevetto industriale, dei diritti di concessione, delle licenze e delle altre immobilizzazioni immateriali sono iscritti all'attivo dello stato patrimoniale solo se in grado di produrre benefici economici futuri per l'azienda; i suddetti costi sono ammortizzati in funzione della durata del loro sfruttamento, qualora essa sia definita, oppure sulla base della loro durata contrattuale.

Le licenze di *software* rappresentano il costo di acquisto delle licenze e l'eventuale costo esterno di consulenza o interno del personale necessario allo sviluppo; sono spesi nell'esercizio in cui si sostengono i costi interni o esterni relativi all'istruzione del personale all'utilizzo e gli altri eventuali costi accessori; i costi iscritti tra le immobilizzazioni immateriali sono ammortizzati lungo la loro vita utile.

Queste immobilizzazioni vengono ammortizzate generalmente su 3 anni.

##### *Attività immateriali a vita indefinita*

L'avviamento ed i marchi derivanti da acquisizioni, qualificabili come attività immateriali a vita indefinita, non sono oggetto di ammortamento; la recuperabilità del loro valore di iscrizione è verificata almeno annualmente e comunque quando si verificano eventi che fanno presupporre una riduzione del valore adottando i criteri indicati al punto "Perdita di valore delle attività (*Impairment*)".

Con riferimento all'avviamento, la verifica è effettuata a livello del più piccolo aggregato cui l'avviamento è riferibile e sulla base del quale la Direzione valuta, direttamente o indirettamente, il ritorno dell'investimento che include l'avviamento stesso.

Le svalutazioni relative all'avviamento non sono oggetto di rettifica di valore.

##### *Immobilizzazioni materiali*

###### *Costo*

Gli immobili, impianti e macchinari sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, al lordo dei contributi in conto capitale eventualmente ricevuti e degli oneri di diretta imputazione.

I costi sostenuti successivamente all'acquisto sono capitalizzati solo se incrementano i benefici economici futuri derivabili dall'utilizzo del bene stesso.

Tutti gli altri costi sono rilevati a conto economico quando sostenuti.

I costi di sostituzione di componenti identificabili di beni complessi sono imputati all'attivo patrimoniale e ammortizzati lungo la loro vita utile; il valore di iscrizione residuo della componente oggetto di sostituzione è imputato a conto economico; gli altri sono spesi a conto economico quando la spesa è sostenuta.

In presenza di obbligazioni attuali per lo smantellamento, la rimozione delle attività e la bonifica dei siti, il valore di iscrizione dell'attività include i costi stimati (attualizzati) da sostenere al momento dell'abbandono delle strutture, rilevati in contropartita a uno specifico fondo.

Gli effetti delle revisioni di stima di tali costi sono indicati al paragrafo "Fondi per rischi ed oneri".

Le spese di manutenzione e riparazione ordinarie sono imputate a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenute.

Le migliorie su beni di terzi sono classificate nelle immobilizzazioni materiali, coerentemente rispetto alla natura del costo sostenuto.

Il periodo di ammortamento corrisponde al minore tra la vita utile residua dell'immobilizzazione materiale e la durata residua del contratto di locazione.

Le attività possedute mediante contratti di *leasing* finanziario, attraverso i quali sono sostanzialmente trasferiti sul Gruppo tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà, sono riconosciute come attività del Gruppo al loro valore corrente o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing*.

La corrispondente passività verso il locatore è rappresentata in bilancio tra i debiti finanziari.

I beni sono ammortizzati applicando il criterio e le aliquote sotto indicate.

Le locazioni nelle quali il locatore mantiene sostanzialmente tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà dei beni sono classificati come *leasing* operativi e i relativi costi rilevati a conto economico lungo la durata del contratto.

#### *Ammortamento*

Il periodo di ammortamento decorre dal momento in cui il bene è disponibile all'uso e gli ammortamenti vengono direttamente attribuiti ai cespiti.

L'ammortamento cessa alla più recente tra la data in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita, in conformità all'IFRS 5, e la data in cui l'attività viene eliminata contabilmente.

Gli ammortamenti vengono sistematicamente determinati secondo quote costanti sulla base della vita utile stimata dei singoli cespiti stabilita in conformità ai piani aziendali di utilizzo che considerano anche il degrado fisico e tecnologico tenuto conto del presumibile valore di realizzo stimato al netto delle spese di rottamazione.

Quando l'attività materiale è costituita da più componenti significative aventi vite utili differenti, l'ammortamento è effettuato per ciascuna componente.

Il valore da ammortizzare è rappresentato dal valore di iscrizione ridotto del presumibile valore netto di cessione al termine della sua vita utile, se significativo e ragionevolmente determinabile.

Non sono oggetto di ammortamento i terreni, anche se acquistati congiuntamente a un fabbricato, nonché le attività materiali destinate alla cessione che sono valutate al minore tra il valore di iscrizione e il loro *fair value* al netto degli oneri di dismissione.

Le aliquote sono le seguenti:

– immobili strumentali e costruzioni leggere	3%-5%
– impianti e macchinari	10%-25%
– mobili, macchine d'ufficio e macchine elettroniche	10%-30%
– automezzi e autoveicoli	20%-40%
– attrezzature varie	20%-30%

#### *Contributi in conto capitale*

I contributi in conto capitale sono rilevati quando sussiste la ragionevole certezza che tutte le condizioni previste per il loro ottenimento siano rispettate ed il contributo sarà erogato.

Tale momento generalmente coincide con l'emissione del decreto di ammissione al beneficio.

I contributi in conto capitale che si riferiscono a immobilizzazioni materiali sono registrati come ricavi differiti e accreditati a conto economico lungo l'arco temporale corrispondente alla vita utile dell'attività di riferimento.

#### *Perdita di valore delle attività (impairment)*

Il Gruppo verifica, almeno annualmente, se vi siano indicazioni tali da far supporre l'esistenza di una perdita di valore delle attività immateriali e materiali; se esistono tali indicazioni il Gruppo stima il valore recuperabile dell'attività a cui si riferiscono.

Inoltre, le attività immateriali a vita utile indefinita o non ancora disponibili per l'utilizzo sono sottoposte a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita di valore.

La recuperabilità delle attività è verificata confrontando il valore di iscrizione con il relativo valore recuperabile, rappresentato dal maggiore tra il *fair value*, al netto degli oneri di dismissione, e il valore d'uso.

In assenza di un accordo di vendita vincolante, il *fair value* è stimato sulla base dei valori espressi da un mercato attivo, da transazioni recenti ovvero sulla base delle migliori informazioni disponibili per riflettere l'ammontare che si potrebbe ottenere dalla vendita del bene.

Il valore d'uso è determinato attualizzando i flussi di cassa attesi derivanti dall'uso del bene e, se significativi e ragionevolmente determinabili, quelli derivanti dalla sua cessione al termine della sua vita utile.

I flussi di cassa sono determinati sulla base di assunzioni ragionevoli e documentabili rappresentative della migliore stima delle future condizioni economiche che si verificheranno nella residua vita utile del bene, dando maggiore rilevanza alle indicazioni provenienti dall'esterno.

L'attualizzazione è effettuata a un tasso che tiene conto del rischio implicito nel settore di attività.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari cui il bene appartiene.

Una perdita di valore è iscritta se il valore recuperabile di una attività è inferiore al valore contabile.

Tale perdita è rilevata a conto economico, a eccezione del caso cui l'attività sia stata precedentemente rivalutata, iscrivendo una riserva di patrimonio netto.

In tal caso la riduzione di valore è imputata in primo luogo alla riserva di rivalutazione.

Quando, successivamente, una perdita su attività, diverse dall'avviamento, viene meno o si riduce, il valore contabile dell'attività o dell'unità generatrice di flussi finanziari è incrementato sino alla nuova stima del valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore.

Il ripristino di una perdita di valore è iscritto a conto economico, a meno che l'attività non sia stata iscritta precedentemente al proprio valore rivalutato.

In tal caso il ripristino di valore è imputato in primo luogo alla riserva di rivalutazione.

#### *Investimenti immobiliari*

Gli immobili ed i fabbricati posseduti al fine di conseguire canoni di locazione ("investimenti immobiliari") sono valutati al costo, al netto di ammortamenti e delle perdite per riduzione di valori accumulati. L'aliquota di ammortamento dei fabbricati è pari al 3%, mentre i terreni non vengono ammortizzati.

#### *Attività biologiche*

Le attività biologiche sono valutate, alla rilevazione iniziale e a ogni data di bilancio, al loro *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita. Il relativo prodotto agricolo è valutato al costo che approssima il *fair value* al netto dei costi stimati al punto vendita al momento del raccolto.

### *Strumenti finanziari*

Le attività e le passività finanziarie sono contabilizzate secondo quanto stabilito dallo IAS 39 – *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*.

Le partecipazioni in imprese a controllo congiunto e in imprese collegate sono valutate con il metodo del patrimonio netto.

Le partecipazioni in altre imprese non detenute per la negoziazione (“*available-for-sale*”) sono valutate al *fair value* con imputazione degli effetti a patrimonio netto; quando il *fair value* non può essere attendibilmente determinato, le partecipazioni sono valutate al costo rettificato per perdite di valore.

Quando vengono meno i motivi delle svalutazioni effettuate, le partecipazioni valutate al costo sono rivalutate nei limiti delle svalutazioni effettuate con imputazione dell’effetto a conto economico.

Il rischio derivante da eventuali perdite eccedenti il patrimonio netto è rilevato in apposito fondo nella misura in cui la partecipante è impegnata ad adempiere a obbligazioni legali o implicite nei confronti dell’impresa partecipata o comunque a coprire le sue perdite.

I crediti e le attività finanziarie da mantenersi sino alla scadenza sono iscritti al costo rappresentato dal *fair value* del corrispettivo iniziale dato in cambio, incrementato dei costi di transazione (ad esempio, commissioni, consulenze, etc.).

Il valore di iscrizione iniziale è successivamente rettificato per tener conto dei rimborsi in quota capitale, delle eventuali svalutazioni e dell’ammortamento della differenza tra il valore di rimborso e il valore di iscrizione iniziale; l’ammortamento è effettuato sulla base del tasso di interesse interno effettivo rappresentato dal tasso che rende uguali, al momento della rilevazione iniziale, il valore attuale dei flussi di cassa attesi e il valore di iscrizione iniziale (cosiddetto metodo del costo ammortizzato).

Le attività finanziarie correnti e i titoli detenuti con l’intento di mantenerli in portafoglio sino alla scadenza sono contabilizzati sulla base della data di negoziazione e, al momento della prima iscrizione in bilancio, sono valutati al costo di acquisizione, inclusivo dei costi accessori alla transazione.

Successivamente alla prima rilevazione, gli strumenti finanziari disponibili per la vendita e quelli di negoziazione sono valutati al valore corrente.

Qualora il prezzo di mercato non sia disponibile, il valore corrente degli strumenti finanziari disponibili per la vendita è misurato con le tecniche di valutazione più appropriate, quali ad esempio l’analisi dei flussi di cassa attualizzati, effettuata con le informazioni di mercato disponibili alla data di bilancio ovvero, in assenza di informazioni attendibili, sono mantenuti al costo.

Gli utili e le perdite su attività finanziarie disponibili per la vendita sono rilevati direttamente nel patrimonio netto fino al momento in cui l’attività finanziaria è venduta o viene svalutata; in quel momento gli utili o le perdite accumulate, incluse quelle precedentemente iscritte nel patrimonio netto, vengono incluse nel conto economico del periodo.

I finanziamenti e i crediti che il Gruppo non detiene a scopo di negoziazione (finanziamenti e crediti originati nel corso dell’attività caratteristica), i titoli detenuti con l’intento di mantenerli in portafoglio sino alla scadenza e tutte le attività finanziarie per le quali non sono disponibili quotazioni in un mercato attivo e il cui *fair value* non può essere determinato in modo attendibile, sono misurate, se hanno una scadenza prefissata, al costo ammortizzato, utilizzando il metodo dell’interesse effettivo.

Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo di acquisizione.

I crediti con scadenza superiore a un anno, infruttiferi o che maturano interessi inferiori al mercato, sono attualizzati utilizzando i tassi di mercato.

Vengono regolarmente effettuate valutazioni al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che un’attività finanziaria o che un gruppo di attività possa aver subito una riduzione di valore.

Se esistono evidenze oggettive, la perdita di valore deve essere rilevata come costo nel conto economico del periodo.

Le passività finanziarie sono esposte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo.

Le passività finanziarie coperte da strumenti derivati sono valutate al valore corrente, secondo le modalità stabilite per l'*hedge accounting*, applicabili al *fair value hedge*: gli utili e le perdite derivanti dalle successive valutazioni al valore corrente, dovute a variazioni dei tassi d'interesse, sono rilevate a conto economico e sono compensate dalla porzione efficace della perdita o dell'utile derivante dalle successive valutazioni al valore corrente dello strumento coperto.

### *Strumenti finanziari derivati*

Gli strumenti finanziari derivati sono utilizzati solamente con l'intento di copertura, al fine di ridurre il rischio di cambio e di tasso.

Coerentemente con quanto stabilito dallo IAS 39, gli strumenti finanziari derivati possono essere contabilizzati secondo le modalità stabilite per l'*hedge accounting* solo quando, all'inizio della copertura, esiste la designazione formale e la documentazione della relazione di copertura stessa, si presume che la copertura sia altamente efficace, l'efficacia può essere attendibilmente misurata e la copertura stessa è altamente efficace durante i diversi periodi contabili per i quali è designata.

Tutti gli strumenti finanziari derivati sono misurati al valore corrente, come stabilito dallo IAS 39.

Quando gli strumenti finanziari hanno le caratteristiche per essere contabilizzati in *hedge accounting*, si applicano i seguenti trattamenti contabili:

- *Fair value hedge* – Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del valore corrente di una attività o di una passività di bilancio attribuibile a un particolare rischio che può determinare effetti sul conto economico, l'utile o la perdita derivante dalle successive valutazioni del valore corrente dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico; l'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, modificano il valore di carico di tale posta e vengono rilevati a conto economico.

- *Cash flow hedge* – Se uno strumento finanziario è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa di un'attività o di una passività iscritta in bilancio o di una operazione prevista altamente probabile e che potrebbe avere effetti sul conto economico, la porzione efficace degli utili o delle perdite sullo strumento finanziario è rilevata nel patrimonio netto.

L'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui viene rilevata l'operazione oggetto di copertura.

L'utile o la perdita associati ad una copertura o a quella parte della copertura diventata inefficace, sono iscritti a conto economico quando l'inefficacia è rilevata.

Se uno strumento di copertura o una relazione di copertura vengono chiusi, ma l'operazione oggetto di copertura non si è ancora realizzata, gli utili e le perdite cumulati, fino quel momento iscritti nel patrimonio netto, sono rilevati a conto economico nel momento in cui la relativa operazione si realizza.

Se l'operazione oggetto di copertura non è più ritenuta probabile, gli utili o le perdite non ancora realizzati sospesi a patrimonio netto sono rilevati a conto economico.

Se l'*hedge accounting* non può essere applicato, gli utili o le perdite derivanti dalla valutazione al valore corrente dello strumento finanziario derivato sono iscritti a conto economico.

### *Azioni proprie*

Le azioni proprie sono iscritte in riduzione del patrimonio netto.

Il costo originario delle azioni proprie e gli effetti economici derivanti dalle eventuali vendite successive sono rilevati come movimenti di patrimonio netto.

### *Rimanenze*

Le rimanenze di materie prime, semilavorati e prodotti finiti sono valutate al minore tra il costo d'acquisto o di fabbricazione, determinato con il metodo del costo medio ponderato, e il valore di mercato.

I prodotti in corso di lavorazione sono iscritti al costo di acquisto delle materie prime utilizzate comprensivo del costo di fabbricazione effettivamente sostenuto alla fase di lavorazione raggiunta.

Le rimanenze di materie prime e semilavorati non più utilizzabili nel ciclo produttivo e le rimanenze di prodotti finiti non vendibili sono integralmente svalutate.

I pezzi di ricambio e le attrezzature per la manutenzione, di valore non rilevante e non utilizzabili in connessione a un solo elemento dell'attivo, sono iscritti come rimanenze e rilevate a conto economico al momento dell'utilizzo.

### *Attività non correnti destinate alla vendita*

Le attività non correnti destinate alla vendita includono le attività immobilizzate (o gruppi di attività in dismissione) il cui valore contabile sarà recuperato principalmente attraverso la vendita, piuttosto che attraverso l'utilizzo continuativo, e la cui vendita è altamente probabile nel breve termine.

Le attività non correnti destinate alla vendita sono valutate al minore tra il valore netto contabile e il valore corrente, al netto dei costi di vendita.

### *Benefici ai dipendenti*

#### *Piani successivi al rapporto di lavoro*

Il trattamento di fine rapporto ("TFR") delle società italiane è considerato un piano a benefici definiti successivo al rapporto di lavoro ed è contabilizzato secondo quanto previsto per gli altri piani a benefici definiti.

L'obbligazione del Gruppo e il costo annuo rilevato a conto economico sono determinati da attuari indipendenti utilizzando il metodo della proiezione unitaria del credito (*projected unit credit method*).

Il valore netto cumulato degli utili e delle perdite attuariali è iscritto a conto economico.

I costi relativi all'incremento del valore attuale dell'obbligazione, derivanti dall'avvicinarsi del momento del pagamento dei benefici, sono inclusi tra gli oneri finanziari.

La passività relativa ai benefici da riconoscere al termine del rapporto di lavoro iscritta nello stato patrimoniale rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti, rettificato da utili e perdite attuariali e da costi relativi a prestazioni di lavoro pregresse non rilevati precedentemente.

#### *Piani retributivi sotto forma di partecipazione al capitale*

Il Gruppo riconosce benefici addizionali sia a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, sia ad amministratori, sia a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo, attraverso piani di partecipazione al capitale (*stock option*).

Secondo quanto stabilito dall'IFRS 2 – *Pagamenti basati su azioni*, l'ammontare complessivo del valore corrente delle stock option alla data di assegnazione è rilevato a conto economico come costo.

Variazioni nel valore corrente successive alla data di assegnazione non hanno effetto sulla valutazione iniziale.

Il *fair value* delle *stock option* è rappresentato dal valore dell'opzione determinato applicando il modello *Black-Scholes*, che tiene conto delle condizioni di esercizio del diritto, del valore corrente dell'azione, della volatilità attesa e del tasso privo di rischio.

Il *fair value* delle *stock option* è rilevato con contropartita alla voce “Riserva per *stock option*”.

Il Gruppo ha applicato le disposizioni transitorie previste dall’IFRS 2 e quindi ha applicato il principio alle attribuzioni di *stock option* deliberate dopo il 7 novembre 2002 e non ancora maturate alla data di entrata in vigore dell’IFRS 2 (1° gennaio 2005).

### *Fondi rischi e oneri*

I fondi per rischi e oneri riguardano costi e oneri di natura determinata e di esistenza certa o probabile che alla data di chiusura dell’esercizio sono indeterminati nell’ammontare o nella data di sopravvenienza.

Gli accantonamenti sono rilevati quando:

- è probabile l’esistenza di un’obbligazione attuale, legale o implicita, derivante da un evento passato;
- è probabile che l’adempimento dell’obbligazione sia oneroso;
- l’ammontare dell’obbligazione può essere stimato attendibilmente.

Gli accantonamenti sono iscritti al valore rappresentativo della migliore stima dell’ammontare che l’impresa razionalmente pagherebbe per estinguere l’obbligazione ovvero per trasferirla a terzi alla data di chiusura del periodo.

Quando l’effetto finanziario del tempo è significativo e le date di pagamento delle obbligazioni sono attendibilmente stimabili, l’accantonamento è oggetto di attualizzazione; l’incremento del fondo connesso al trascorrere del tempo è imputato a conto economico alla voce “Proventi (oneri) finanziari”.

Quando la passività è relativa ad attività materiali e ragionevolmente prevedibile o sussista un’obbligazione al ripristino del sito, il fondo è rilevato in contropartita all’attività a cui si riferisce.

I fondi sono periodicamente aggiornati per riflettere le variazioni delle stime dei costi, dei tempi di realizzazione e del tasso di attualizzazione; le revisioni di stima dei fondi sono imputate nella medesima voce di conto economico che ha precedentemente accolto l’accantonamento ovvero, quando la passività è relativa ad attività materiali (ad esempio, smantellamento e ripristini), in contropartita all’attività a cui si riferisce.

### *Fondo ristrutturazione*

Il Gruppo iscrive fondi ristrutturazione solo nel caso in cui esista un’obbligazione implicita di ristrutturazione, e esista un dettagliato programma formale per la ristrutturazione che abbia fatto sorgere nei confronti dei terzi interessati la valida aspettativa che l’impresa realizzerà la ristrutturazione, o perché ne ha già iniziato la realizzazione o perché ne ha già comunicato gli aspetti principali ai terzi interessati.

### *Iscrizione dei ricavi, dei proventi e degli oneri a conto economico*

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che affluiranno al Gruppo i benefici economici e il loro ammontare possa essere determinato in modo attendibile.

I ricavi sono rappresentati al netto di sconti, anche differiti, abbuoni, accise, resi e contributi promozionali.

In particolare:

- i ricavi derivanti dalla vendita di beni sono rilevati quando i rischi e i benefici connessi alla proprietà dei beni sono trasferiti all’acquirente e l’ammontare dei ricavi può essere attendibilmente determinato;
- i ricavi delle prestazioni di servizi sono rilevati quando i servizi sono resi; gli stanziamenti di ricavi relativi a servizi parzialmente resi sono rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell’operazione alla data di bilancio, quando l’ammontare dei ricavi può essere attendibilmente stimato;
- i proventi e gli oneri di natura finanziaria sono riconosciuti in base alla competenza temporale;
- i contributi in conto capitale sono accreditati a conto economico in proporzione alla vita utile delle attività a cui si riferiscono;

- i dividendi sono rilevati alla data di assunzione della delibera da parte dell’assemblea; i dividendi ricevuti da società collegate sono registrati a riduzione del valore della partecipazione.

I costi sono riconosciuti a conto economico quando relativi a beni e servizi venduti o consumati nell’esercizio o per ripartizione sistematica ovvero quando non si possa identificare l’utilità futura degli stessi.

I costi del personale e dei servizi includono, coerentemente alla natura sostanziale di retribuzione che assumono, le *stock option* assegnate sia a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, sia ad amministratori, sia a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d’opera a favore di una o più società del Gruppo a partire dal 2004; il costo è determinato con riferimento al *fair value* del diritto assegnato; la quota di competenza dell’esercizio è determinata *pro-rata temporis* lungo il periodo a cui è riferita l’incentivazione (cosiddetto *vesting period*).

I costi volti allo studio di prodotti o processi alternativi o, comunque, sostenuti per attività di ricerca o sviluppo tecnologico sono considerati costi correnti e imputati a conto economico nell’esercizio di sostenimento.

### *Imposte*

Le imposte sul reddito correnti sono calcolate sulla base della stima del reddito imponibile ed il debito relativo è rilevato alla voce “Debiti verso l’Erario”.

I debiti e i crediti tributari per imposte correnti sono rilevati al valore che si prevede di pagare/recuperare alle/dalle autorità fiscali applicando le aliquote e la normativa fiscale vigenti o sostanzialmente approvate alla data di chiusura del periodo.

Le altre imposte non correlate al reddito, come le tasse sugli immobili e sul capitale, sono incluse tra gli oneri operativi.

Le imposte differite e anticipate sono calcolate sulle differenze temporanee tra i valori delle attività e delle passività iscritte in bilancio e i corrispondenti valori riconosciuti ai fini fiscali.

Le attività per imposte anticipate sono iscritte quando il loro recupero è probabile.

Le attività e le passività fiscali differite sono determinate in base alle aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili, nei rispettivi ordinamenti dei paesi in cui il Gruppo opera, negli esercizi nei quali le differenze temporanee saranno realizzate o estinte.

Le attività e le passività fiscali correnti e differite sono compensate quando le imposte sul reddito sono applicate dalla medesima autorità fiscale, vi è un diritto legale di compensazione ed i tempi di riversamento sono omogenei.

Le attività per imposte anticipate e le passività per imposte differite sono classificate tra le attività e le passività non correnti.

Il saldo della eventuale compensazione, se attivo, è iscritto alla voce “Imposte anticipate”; se passivo, alla voce “Imposte differite”.

Quando i risultati delle operazioni sono rilevati direttamente a patrimonio netto, le imposte correnti, le attività per imposte anticipate e le passività per imposte differite sono anch’esse imputate al patrimonio netto.

### *Operazioni in valuta estera (non oggetto di copertura con strumenti finanziari derivati)*

I ricavi e i costi relativi ad operazioni in valuta estera sono iscritti al cambio corrente del giorno in cui l’operazione è compiuta.

Le attività e passività monetarie in valuta estera sono convertite in Euro applicando il cambio corrente alla data di chiusura dell’esercizio con imputazione dell’effetto a conto economico.

### *Utile per azione*

L’utile base per azione è calcolato dividendo il risultato economico del Gruppo per la media ponderata delle azioni in circolazione durante l’esercizio, escludendo le eventuali azioni proprie in portafoglio.

Ai fini del calcolo dell'utile (perdita) diluito per azione, la media ponderata delle azioni in circolazione è modificata assumendo la conversione di tutte le potenziali azioni aventi effetto diluitivo.

Anche il risultato netto del Gruppo è rettificato per tener conto degli effetti, al netto delle imposte, della conversione.

#### *Uso di stime*

La redazione del bilancio e delle relative note in applicazione degli IFRS richiede da parte della direzione l'effettuazione di stime e di assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data del bilancio.

I risultati che si consuntiveranno potrebbero differire da tali stime.

Le stime sono utilizzate per rilevare gli accantonamenti per rischi su crediti, per obsolescenza di magazzino, ammortamenti, svalutazioni di attivo, benefici ai dipendenti, imposte, fondi di ristrutturazione, altri accantonamenti e fondi.

Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione sono riflesse a conto economico.

L'avviamento viene sottoposto a *impairment test*, su base annuale, per verificare eventuali perdite di valore. I calcoli sono basati sui flussi finanziari attesi dalle unità generatrici di cassa a cui l'avviamento stesso è attribuito, desumibili da budget e piani pluriennali.

## **5. Aggregazioni aziendali (acquisizioni)**

### *Skyy Spirits LLC*

Nel mese di febbraio 2005, il Gruppo ha esercitato la *call option* stabilita contrattualmente che ha consentito di acquisire un'ulteriore partecipazione del 30,1% in Skyy Spirits, LLC.

La partecipazione del Gruppo nella società è salita in tal modo al 89%.

L'esborso finanziario per l'acquisizione è stato pari a US\$ 156,6 milioni (€ 118,1 milioni al cambio della data dell'operazione).

Le spese sostenute per tale acquisizione hanno portato l'esborso finanziario netto a € 118.534 migliaia.

L'acquisizione è stata finanziata in parte tramite utilizzo di disponibilità liquide e in parte tramite ricorso all'indebitamento bancario, sia a breve che a lungo termine, da parte della controllata Redfire, Inc.

Le voci del rendiconto finanziario consolidato rettificata per tale acquisizione sono state la riduzione del patrimonio netto di terzi per € 1.295 migliaia e l'incremento delle immobilizzazioni immateriali, per l'iscrizione del *goodwill*, per € 131.778 migliaia al cambio del 31 dicembre 2005.

Inoltre, in base a recenti interpretazioni sul principio IAS 32 – Strumenti finanziari, esposizione in bilancio e informazioni integrative – emanate dallo IASB (*International Accounting Standard Board*) è stato iscritto il debito per le *put option* esercitabili da parte dei soci di minoranza tra gennaio e novembre 2007.

L'impatto a livello di liquidità è nullo in quanto a fronte della rettifica dell'aumento delle immobilizzazioni immateriali per l'iscrizione di un *goodwill* di € 43.203 migliaia e di una riclassifica del patrimonio netto di terzi di € 2.343 migliaia è stato iscritto un corrispondente debito di € 45.546 migliaia. Il rendiconto finanziario consolidato è presentato al netto di queste voci.

### *Teruzzi & Puthod S.r.l.*

In data 27 dicembre 2005 il Gruppo ha acquisito il 100% di Teruzzi & Puthod S.r.l. e Giannina S.r.l. I *fair value* alla data dello scambio delle attività cedute e delle passività assunte sono i seguenti:

	Fair value (€ 000)	Valore di libro (€ 000)
<b>Attivo non corrente</b>		
Immobilizzazioni materiali	9.899	9.899
Altro attivo fisso	9	9
	<b>9.908</b>	<b>9.908</b>
<b>Attivo corrente</b>		
Rimanenze	2.518	2.518
Crediti clienti	1.562	1.562
altro attivo corrente	155	155
Cassa e banche	171	171
	<b>4.405</b>	<b>4.405</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>14.313</b>	<b>14.313</b>
<b>Patrimonio netto</b>	<b>12.650</b>	<b>13.147</b>
<b>Passivo non corrente</b>		
Debiti finanziari non correnti	14	14
Fondi per il personale	127	127
Altri fondi	497	
	<b>639</b>	<b>142</b>
<b>Passivo corrente</b>		
Debiti finanziari correnti	205	205
Debiti fornitori	500	500
Altro passivo corrente	319	319
	<b>1.024</b>	<b>1.024</b>
<b>Totale passivo e patrimonio netto</b>	<b>14.313</b>	<b>14.313</b>

Il costo totale dell'acquisizione è stato di € 12.650 migliaia e include il rilevamento delle quote delle società in questione per € 12.000 migliaia e i costi direttamente attribuibili all'operazione per € 150 migliaia.

Inoltre è stato iscritto un debito di € 500 migliaia nei confronti del venditore che si estinguerà a fronte della cessione di un immobile, iscritto per lo stesso valore, dopo il verificarsi di alcune condizioni previste dal contratto di acquisto.

L'esborso finanziario per l'acquisto delle azioni è stato pertanto di € 12.150 migliaia pagati in contanti, che ha avuto un impatto diretto sulla liquidità del Gruppo.

Le voci patrimoniali sopra presentate sono state quindi eliminate dalle relative variazioni del rendiconto finanziario e presentate nella voce "Acquisizione di società o quote in società controllate" per il corrispettivo pagato.

Se l'acquisizione fosse stata consolidata ad inizio esercizio, sulla base dei risultati delle società acquisite, i ricavi del Gruppo sarebbero incrementati di circa € 4,7 milioni, mentre a livello di risultato netto l'apporto delle due società sarebbe stato di € 0,9 milioni.

### *Glen Grant*

Il 22 dicembre 2005, il Gruppo ha annunciato di avere siglato un accordo per l'acquisizione degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar.

Inoltre, come parte della transazione, il Gruppo Campari ha acquisito la distilleria per la produzione di Glen Grant situata a Rothes in Scozia.

Il corrispettivo dell'operazione, al netto della cassa di GBP 3,2 milioni, è stato di € 130 milioni e include € 115 milioni per Glen Grant e € 15 milioni per Old Smuggler e Braemar.

Il *closing* è avvenuto il 15 marzo, successivamente all'autorizzazione della transazione da parte della Commissione Europea e il corrispettivo è stato pagato in *cash*.

Tale acquisizione non è stata recepita nei conti chiusi al 31 dicembre 2005, essendo stata finalizzata dopo tale data; non ha quindi alcun impatto sui conto consolidati a questa data.

I principali dati attribuiti alle attività acquisite, che verranno consolidati dal 15 marzo 2006, sono i seguenti; si specifica che si tratta di dati preliminari che potrebbero essere soggetti a rettifiche in sede di primo consolidamento.

	Fair value (€/milioni)
Immobilizzazioni materiali	4,7
Marchi	102,2
<b>Totale attivo non corrente</b>	<b>106,9</b>
Rimanenze	22,8
Altro attivo corrente	0,3
Cassa e banche	4,6
<b>Totale attivo corrente</b>	<b>27,7</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>134,6</b>

## 6. Partecipazioni in *joint venture* e società collegate

Il Gruppo detiene partecipazioni in diverse società a controllo congiunto con l'obiettivo di promuovere e commercializzare i propri prodotti nei mercati in cui operano le *joint venture* stesse: Fior Brands Ltd., operante in Inghilterra (al 50%), International Marques V.o.f., operante in Olanda (al 33,33%), MCS S.c.a.r.l. operante in Belgio (al 33,33%) e infine Summa S.L. operante in Spagna (al 30%).

Queste società sono tutte consolidate con il metodo del patrimonio netto; vengono consolidate le quote di risultato del Gruppo sulla base dei bilanci predisposti dalle società a una data di chiusura corrispondente a quella del Gruppo ad eccezione di Summa S.L. che, per motivi legati al proprio socio di maggioranza, chiude annualmente il proprio bilancio al 30 settembre e predispose una situazione al 31 dicembre ai soli fini del bilancio consolidato del Gruppo Campari.

Le quote del Gruppo Campari nell'attivo, passivo, ricavi e costi di queste società sono globalmente i seguenti:

	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
Quota dello stato patrimoniale:		
Attivo non corrente	277	322
Attivo corrente	24.556	24.363
	<b>24.832</b>	<b>24.684</b>
Passivo non corrente		
Passivo corrente	689	704
	23.551	23.596
	<b>24.241</b>	<b>24.300</b>
Quota dei ricavi e costi:		
Ricavi	24.057	23.578
Costo del venduto	(18.006)	(16.964)
Spese di vendita e amministrative	(5.571)	(6.414)
Oneri finanziari	(100)	(97)
Risultato <i>ante</i> imposte	379	103
Imposte	(96)	(84)
Risultato netto	283	19
<b>Valore di carico delle partecipazioni</b>	<b>591</b>	<b>385</b>

## 7. Informativa di settore

In applicazione dello IAS 14, di seguito sono riportati gli schemi relativi all'informativa di settore.

La reportistica primaria del Gruppo è per settore di attività, definito come una parte del Gruppo distintamente identificabile, che fornisce un insieme di prodotti omogenei, ed è soggetta a rischi e a benefici diversi da quelli degli altri settori d'attività del Gruppo.

L'informativa secondaria riporta alcune informazioni divise per area geografica.

I principi contabili con cui l'informativa di settore è esposta nelle note, sono coerenti con quelli adottati nella predisposizione del bilancio consolidato.

I settori di attività in cui opera il Gruppo sono rappresentati dalla produzione e vendita di:

- *spirit*: bevande a base di alcool a gradazione sia inferiore, sia superiore al 15% in volume, queste ultime normativamente definite "bevande spiritose";
- *wine*: vini, sia fermi che spumanti, compresi quelli aromatizzati, tra cui i vermouth;
- *soft drink*: tutte le bevande analcoliche;
- *altro*: vendite relative all'attività di *co-packing* e di materie prime e semilavorati.

Le informazioni relative alle aree geografiche sono basate sulla localizzazione geografica delle attività e, per quanto riguarda i ricavi derivanti da clienti esterni, sulla localizzazione geografica dei clienti.

Per rappresentare tale informativa, vengono esposte le aree Italia, Europa, Americhe e resto del mondo.

### Informativa primaria

Le due tabelle seguenti mostrano i ricavi e costi del Gruppo nonché l'attivo e il passivo di stato patrimoniale, attribuiti ai singoli settori al 31 dicembre 2005 e al 31 dicembre 2004.

<b>31 dicembre 2005</b>	<i>Spirit</i>	<i>Wine</i>	<i>Soft drink</i>	Altre vendite	Totale attività operativa (€ 000)
	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)
<b>Ricavi (*)</b>					
Vendite nette a terzi	551.528	125.163	124.940	8.313	809.944
<b>Margini e risultati</b>					
Margine del settore	189.584	14.090	31.136	1.457	236.267
Costi non allocati					(52.411)
Risultato operativo					183.856
Proventi (oneri) finanziari netti					(9.907)
Quota di risultato di società valutate al patrimonio netto	191	65	28	–	283
Imposte					(51.180)
Interessi di minoranza					(5.039)
Utile netto del Gruppo					118.013
<b>Attivo e passivo</b>					
Attivo allocato ai settori	948.431	254.838	60.000	–	1.263.269
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	402	105	84	–	591
Altre attività non allocate					337.038
<b>Totale attivo</b>					<b>1.600.898</b>
Passivo allocato ai settori	97.550	33.045	20.691	–	151.286
Altre passività non allocate					753.832
<b>Totale passivo</b>					<b>905.118</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (**):					
– allocate ai segmenti	7.616	16.513	1.286	–	25.415
– non allocate ai segmenti					1.403
<b>Totale</b>					<b>26.818</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (**):					
– allocate ai segmenti	175.079	27	17	–	175.123
– non allocate ai segmenti					1.795
<b>Totale</b>					<b>176.918</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali:					0
– allocate ai segmenti	5.647	5.251	2.642	–	13.540
– non allocate ai segmenti					2.203
<b>Totale</b>					<b>15.743</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	39	18	5	–	62
– non allocate ai segmenti					1.601
<b>Totale</b>					<b>1.663</b>
Altre spese che non hanno comportato un'uscita di cassa	956	1.009	–	–	1.965

(\*) Non vi sono vendite tra i diversi segmenti.

(\*\*) In conformità con quanto stabilito dallo IAS 14.57, gli investimenti includono anche le attività acquisite durante l'esercizio.

<b>31 dicembre 2004</b>	<i>Spirit</i>	<i>Wine</i>	<i>Soft drink</i>	Altre vendite	Totale attività operativa
	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)
<b>Ricavi (*)</b>					
Vendite nette a terzi	493.060	120.801	127.378	9.890	751.129
<b>Margini e risultati</b>					
Margine del settore	176.716	13.563	29.235	1.576	221.089
Costi non allocati					(52.411)
Risultato operativo					166.661
Proventi (oneri) finanziari netti					(9.622)
Quota di risultato di società valutate al patrimonio netto	13	4	1	–	19
Imposte					(43.076)
Interessi di minoranza					(17.061)
Utile netto del Gruppo					96.921
<b>Attivo e passivo</b>					
Attivo allocato ai settori	705.016	241.845	57.826	–	1.004.687
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	264	48	73	–	385
Altre attività non allocate					336.089
<b>Totale attivo</b>					<b>1.341.161</b>
Passivo allocato ai settori	83.451	34.311	25.460	–	143.222
Altre passività non allocate					568.775
<b>Totale passivo</b>					<b>711.997</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (**):					
– allocate ai segmenti	5.776	12.268	847	–	18.891
– non allocate ai segmenti					3.177
<b>Totale</b>					<b>22.068</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (**):					
– allocate ai segmenti	1.380	11.510	10	–	12.900
– non allocate ai segmenti					2.585
<b>Totale</b>					<b>15.485</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali:					
– allocate ai segmenti	5.390	4.746	2.533	–	12.669
– non allocate ai segmenti					3.020
<b>Totale</b>					<b>15.689</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	86	62	29	–	177
– non allocate ai segmenti					1.954
<b>Totale</b>					<b>2.131</b>
Altre spese					
che non hanno comportato un'uscita di cassa	438	462	–	–	900

(\*) Non vi sono vendite tra i diversi segmenti.

(\*\*) In conformità con quanto stabilito dallo IAS 14.57, gli investimenti includono anche le attività acquisite durante l'esercizio.

### Informativa secondaria

Le tabelle seguenti riportano i ricavi, le spese per investimenti in immobilizzazioni e alcune informazioni sull'attivo del gruppo divisi in settori geografici, al 31 dicembre 2005 e al 31 dicembre 2004.

<b>31 dicembre 2005</b>	Italia	Europa	Americhe	Resto del mondo	Totale attività operativa
	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)
<b>Ricavi</b>					
Vendite nette a terzi	381.505	151.673	242.001	34.765	809.944
<b>Attivo</b>					
Attivo allocato	582.460	80.266	592.107	8.436	1.263.269
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	–	591	–	–	591
Attivo non allocato					337.038
<b>Totale attivo</b>					<b>1.600.898</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (*):					
– allocate ai segmenti	20.486	4.415	514	–	25.415
– non allocate ai segmenti					1.403
<b>Totale</b>					<b>26.818</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (*):					
– allocate ai segmenti	72	71	174.980	–	175.123
– non allocate ai segmenti					1.795
<b>Totale</b>					<b>176.918</b>
<b>31 dicembre 2004</b>					
	Italia	Europa	Americhe	Resto del mondo	Totale attività operativa
	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)
<b>Ricavi</b>					
Vendite nette a terzi	363.617	141.849	214.592	31.071	751.129
<b>Attivo</b>					
Attivo allocato	541.730	69.718	388.759	4.480	1.004.687
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	–	385	–	–	385
Attivo non allocato					336.089
<b>Totale attivo</b>					<b>1.341.161</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (*):					
– allocate ai segmenti	10.078	6.569	1.244	1.000	18.891
– non allocate ai segmenti					3.177
<b>Totale</b>					<b>22.068</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (*):					
– allocate ai segmenti	11.667	1.233	–	–	12.900
– non allocate ai segmenti					2.585
<b>Totale</b>					<b>15.485</b>

(\*) In conformità con quanto stabilito dallo IAS 14.57, gli investimenti includono anche le attività acquisite durante l'esercizio.

## 8. Ricavi e costi

Si ricorda che nella relazione sulla gestione sono forniti ampi commenti sulla variazione delle vendite e, a livello economico, delle singole categorie di costi.

Di seguito si fornisce il dettaglio di alcuni ricavi e costi che, per natura o per importo, risultano rilevanti ai fini della comprensione del risultato dell'esercizio.

### *Ricavi per vendita di beni e servizi*

	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
Vendita di beni	803.344	743.505
Prestazioni di servizi	6.600	7.624
<b>Totale vendite nette</b>	<b>809.944</b>	<b>751.129</b>

Le prestazioni di servizi sono riferite principalmente ad attività di imbottigliamento di prodotti di terzi.

### *Altri proventi*

Il risultato operativo dell'esercizio è stato favorevolmente impattato dei seguenti ricavi:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
<i>Royalty</i>	693	967
<b>Altri proventi ordinari</b>		
Contributi in conto capitale	228	172
Proventi per affitti di investimenti immobiliari	1.122	271
Storni di fondi rischi o altre passività	3.144	801
<b>Totale altri proventi ordinari</b>	<b>4.494</b>	<b>1.244</b>
<b>Proventi non ordinari</b>		
Rilasci di fondi non utilizzati	2.056	1.833
Altre sopravvenienze non ordinarie	1.693	1.073
Plusvalenze cessioni di immobilizzazioni materiali	2.301	1.058
<b>Totale proventi non ordinari</b>	<b>6.050</b>	<b>3.964</b>

Tra i proventi ordinari dell'esercizio figurano € 2.518 migliaia riferiti allo storno di debiti per cauzioni imballi precedentemente iscritti nella voce "altre passività correnti".

A seguito dell'interruzione della produzione "vuoti a rendere" avvenuta nel 2003, i debiti per i quali non era stato richiesto il rimborso sono stati stornati nell'esercizio corrente.

I rilasci dei fondi classificati tra gli oneri non ordinari sono attribuibili a chiusure di cause fiscali in corso da parte di Campari do Brasil Ltda.

Le altre sopravvenienze non ordinarie sono riferite a rimborsi ricevuti dalla Capogruppo e da Campari do Brasil Ltda relativamente a oneri sostenuti in esercizi precedenti.

Parte delle plusvalenze realizzate (€ 1.959 milioni) si riferiscono alla cessione di un immobile da parte di Campari Schweiz A.G.

#### *Altri costi*

Di seguito viene riportato il dettaglio dei costi operativi legati alla gestione del *leasing* operativo e finanziario, degli investimenti immobiliari del Gruppo e degli oneri non ordinari.

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
<i>Leasing</i> operativo		
– Pagamenti minimi per leasing operativo	(3.261)	(2.935)
<i>Leasing</i> finanziario		
– Canoni potenziali di locazione (indicizzazioni)	(25)	(13)
Altri costi		
– Spese legate alla gestione di investimenti immobiliari che hanno generato proventi per affitti (incluse spese di manutenzione)	(8)	(15)
– Spese legate alla gestione di investimenti immobiliari che non hanno generato proventi per affitti (incluse spese di manutenzione)	(17)	(1)
Altri oneri operativi non ordinari	(1.340)	(1.749)

Gli altri oneri operativi non ordinari si riferiscono per € 715 migliaia a ristrutturazioni sulla rete di vendita di una controllata e a contenziosi diversi con il personale stanziati da Campari do Brasil Ltda.

Nell'esercizio precedente tali costi non ordinari erano prevalentemente riferiti a quest'ultima società per l'accantonamento di contenziosi diversi fiscali e sul personale.

#### *Ammortamenti*

Gli ammortamenti registrati a conto economico, suddivisi per destinazione, sono stati i seguenti; si specifica che non vi sono state perdite per *impairment* nei due esercizi presentati.

Ammortamenti e eventuali riduzioni di valore:	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(15.743)	(15.689)
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(1.663)	(2.131)
di cui:		
<i>Inclusi nel costo del venduto</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(13.386)	(12.946)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(45)	(163)
<i>Inclusi nei costi di vendita e distribuzione</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(656)	(527)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(16)	(14)
<i>Inclusi nei costi generali e amministrativi</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(1.700)	(2.217)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(1.603)	(1.955)

#### *Proventi (oneri) finanziari netti*

Il dettaglio degli oneri e proventi finanziari registrati nel periodo è il seguente:

	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
Oneri finanziari netti su prestiti obbligazionari	(12.604)	(10.265)
Interessi passivi bancari	(6.097)	(1.631)
Spese bancarie	(997)	(836)
Altri oneri	(537)	(550)
<b>Totale oneri finanziari (al costo)</b>	<b>(20.235)</b>	<b>(13.282)</b>
Perdita non realizzata su strumenti derivati di copertura	(323)	
Interessi attuariali	(611)	(581)
<b>Totale oneri finanziari</b>	<b>(21.168)</b>	<b>(13.863)</b>
Interessi bancari e da depositi a termine	5.642	2.944
Altri proventi	5.443	1.843
<b>Totale proventi finanziari</b>	<b>11.265</b>	<b>4.787</b>
Differenze cambio realizzate nette	(454)	(405)
Differenze cambio non realizzate nette	450	(141)
<b>Proventi e oneri finanziari netti</b>	<b>(9.907)</b>	<b>(9.622)</b>

Si precisa che gli altri proventi si riferiscono prevalentemente a proventi netti realizzati dalla Capogruppo su titoli non più in portafoglio.

Per quanto riguarda le obbligazioni e i *private placement* emessi dalla Capogruppo e da Redfire, Inc., gli oneri sopra presentati sono al netto dell'effetto delle coperture sui tassi di interesse e – per la sola Capogruppo – sui tassi di cambio; il dettaglio degli oneri lordi è il seguente:

	31 dicembre 2005			31 dicembre 2004
	Capogruppo (€ 000)	Redfire, Inc. (€ 000)	Totale (€ 000)	Totale (€ 000)
Oneri finanziari verso obbligazionisti	(11.355)	(8.520)	(19.875)	(19.117)
Oneri finanziari su <i>swap</i>	(7.186)		(7.186)	(7.189)
Proventi finanziari su <i>swap</i>	11.355	3.102	14.457	16.041
	<b>(7.186)</b>	<b>(5.418)</b>	<b>(12.604)</b>	<b>(10.265)</b>

### Costi del personale

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Salari e stipendi	(60.063)	(57.044)
Oneri sociali	(14.836)	(14.433)
Costi per benefici successivi al rapporto di lavoro	(1.726)	(2.436)
Costo per pagamenti basati su azioni	(1.009)	(419)
	<b>(77.635)</b>	<b>(74.332)</b>

### Costi di ricerca e sviluppo

L'attività di ricerca e sviluppo del Gruppo riguarda esclusivamente l'ordinaria attività produttiva e commerciale; in particolare, si concentra sull'ordinario controllo di qualità dei prodotti e su studi di *packaging* nei diversi mercati.

Tali costi non vengono capitalizzati, ma interamente spesi a conto economico nell'esercizio in cui vengono sostenuti.

## 9. Imposte correnti e differite

Il dettaglio delle imposte correnti e differite incluse nel conto economico del Gruppo è il seguente:

	31 dicembre 2005 €/000	31 dicembre 2004 €/000
<i>Imposte sul reddito correnti</i>		
– imposte dell'esercizio	(31.619)	(31.757)
– imposte relative a esercizi precedenti	(246)	
<i>Imposte sul reddito differite</i>		
– emersione e annullamento di differenze temporanee	(19.315)	(11.319)
<b>Imposte sul reddito riportate a conto economico</b>	<b>(51.180)</b>	<b>(43.076)</b>

Gli importi delle imposte correnti o differite accreditate e addebitate direttamente a patrimonio netto nel corso del periodo riguardano unicamente la valutazione a *fair value* delle coperture di *cash flow hedging* su future operazioni di vendita e acquisto in valuta.

	31 dicembre 2005 € 000	31 dicembre 2004 € 000
Imposte differite relative a voci addebitate o accreditate al patrimonio netto		
Utile netto valutazioni cash flow hedging	14	–
	<b>14</b>	<b>0</b>

Di seguito viene fornita la riconciliazione dell'onere fiscale teorico con quello effettivo del Gruppo.

Si precisa che l'aliquota teorica considerata è quella della Capogruppo; tiene conto di due aliquote, l'IRES e l'IRAP che hanno tuttavia base imponibile diversa.

Le differenze di base imponibile sono incluse nella voce "differenze permanenti".

	31 dicembre 2005 € 000	31 dicembre 2004 € 000
<b>Risultato del Gruppo prima delle imposte</b>	<b>169.193</b>	<b>139.997</b>
Aliquota fiscale applicabile Italia	37,25%	37,25%
Imposte teoriche del Gruppo ad aliquota vigente in Italia	(63.024)	(52.149)
Minore (maggiore) incidenza fiscale delle imprese estere rispetto all'aliquota teorica	9.290	8.220
Minore (maggiore) incidenza fiscale delle imprese italiane rispetto all'aliquota teorica	3.671	3.540
Differenze permanenti	(2.008)	(2.657)
Altre differenze su scritture di consolidato	891	(30)
<b>Onere fiscale effettivo</b>	<b>(51.181)</b>	<b>(43.076)</b>
Aliquota effettiva	–30,0%	–31,0%

Il dettaglio delle imposte anticipate e differite iscritte a conto economico e nello stato patrimoniale di fine periodo, divise per natura, è il seguente:

	Stato patrimoniale		Conto economico	
	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004
	€/000	€/000	€/000	€/000
<b>Imposte anticipate</b>				
Spese a deducibilità differita	949	1.105	(253)	(674)
Fondi tassati	5.733	8.279	(2.944)	(141)
Perdite pregresse	6.502	3.875	913	(1.424)
Valutazioni a <i>fair value</i>	1.553	126	26	126
Altre	1.792	2.147	(336)	953
Voci addebitate a patrimonio netto	14		(18)	
	<b>16.543</b>	<b>15.532</b>	<b>(2.612)</b>	<b>(1.160)</b>
<b>Imposte differite</b>				
Ammortamenti anticipati	(6.752)	(5.184)	(1.845)	(1.668)
Plusvalenze soggette a tassazione differita	(407)	(834)	(9)	(2.391)
<i>Goodwill</i> e marchi deducibili localmente	(27.870)	(13.110)	(12.854)	(6.531)
Riserve soggette a tassazione in caso di distribuzione	(8.331)	(8.331)		
Adeguamento ai principi contabili di gruppo	3.437	4.646	(1.209)	1.087
<i>Leasing</i>	(1.440)	(654)	(786)	(655)
Altri	(1.942)	(1.583)		
	<b>(43.304)</b>	<b>(25.051)</b>	<b>(16.702)</b>	<b>(10.158)</b>

Il beneficio fiscale riconosciuto sulle perdite pregresse riguarda le imposte anticipate registrate nei precedenti esercizi da Campari do Brasil Ltda in base alle proprie perdite fiscali; la legislazione locale prevede che non vi sia scadenza nell'utilizzo temporale di tali perdite ma solo un limite di utilizzo per ogni esercizio basato sul reddito imponibile dichiarato nello stesso esercizio.

La società ha già iniziato il recupero di tali perdite nell'esercizio corrente.

## 10. Utile base e diluito per azione

L'utile per azione base è determinato come rapporto tra il risultato dell'esercizio di pertinenza del Gruppo e il numero medio ponderato di azioni ordinarie in circolazione nell'esercizio. Vengono escluse dal denominatore di questo rapporto le azioni proprie detenute dal Gruppo.

L'utile per azione diluito è determinato tenendo conto, nel calcolo del numero di azioni in circolazione, del potenziale effetto diluitivo derivante dalle opzioni assegnate ai beneficiari dei piani di *stock option*.

Il calcolo dell'utile base per azione è il seguente.

utile base	31 dicembre 2005			31 dicembre 2004		
	Utile € 000	Azioni numero	Utile per azione €	Utile € 000	Azioni numero	Utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	118.013			96.921		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione		281.194.137			280.806.135	
<b>Utile base per azione</b>			<b>0,42</b>			<b>0,35</b>

Il calcolo dell'utile diluito per azione è il seguente.

utile diluito	31 dicembre 2005			31 dicembre 2004		
	Utile € 000	Azioni numero	Utile per azione €	Utile € 000	Azioni numero	Utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	118.013			96.921		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione al netto della diluizione		284.710.990			281.283.481	
<b>Utile diluito per azione</b>			<b>0,41</b>			<b>0,34</b>

## 11. Immobilizzazioni materiali nette

I movimenti intervenuti nella voce in commento sono riportati nella tabella che segue:

	Terreni e fabbricati € 000	Impianti e macchinari € 000	Altri € 000	Totale € 000
Valore di carico iniziale	118.647	167.303	61.696	347.646
Fondo ammortamento iniziale	(44.426)	(109.786)	(49.210)	(203.422)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>74.221</b>	<b>57.517</b>	<b>12.486</b>	<b>144.224</b>
Investimenti	3.281	7.569	3.865	14.715
Variazione area consolidamento	5.303	2.548	152	8.003
Disinvestimenti	(140)	(149)	(1.247)	(1.536)
Ammortamenti	(3.590)	(9.416)	(2.313)	(15.319)
Riclassifiche	590	1.481	(2.072)	(1)
Riclassifica immobilizzazioni in corso a fine esercizio	654	2.218	(2.871)	-
Svalutazioni	(1)	-	-	(1)
Differenze cambio e altri movimenti	1.438	1.783	(828)	2.394
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>81.756</b>	<b>63.551</b>	<b>7.172</b>	<b>152.479</b>
Valore di carico finale	129.772	182.753	58.695	371.220
Fondo ammortamento finale	(48.016)	(119.202)	(51.523)	(218.741)

Gli investimenti dell'esercizio, pari a € 14.715 migliaia, sono riconducibili per € 3.934 migliaia a opere realizzate su fabbricati e impianti nello stabilimento di Volos, in Grecia, per l'avvio della produzione di Ouzo 12 da parte della controllata Koutsikos Distilleries S.A.; lo stabilimento è entrato in funzione nella seconda parte dell'anno.

La Capogruppo ha effettuato investimenti nei propri stabilimenti, principalmente a Novi Ligure, per un ammontare totale di € 5.217 migliaia; di questi, € 3.244 migliaia riguardano impianti e macchinari per reparti diversi tra i quali la linea liquori e CampariSoda, il reparto di fabbricazione di sfusi e sciroppi, le cantine, i servizi generali di stabilimento.

Inoltre, € 1.815 migliaia sono stati investiti da Sella & Mosca S.p.A. per l'acquisto di macchine agricole, impianti diversi e in una nuova cantina barriqueria.

Infine Barbero 1891 S.p.A. ha contribuito agli investimenti del Gruppo con € 1.263 migliaia per una nuova linea spumanti, apparecchiature elettriche e autoclavi.

La variazione dell'area di consolidamento è interamente riferita a Teruzzi & Puthod S.r.l., consolidata dal 1° dicembre 2005.

Si segnala che, ai fini di una migliore esposizione, alla fine dell'esercizio sono state riclassificate le immobilizzazioni in corso tra le varie categorie di appartenenza, in modo da rispecchiare la natura dell'investimento.

Al 31 dicembre 2005, le immobilizzazioni in corso sono pari a € 2.915 migliaia.

La tabella che segue mostra la composizione delle immobilizzazioni materiali per titolo di possesso:

	Immobilizzazioni di proprietà € 000	Immobilizzazioni in <i>leasing</i> finanziario € 000	Totale € 000
Terreni e fabbricati	57.721	24.035	81.756
Impianti e macchinari	61.571	1.980	63.551
Altri beni	7.078	94	7.172
	<b>126.369</b>	<b>26.109</b>	<b>152.479</b>

Di seguito si forniscono alcune informazioni aggiuntive:

	Terreni e fabbricati € 000	Impianti e macchinari € 000	Altri € 000	Totale € 000
Valore lordo cespiti completamente ammortizzati e ancora in funzione	3.350	69.091	11.606	84.048
Valore netto cespiti ritirati dall'uso attivo e non classificati come destinati alla vendita	–	1.042	2	1.044

## 12. Attività biologiche

La voce include attività biologiche composte da viti fruttifere e mature, che sostengono la raccolta di uva per la produzione del vino.

Le viti sono situate in vigneti di circa 500 ettari in Sardegna, a nord di Alghero, di proprietà di Sella & Mosca S.p.A., in vigneti nel territorio di San Gimignano di 90 ettari di proprietà della neo-acquisita Teruzzi & Puthod S.r.l. e in 73 ettari di vigneti in Francia, a Saint Gilles, di proprietà di Société Civile du Domaine de La Margue.

I movimenti intervenuti nella voce in commento sono riportati nella tabella che segue; la variazione dell'area di consolidamento è interamente riferita a Teruzzi & Puthod S.r.l.

	€/000
Valore di carico iniziale	12.511
Fondo ammortamento iniziale	(2.983)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>9.528</b>
Investimenti	2.203
Variazione dell'area di consolidamento	1.395
Disinvestimenti	(10)
Ammortamenti	(426)
Differenze di cambio e altri movimenti	808
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>13.497</b>
Valore di carico finale	16.906
Fondo ammortamento finale	(3.409)

Gli investimenti riportati sono interamente riferibili ad impianti di vigneto di Sella & Mosca S.p.A. Per quanto riguarda questa società, in relazione all'applicazione dello IAS 41, relativo al trattamento contabile di attività biologiche (viti) e prodotti biologici (uva), in considerazione delle peculiarità del territorio in cui opera la stessa, di seguito descritte, si è ritenuto di mantenere il criterio di iscrizione al costo, al netto degli ammortamenti cumulati, in quanto la valutazione al *fair value* (valore equo) richiederebbe la sussistenza dei seguenti presupposti, non presenti nel contesto in cui opera la società:

- l'esistenza di un mercato attivo di prodotti ed attività biologiche, che in Sardegna non è tale da essere in grado di assorbire uva e viti nella quantità in oggetto, a causa della mancanza di compratori disponibili e dell'impossibilità di definire possibili prezzi di mercato ove i prodotti o le attività biologiche venissero poste interamente in vendita;
- l'adozione del metodo di valutazione alternativo dei flussi finanziari, non applicabile per l'impossibilità di definire un prezzo attendibile per i prodotti biologici in oggetto, nelle quantità in oggetto, nonché per l'impossibilità di definire o misurare i prevedibili flussi finanziari.

Il tasso di ammortamento utilizzato da Sella & Mosca S.p.A. è del 5%.

Le attività biologiche non fruttifere al 31 dicembre 2005 ammontano a € 6.907 migliaia (€ 4.745 migliaia nel 2004). La produzione agricola realizzata nel corso dell'esercizio ammonta a circa 43.000 quintali; non vi sono rimanenze di tale produzione a fine esercizio in quanto è stata tutta trasformata.

### 13. Investimenti immobiliari

Gli investimenti immobiliari sono costituiti da un terreno sito nei pressi di Roma che ne rappresenta il valore maggiore.

Includono inoltre per l'ammontare residuo dieci appartamenti, un negozio e tre magazzini siti in provincia di Milano, Bergamo e Verbania.

A eccezione di due appartamenti occupati, tutte le unità immobiliari sono libere.

Non vi sono state movimentazioni significative durante l'esercizio, ad eccezione di una variazione di perimetro di € 500 migliaia derivante dall'acquisizione di Teruzzi e Puthod S.r.l.

Si precisa che il *fair value* di queste proprietà non si discosta significativamente dal valore di iscrizione.

### 14. Attività immateriali a vita definita

I movimenti intervenuti nella voce in commento sono riportati nella tabella che segue:

	<i>Software</i> €/000	Altre €/000	Totale €/000
Valore di carico iniziale	6.881	13.260	20.141
Fondo ammortamento iniziale	(4.915)	(11.804)	(16.719)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>1.966</b>	<b>1.456</b>	<b>3.422</b>
Variazione perimetro	4	–	4
Investimenti	1.173	758	1.931
Decrementi	(10)	–	(10)
Ammortamenti del periodo	(887)	(777)	(1.664)
Riclassifiche da immobilizzazioni in corso	20	(20)	–
Differenze cambio e altri movimenti	172	(45)	127
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>2.438</b>	<b>1.372</b>	<b>3.810</b>
Valore di carico finale	7.347	13.954	22.194
Fondo ammortamento finale	(5.352)	(12.582)	(18.384)

Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate a quote costanti in ogni esercizio in relazione con la loro residua vita utile, tenuto conto anche di eventuali perdite per riduzione di valore cumulate; non si sono registrate tali perdite su queste immobilizzazioni.

Gli incrementi relativi alla voce *software* sono principalmente riconducibili all'acquisizione di licenze *software* e ad alcuni interventi per l'evoluzione del sistema SAP R/3 presso alcune società del Gruppo che ne erano prive.

## 15. Avviamento e marchi

I movimenti intervenuti nel corso dell'esercizio sono riportati nella tabella che segue:

	Avviamento €/000	Marchi €/000	Totale €/000
Valore di carico iniziale	553.239	22.389	575.628
<i>Impairment</i> iniziale	–	–	–
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>553.239</b>	<b>22.389</b>	<b>575.628</b>
Variazione perimetro	–	2	2
Investimenti	160.442	–	160.442
Differenze cambio e altri movimenti	14.538	–	14.538
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>728.219</b>	<b>22.391</b>	<b>750.610</b>
Valore di carico finale	728.219	22.391	750.610
<i>Impairment</i> finale	–	–	–

L'*avviamento* rilevato in bilancio deriva dall'acquisto di imprese; dal 1° gennaio 2004 l'*avviamento* non è più ammortizzato, ma sottoposto alla verifica di perdita di valore (*impairment test*) annualmente o più frequentemente se eventi o cambiamenti di circostanze indicano possibile tale perdita.

Si rimanda al paragrafo successivo per quanto riguarda ulteriori dettagli in merito a queste valutazioni.

L'incremento dell'*avviamento* rilevato nell'esercizio è riconducibile a due fattori; da una parte all'acquisto, da parte di Redfire, Inc., di un'ulteriore partecipazione del 30,1% nel capitale di Skyy Spirits, LLC, attraverso l'esercizio di una *call option*.

L'operazione, avvenuta nel mese di febbraio 2006, ha generato un *goodwill* pari a US\$ 155,5 milioni (€ 117.239 al cambio della data dell'operazione); tale valore è stato adeguato ai cambi di fine esercizio come richiesto dal principio contabile IAS 21 – Effetto delle variazioni dei cambi delle valute estere – e risulta pertanto pari a € 131.778 migliaia a fine esercizio; la differenza tra i due valori è pari alla differenza cambio presentata nella tabella di cui sopra.

In aggiunta, è stato rilevato nel corso dell'esercizio il debito per la restante quota del 11% detenuta dal *management team* della società e soggetto a meccanismi di opzioni reciproche put/call da esercitarsi nel 2007. Il *goodwill* generato da questa seconda rilevazione ammonta a € 43.203 milioni.

I *marchi* esposti in bilancio sono attività immateriali a vita utile indefinita anch'essi derivanti da acquisizioni di imprese.

Per la loro valutazione si è adottato il metodo del costo; dal 1° gennaio 2004 i marchi non sono più ammortizzati e sono assoggettati alla verifica di perdite di valore (*impairment test*) annualmente o più frequentemente se eventi o cambiamenti di circostanze indicano una possibile perdita.

## 16. Impairment

Il Gruppo Campari effettua la verifica di recuperabilità (*impairment test*) del valore dell'avviamento una volta all'anno e più frequentemente se vi sono indicatori di perdita di valore.

Ai fini della valutazione del test di *impairment*, i valori di *goodwill* e marchi sono stati allocati alle rispettive unità (o gruppi di unità) generatrici di flussi finanziari ("*cash generating unit*") alla data di riferimento del bilancio.

In particolare si è ricorso ai flussi di cassa generati dai singoli prodotti, o gruppi di prodotti, intesi come marchi del Gruppo.

L'allocatione dei valori di *goodwill* e marchi alle singole unità è esposta nella seguente tabella:

	31 dicembre 2005		31 dicembre 2004	
	Avviamento € 000	Marchi € 000	Avviamento € 000	Marchi € 000
Prodotti <i>ex Bols</i>	4.612	1.992	4.612	1.992
Ouzo12	9.976	7.429	9.976	7.429
Cinzano	51.457	772	51.457	772
Acquisizione Brasiliana	65.941	–	65.941	–
Skyy Spirits, LLC	401.120	–	226.140	–
Zedda Piras S.p.A.				
e Sella & Mosca S.p.A.	57.254	21	57.254	21
Barbero 1891 S.p.A.	137.859	–	137.859	–
Riccadonna	–	11.300	–	11.300
Altro	–	877	–	875
	<b>728.219</b>	<b>22.391</b>	<b>553.239</b>	<b>22.389</b>

Le principali ipotesi utilizzate nella determinazione del valore in uso delle *cash generating unit*, ovvero dal valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati che si suppone deriveranno da un uso continuativo delle attività, sono relative al tasso di sconto e al tasso di crescita.

In particolare, il Gruppo ha utilizzato tassi di sconto che si ritiene riflettano correttamente le valutazioni del mercato, alla data di riferimento della stima, del valore attuale del denaro e i rischi specifici connessi alle singole unità generatrici di cassa; tali tassi sono compresi tra 6,4% e 11,1%.

Le previsioni dei flussi di cassa operative derivano da quelle insite nei più recenti *budget* e piani predisposti dal Gruppo per i prossimi tre anni, estrapolati su base decennale sulla base di tassi di crescita di medio/lungo termine a seconda delle diverse caratteristiche delle attività e comunque non superiori al tasso medio di crescita a lungo termine del mercato in cui opera il Gruppo.

L'utilizzo di un periodo di dieci anni è giustificato dal ciclo di vita dei prodotti rispetto al mercato di riferimento.

Le previsioni dei flussi di cassa si riferiscono a condizioni correnti di esercizio dell'attività, quindi non includono flussi finanziari connessi a eventuali interventi di natura straordinaria.

La composizione delle stime dei flussi finanziari futuri è stata determinata in base a criteri di prudenzialità che considerano costanti in termini di volume le vendite successive all'orizzonte analitico di previsione.

Inoltre, le previsioni si basano su criteri di ragionevolezza e coerenza relativamente all'imputazione delle spese generali future, alla tendenza degli investimenti attesi di capitale, alle condizioni di equilibrio finanziario, nonché alle ipotesi macro-economiche, con particolare riferimento agli incrementi di prezzo dei prodotti, che tengono conto dei tassi di inflazione attesi.

Tutti gli *impairment test* hanno portato a valutazioni che non hanno determinato, nell'esercizio e in quello precedente, perdite permanenti di valore.

## 17. Altre attività non correnti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Attività finanziarie per <i>interest rate swap</i>	5.274	–
Partecipazioni in altre imprese	237	257
Depositi a garanzia	1.104	456
Crediti verso fondi per benefici dipendenti	1.165	1.055
Altri crediti	3.296	3.322
Azioni proprie (*)	–	29.780
	<b>11.076</b>	<b>34.870</b>

A partire dal 1° gennaio 2005 il Gruppo applica gli IAS 32 e 39, con i conseguenti effetti sulla voce in questione:

- gli strumenti finanziari derivati sono iscritti in bilancio al *fair value*, ovvero alla quotazione di mercato del periodo di riferimento; per effetto di tale valutazione, l'*interest rate swap* in essere per la copertura del rischio di interesse relativo al *private placement* di Redfire, Inc., ha portato all'iscrizione di un'attività finanziaria di € 5.280 migliaia di cui una minima parte risulta iscritta tra le attività finanziarie correnti; si rimanda alla nota 24 – passività finanziarie – per ulteriori dettagli.
- le azioni proprie, precedentemente iscritte all'attivo del bilancio per un valore pari al costo di acquisto, sono state portate in riduzione delle riserve di patrimonio netto.

La voce “altri crediti” include € 2.966 migliaia nei confronti di Core One S.r.l., a cui è stato ceduto nel corso del 2003 l'immobile, sito in Via Filippo Turati, Milano, sede della Capogruppo e di alcune società italiane del Gruppo, fruttifero di interessi contrattuali allineati alle condizioni di mercato, avente scadenza 30 luglio 2008.

I crediti verso fondi per benefici ai dipendenti sono inerenti a contratti assicurativi correlati ai benefici concessi al personale dipendente o ex dipendente di alcune controllate.

Il valore di tale attività è stato rettificato degli eventuali utili o perdite attuariali.

Si rimanda alla nota 29 – Benefici ai dipendenti e fondi pensione – per ulteriori dettagli.

## 18. Rimanenze

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Materie prime, sussidiarie e di consumo	25.969	35.299
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	47.418	29.455
Prodotti finiti e merci	61.895	49.656
Acconti		
	<b>135.283</b>	<b>114.410</b>

Le rimanenze sono esposte al netto del fondo svalutazione relativo, i cui movimenti sono evidenziati nella tabella che segue:

	(€ 000)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>3.084</b>
Accantonamenti	1.965
Utilizzi	(1.507)
Differenze cambio ed altri movimenti	150
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>3.692</b>

## 19. Crediti commerciali e altri crediti

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
<i>Crediti commerciali</i>		
Crediti commerciali verso clienti terzi	218.897	153.677
Crediti commerciali verso società collegate	6.319	5.420
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	12.201	7.156
	<b>237.416</b>	<b>166.253</b>
<i>Altri crediti</i>		
Anticipi e altri crediti verso fornitori	3.163	692
Crediti verso Erario	12.160	10.357
Crediti verso agenti e clienti diversi	2.628	3.577
Risconti attivi	1.440	1.843
Crediti finanziari a breve verso società collegate e joint venture	2.446	2.387
Altri	2.407	4.012
	<b>24.244</b>	<b>22.868</b>

Tali crediti sono tutti esigibili entro 12 mesi.

I crediti commerciali sono esposti al netto dei premi di fine anno e dei debiti per costi promozionali; questi ultimi sono stati riclassificati coerentemente con quanto fatto a livello economico.

I dati del 2004 sono stati resi omogenei.

La movimentazione del fondo svalutazione crediti commerciali durante l'esercizio è stata la seguente:

	(€ 000)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	<b>4.950</b>
Accantonamenti	826
Utilizzi	(1.965)
Differenze cambio ed altri movimenti	578
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>4.389</b>

## 20. Cassa, banche e titoli

La seguente tabella espone la riconciliazione della voce "cassa, banche e titoli" con quanto definito come "disponibilità liquide e mezzi equivalenti" a livello di rendiconto finanziario.

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Conti correnti bancari e cassa	31.362	27.752
Depositi a termine	186.137	211.731
Titoli a pronto smobilizzo	27.561	–
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	245.061	239.483
Altri titoli	2.474	6.467
<b>Totale cassa, banche e titoli</b>	<b>247.535</b>	<b>245.950</b>

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti sono costituite da conti correnti bancari e altri depositi bancari esigibili a vista che sono remunerati a tassi variabili parametrati al tasso *Libor* per la valuta e il periodo di riferimento.

Includono inoltre i titoli a pronto smobilizzo, che sono costituiti da investimenti finanziari a breve termine e ad alta liquidità prontamente convertibili in valori di cassa noti e che sono soggetti ad un irrilevante rischio di variazione di valore.

Gli altri titoli sono costituiti da SICAV e altri titoli, tutti scadenti entro 12 mesi.

## 21. Crediti finanziari, quota a breve

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Rateo netto interessi attivi/passivi <i>swap</i> su prestiti obbligazionari	3.139	3381
Valutazione a <i>fair value</i> di strumenti di copertura su <i>private placement</i>	6	
Altre attività e passività finanziarie	5	512
	<b>3.150</b>	<b>3.893</b>

I ratei sono riconducibili agli interessi attivi maturati sugli strumenti finanziari di copertura dei prestiti obbligazionari e *private placement* e la cui scadenza è gennaio 2006.

Inoltre, la voce include la quota a breve della valutazione a *fair value* del derivato di Redfire, Inc.

Si rimanda per maggiori informazioni ai commenti della nota 24 – passività finanziarie.

## 22. Attività non correnti destinate alla vendita

La voce include gli immobili non strumentali, per i quali la probabilità di vendita è elevata, o esiste un impegno irrevocabile di vendita con un soggetto terzo.

Tali attività, valutate al minore tra il valore netto contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita, sono pari a € 127 migliaia al 31 dicembre 2004 e a € 78 migliaia al 31 dicembre 2005.

La riduzione è dovuta alla cessione di un immobile che ha generato una plusvalenza di € 136 migliaia.

## 23. Capitale e riserve

### Capitale

In esecuzione della delibera dell'Assemblea straordinaria degli azionisti del 29 aprile 2005, è stato effettuato il frazionamento delle azioni ordinarie della Capogruppo secondo il rapporto di dieci nuove azioni ordinarie del valore nominale di € 0,10 per ogni azione ordinaria del valore nominale di € 1,00.

Pertanto, al 31 dicembre 2005 il capitale sociale è suddiviso in n. 290.400.000 azioni ordinarie, del valore nominale unitario di € 0,10, interamente versate.

### Azioni in circolazione e azioni proprie

La movimentazione delle azioni in circolazione durante l'esercizio è stata la seguente:

	Numero azioni		Valore nominale	
	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004 (*)	31 dicembre 2005 €	31 dicembre 2004 €
Azioni in circolazione all'inizio dell'esercizio	281.048.090	280.400.000	28.104.809	28.040.000
Acquisti a favore del piano di <i>stock option</i>	(193.800)	(1.231.330)	(19.380)	(123.133)
Vendite	501.723	1.879.420	50.172	187.942
Azioni in circolazione alla fine dell'esercizio	281.356.013	281.048.090	28.135.601	28.104.809
<b>Totale azioni proprie possedute</b>	<b>9.043.987</b>	<b>9.351.910</b>	<b>904.399</b>	<b>935.191</b>
% delle azioni proprie sul capitale sociale	3,1%	3,2%		

(\*) Numero rideterminato a seguito del frazionamento delle azioni deliberato dall'Assemblea straordinaria del 29 aprile 2005.

### Dividendi pagati e proposti

I dividendi deliberati e pagati nell'esercizio e in quello precedente e i dividendi sottoposti ad approvazione da parte dell'assemblea che approva il bilancio chiuso al 31 dicembre 2005 sono i seguenti:

	Ammontare totale		Dividendo per azione	
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2005 (€)	31 dicembre 2004 (€)
Deliberati e pagati durante l'anno su azioni ordinarie	28.105	24.675	0,100	0,088
Dividendi proposti su azioni ordinarie (*)	28.136		0,100	

(\*) Calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del Consiglio di Amministrazione del 22 marzo 2006.

### Altre riserve

	<i>Stock option</i>	<i>Cash flow hedging</i>	Conversione dei bilanci in valuta	Totale
	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)	(€ 000)
<b>Saldo al 31 dicembre 2004</b>	419		3.142	3.561
<i>Applicazione IAS 32 e IAS 39</i>				
<i>Cash flow hedging</i>		259		259
<b>Saldo al 1° gennaio 2005</b>	419	259	3.142	3.820
Costo <i>stock option</i> dell'esercizio	1.009			1.009
Utili (perdite) rilevate a conto economico		(278)		(278)
Importo rilevato a patrimonio netto		(207)		(207)
Effetto fiscale rilevato a conto economico		19		19
Effetto fiscale rilevato a patrimonio netto		14		14
Differenze di conversione			9.963	9.963
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	1.428	(193)	13.105	14.340

Per quanto riguarda la riserva per *stock option*, che rappresenta la contropartita del costo rilevato a conto economico lungo la durata del piano, si rimanda alla nota 30 – Piano di *stock option*.

Per quanto riguarda la riserva di *cash flow hedging*, che accoglie il *fair value* delle coperture in essere su transazioni di vendita e acquisto futuri, si rimanda alla nota 34 – Strumenti finanziari.

La riserva di conversione accoglie tutte le differenze cambio relative ai bilanci in valuta diversa dall'Euro delle società controllate.

## 24. Passività finanziarie

Il dettaglio delle passività finanziarie del Gruppo, con l'indicazione per ognuna del tasso di interesse effettivo e della scadenza della stessa, è il seguente:

	Tasso di interesse effettivo (*)	Scadenza	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
<b>Passività non correnti</b>				
Prestito obbligazionario e <i>private placement</i> :				
<i>Private placement</i>	US \$ Libor a 6 mesi + 60/87 <i>basis point</i>	luglio 2012	143.150	121.583
Prestito obbligazionario	€ Libor a 3/6 mesi + 59 <i>basis point</i>	luglio 2015-2018	231.406	256.373
			<b>374.556</b>	<b>377.956</b>
Altre passività finanziarie non correnti:				
Debiti verso banche	US \$ Libor a 1 mese + 20 <i>basis point</i>	2007-2009	26.749	831
Debiti per leasing immobiliare	€ Libor a 3 mesi + 59 <i>basis point</i>	febbraio 2012	19.037	22.005
Passività finanziaria per <i>cross currency swap</i> prestito obbligazionario			28.438	–
Debiti per esercizio <i>put option</i> Skyy		2007	45.546	
Altri debiti finanziari	€ fisso 1,85%-4,60%	2007-2015	3.042	4.373
			<b>122.812</b>	<b>27.209</b>
<b>Passività correnti</b>				
Debiti verso banche (**)	Libor a 1 mese + 20 <i>basis point</i>	marzo 2006	112.839	55.571
Altri debiti finanziari:				
Debiti per leasing immobiliare, quota a breve termine	€ Libor a 3 mesi + 59 <i>basis point</i>	2006	3.070	2.942
Prestiti obbligazionari, quota a breve termine	US \$ Libor a 6 mesi + 59 <i>basis point</i>	luglio 2006	3.308	2.940
Rateo interessi su prestiti obbligazionari e <i>private placement</i>	Libor a 6 mesi + 59 <i>basis point</i>	gennaio 2006	9.402	8.280
Altri debiti finanziari	€ fisso 1,85%-4,60%	2006	912	1.115
Valutazione a <i>fair value</i> di contratti <i>forward</i>			501	
			<b>17.193</b>	<b>15.277</b>

(\*) Il tasso di interesse effettivo di *private placement* e prestito obbligazionario tiene conto dei derivati accesi su di essi e rappresenta quindi il costo netto per il Gruppo.

(\*\*) Parte dei debiti a breve verso le banche sono denominati in US\$ (per un corrispettivo di € 31,4 milioni), mentre il restante importo è denominato in Euro.

Si rimanda alla nota 34 – Strumenti finanziari – per un'analisi delle scadenze di queste passività.

### *Prestito obbligazionario e private placement*

Il debito finanziario per i *private placement* emessi dalla Capogruppo e da Redfire, Inc. esposto al costo al 31 dicembre 2004, è stato rettificato al 1° gennaio 2005 conformemente alle disposizioni dello IAS 39, applicato dal Gruppo da questa data; si rimanda alla nota 36 – Transizione ai Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS) per un dettagliato effetto degli impatti iniziali di tale applicazione.

Il debito della Capogruppo, denominato in Dollari USA e a tasso originariamente fisso, è stato modificato tramite un *cross currency swap* che ha sterilizzato il rischio di cambio e portato gli interessi da fissi a variabili.

Il debito di Redfire, Inc., anch'esso con le stesse caratteristiche iniziali, è stato oggetto di un *interest rate swap* che ha modificato il profilo del tasso da fisso a variabile.

Entrambi questi strumenti di copertura sono stati valutati a *fair value* e le relative variazioni sono rilevate a conto economico; avendo stabilito l'efficacia delle operazioni di copertura, lo strumento coperto risulta valutato anch'esso a *fair value* con variazioni di segno opposto anch'esse rilevate a conto economico. Pertanto, il valore espresso nelle voci prestito obbligazionario e *private placement* rappresenta il *fair value* dei debiti stessi; il *cross currency swap* della Capogruppo ha un *fair value* negativo di € 28.438 migliaia esposto tra le passività finanziarie non correnti, mentre l'*interest rate swap* di Redfire, Inc. ha un *fair value* positivo pari a € 5.280 migliaia, esposto tra le attività finanziarie non correnti e correnti.

La quota corrente di questi prestiti fa riferimento al solo *private placement* di Redfire, Inc. per la parte capitale scadente nel 2006, pari a US\$ 4 milioni.

### *Rateo interessi su prestiti obbligazionari*

Si tratta del rateo relativo agli interessi maturati nel 2005 e che saranno pagati nel mese di gennaio 2006; l'effetto positivo dei ratei derivanti dalle operazioni di copertura sopra discusse è classificato tra i crediti finanziari a breve termine.

### *Debiti verso banche*

La quota non corrente dei debiti verso le banche si riferisce per € 25.430 milioni a una linea di credito a medio – lungo termine pari a US\$ 30 milioni, accesa da Redfire, Inc. ai fini dell'acquisizione della quota del 30,1% in Skyy Spirits, LLC nel mese di febbraio 2005.

Inoltre include due finanziamenti bancari a medio-lungo termine di Société Civile du Domaine de La Margue e Koutsikos Distilleries S.A., rispettivamente pari a € 705 migliaia e a € 600 migliaia.

La quota corrente include, oltre alle quote a breve di detti finanziamenti, le linee di credito a breve termine o altri finanziamenti a breve utilizzati dalla Capogruppo e da Redfire, Inc.

Una parte di questi debiti, pari a € 5.520 migliaia, è esigibile oltre l'esercizio.

### *Debiti per esercizio put option Skyy Spirits, LLC*

Il debito per l'esercizio della *put option* di Skyy Spirits, LLC è collegato al contratto che prevede un meccanismo di opzioni reciproche scadenti nel 2007 concesse rispettivamente a Redfire, Inc. e al *management* di Skyy Spirits, LLC per l'acquisto/vendita delle partecipazioni da essi detenute a un prezzo compreso tra 5 e 15 volte l'utile ante imposte medio *pro quota* realizzato dalla società nel periodo di validità dell'opzione.

Il valore è stato determinato attualizzando l'esborso atteso sulla base dei risultati consuntivi e attesi.

L'iscrizione del debito ha comportato la riclassifica del patrimonio netto di terzi per la quota relativa a Skyy Spirits, LLC e l'iscrizione di un *goodwill* di € 43.203 migliaia.

### *Altri debiti finanziari*

Si tratta di finanziamenti e mutui a medio-lungo termine ricevuti da Sella & Mosca S.p.A. e Zedda Piras S.p.A. e assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su impianti e macchinari.

Inoltre la voce include un contratto di finanziamento della Capogruppo con il Ministero dell'Industria, il cui rimborso è previsto in 10 rate annuali a partire da febbraio 2006.

#### Valutazione a fair value di contratti forward

Si tratta del *fair value* delle operazioni di acquisto e vendita a termine di valuta realizzate da Campari International S.A.M. a fronte delle proprie previsioni di acquisti e vendita di merci in valuta diversa dall'euro.

Una parte di queste operazioni, per un ammontare pari a € 193 migliaia, hanno avuto contropartita le riserve di patrimonio netto, trattandosi di coperture dei flussi finanziari non ancora realizzati.

## 25. Fondi rischi

La tabella che segue mostra i movimenti intervenuti nella voce nel periodo in esame:

	Fondo imposte (€ 000)	Fondo ristrutturazioni industriali (€ 000)	Fondo indennità suppletiva di clientela (€ 000)	Altri (€ 000)	Totale (€ 000)
<b>Saldo al 1° gennaio 2005</b>	1.789	4.571	1.454	6.464	14.278
Variazioni perimetro				475	475
Accantonamenti	618	–	938	918	2.474
Utilizzi	(531)	(2.400)	(218)	(2.685)	(5.834)
Rilasci	(2.056)		(82)	(544)	(2.682)
Differenze cambio ed altri movimenti	825	–	–	531	1.356
Effetti dell'attualizzazione			49		49
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>644</b>	<b>2.171</b>	<b>2.140</b>	<b>5.159</b>	<b>10.115</b>
di cui esborso previsto:					
entro 12 mesi	381	2.171	1.325	3.913	7.409
oltre 12 mesi	263		815	1.247	2.062

Il rilascio del fondo imposte è dovuto alla delibera favorevole della Corte suprema del Brasile relativamente ad una causa fiscale per la quale è stata emessa la sentenza definitiva nel mese di febbraio 2006; la società ha quindi provveduto a rilasciare il fondo accantonato per tale passività.

Il fondo ristrutturazione industriali, registrato dalla Capogruppo, è stato accantonato nel corso dell'esercizio 2002 a fronte del programma di ristrutturazione dei siti industriali del Gruppo.

Il fondo indennità suppletiva di clientela accoglie la stima della passività probabile da sostenere per l'erogazione di tale indennità spettante agli agenti successivamente alla fine del rapporto, tenendo conto di tutte le variabili in grado di incidere sul suo ammontare.

Tale importo è stato, inoltre, attualizzato sulla base di un adeguato tasso.

Gli altri fondi includono al 31 dicembre 2005 fondi per cause legali diverse per € 2.232 migliaia e fondi per la riorganizzazione e ridefinizione della struttura per € 2.404 migliaia.

## 26. Debiti commerciali e altre passività correnti

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Debiti commerciali verso fornitori terzi	148.195	124.399
Debiti commerciali verso società collegate	2.004	3.247
Debiti verso fornitori	150.199	127.646
Altre passività correnti		
Cauzioni imballi	–	2.667
Personale	15.745	13.931
Agenti	5.836	5.260
Risconti passivi	3.368	2.825
Ratei plusvalenze realizzate	4.942	5.765
Debiti per contributi ricevuti non ancora certi	2.020	1.590
Altri	2.844	1.288
	<b>34.754</b>	<b>33.326</b>

Il debito per cauzioni imballi, collegato all'attività degli imballaggi a rendere di alcuni prodotti, a seguito dell'interruzione della produzione dei vuoti a rendere nel 2003 è stato stornato per la parte degli imballi non riconsegnati, con la conseguente rilevazione di una sopravvenienza attiva di € 2.518 migliaia.

Il debito per contributi ricevuti si riferisce agli anticipi incassati da Sella & Mosca S.p.A. a fronte del piano della regione Sardegna POR per investimenti in corso di realizzazione e a contributi ricevuti su impianti di vigneto in fase di pre-produzione.

Solo in seguito del collaudo degli impianti stessi i contributi assumono carattere di certezza e vengono portati tra i risconti e rilevati a conto economico in base alla vita utile degli impianti stessi.

I ratei plusvalenze realizzate si riferiscono a quanto iscritto dalla Capogruppo nel corso del 2003 a rettifica della plusvalenza realizzata sulla vendita dell'immobile di Via Filippo Turati a Milano per tenere conto di futuri oneri attesi.

La quota oltre i 12 mesi (entro 5 anni) dell'importo in questione è di € 4.119 migliaia.

## 27. Contributi in conto capitale

La movimentazione dei contributi aventi assunto carattere di certezza e iscritti tra i risconti passivi è stata la seguente.

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Inclusi nella voce risconti passivi al 1° gennaio	2.486	1.719
Ricevuti nell'esercizio	110	1.201
Riconosciuti a conto economico	(443)	(342)
Inclusi nella voce risconti passivi al 31 dicembre	<b>2.153</b>	<b>2.579</b>

## 28. Debiti verso l'Erario

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Imposte sul reddito	2.316	1.094
Imposta sul valore aggiunto	7.742	5.749
Imposta di fabbricazione sull'alcool	13.477	11.649
Ritenute e tasse diverse	1.523	1.967
	<b>25.058</b>	<b>20.459</b>

Il debito per imposte sul reddito è esposto al netto di acconti e delle ritenute subite.

I debiti in questione sono tutti scadenti entro 12 mesi.

## 29. Benefici ai dipendenti e fondi pensione

Il trattamento di fine rapporto (“TFR”) del personale spettante ai dipendenti delle società italiane del Gruppo è identificato nella tipologia dei piani a benefici definiti nell’ambito dello IAS 19 (“Benefici ai dipendenti”).

Inoltre altre società del Gruppo hanno alcuni piani della stessa tipologia verso dipendenti o ex dipendenti.

Questi altri piani beneficiano di attività al loro servizio.

Questi piani sono soggetti a valutazioni di natura attuariale per esprimere il valore attuale del beneficio, erogabile al termine del rapporto di lavoro, che i dipendenti hanno maturato alla data di bilancio.

Di seguito un riepilogo dei valori delle obbligazioni e delle attività ad esse riferite, per gli esercizi 2005 e per i due precedenti.

Il TFR, in quanto obbligazione auto-finanziata non ha attività al proprio servizio.

Obbligazioni per TFR ultimi 3 esercizi	TFR	TFR	TFR
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2003 (€ 000)
Obbligazioni a benefici definiti	12.534	13.534	12.958

Gli altri piani di obbligazioni a benefici definiti, finanziati da attività asservite al piano sono riepilogati di seguito.

Obbligazioni per altri piani ultimi 3 esercizi	Altri piani	Altri piani	Altri piani
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2003 (€ 000)
Obbligazioni a benefici definiti	1.754	1.690	1.061
Attività a servizio del piano (-)	(1.165)	(1.055)	(1.584)
Eccedenza ( <i>deficit</i> ) del piano	589	635	(523)

Le tabelle seguenti sintetizzano i componenti del costo netto dei benefici rilevato nel conto economico consolidato nell’esercizio 2005 e in quello precedente:

Costo netto a conto economico	TFR	TFR	Altri piani	Altri piani
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Costo per le prestazioni di lavoro corrente	1.727	1.090	-	-
(Utili)/perdite attuariali netti	(402)	1.346	55	7
Oneri finanziari sulle obbligazioni	468	581	143	-
	<b>1.793</b>	<b>3.017</b>	<b>198</b>	<b>7</b>

Le variazioni, nel corso del 2005, del valore attuale dell’obbligazione per benefici definiti sono le seguenti:

Variazioni del valore attuale delle obbligazioni	TFR		Altri piani	
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Valore attuale al 1° gennaio	13.534	12.958	1.690	1.061
Costo delle prestazioni di lavoro corrente	1.727	1.090	–	692
Benefici pagati	(2.793)	(2.441)	(134)	(79)
Oneri finanziari sulle obbligazioni	468	581	143	
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	(402)	1.346	55	16
<b>Valore attuale al 31 dicembre</b>	<b>12.534</b>	<b>13.534</b>	<b>1.754</b>	<b>1.690</b>

Le variazioni del valore equo delle attività relative agli altri piani sono state le seguenti nel corso dell'esercizio:

Variazioni del valore equo delle attività al servizio degli altri piani	Altri piani	
	31 dicembre 2005 (€/000)	31 dicembre 2004 (€/000)
Valore attuale al 1° gennaio	1.055	1.584
Benefici pagati	(100)	(536)
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	210	7
<b>Valore attuale al 31 dicembre</b>	<b>1.165</b>	<b>1.055</b>

Le attività asservite ai piani sono classificate alla voce “altre attività non correnti”, commentate alla nota 17. Le ipotesi principali usate nel determinare le obbligazioni derivanti dai piani descritti sono di seguito illustrati.

Ipotesi usate	TFR		Altri piani	
	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004
Tasso di sconto	4,0%	4,5%	3-6%	3-6%
Futuri incrementi salariali	3,0%	3,0%	1,5%	1,5%
Futuri incrementi delle pensioni	1,2%	1,6%		
Tasso di rotazione del personale	5,0%	5,0%		
Tasso di inflazione	1,5%	2,0%		

I tassi relativi ai costi dell'assistenza sanitaria non entrano nelle ipotesi usate nel determinare le obbligazioni di cui sopra; pertanto eventuali variazioni degli stessi non produrrebbero alcun effetto.

Sulla base delle informazioni a disposizione al momento di preparazione del bilancio, il Gruppo prevede nel 2006 di effettuare pagamenti per uscite relativi ai piani descritti di circa € 1,6 milioni.

### 30. Piano di *stock option*

In osservanza alla deliberazione Consob 11971 del 14 maggio 1999 e successive modifiche e della comunicazione Consob 11508 del 15 febbraio 2000, di seguito si riportano le informazioni relative al piano di *stock option* (il “Piano”) deliberato dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. del 15 maggio 2001, che ha recepito il piano quadro per la disciplina generale delle *stock option* per il Gruppo Campari approvato dall'Assemblea degli azionisti del 2 maggio 2001:

- i) scopo dell'offerta è di offrire ai beneficiari, che nell'ambito del Gruppo ricoprono posizioni di particolare rilevanza, la possibilità di partecipare al capitale di Davide Campari-Milano S.p.A., per allineare i loro interessi a quelli degli azionisti e per fidelizzarli in vista degli importanti obiettivi strategici da realizzare;
- ii) destinatari del piano sono soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, amministratori e/o soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo, così come individuati dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A., che alla data di delibera del piano e sino al momento della assegnazione delle azioni siano stati ininterrottamente dipendenti e/o amministratori di una delle società del Gruppo;
- iii) l'assegnazione dei diritti è incondizionata e prevede la possibilità di esercizio dal giorno successivo alla scadenza del piano, ovvero il 30 giugno 2006, e non ammette l'esercizio parziale delle opzioni; il prezzo di sottoscrizione corrisponde al prezzo di collocamento del titolo sul mercato telematico azionario;
- iv) il regolamento del Piano di *stock option* non prevede prestiti o altre agevolazioni per la sottoscrizione delle azioni ai sensi dell'articolo 2358, 3° comma, cod. civ.;
- v) nel corso del 2004 e del 2005 sono state deliberate ulteriori 4 attribuzioni di *stock option*, anch'esse disciplinate dal piano quadro approvato dall'assemblea degli azionisti il 2 maggio 2001; tali attribuzioni prevedono la possibilità di esercizio per un periodo di 30 giorni dal giorno successivo alla scadenza delle opzioni assegnate nel 2004, ovvero il 30 giugno 2009, mentre sono previste delle finestre comprese nel periodo novembre 2009-novembre 2011 per le assegnazioni del 2005; il prezzo di sottoscrizione delle azioni è pari al prezzo medio ponderato di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite; anche in questo caso il regolamento del Piano di *stock option* non prevede prestiti o altre agevolazioni per la sottoscrizione delle azioni ai sensi dell'articolo 2358, 3° comma, cod. civ.;
- vi) il Consiglio di Amministrazione ha la facoltà di predisporre i regolamenti, scegliere i beneficiari, determinare quantità e valori per l'esecuzione dei piani di *stock option*; inoltre, Davide Campari-Milano S.p.A. si riserva il diritto insindacabile di modificare il Piano e il Regolamento laddove ciò si rendesse necessario o anche solo opportuno a seguito di modificazioni della normativa vigente o a seguito di altre ragioni oggettive che ne consiglino la modificazione.

La tabella che segue mostra l'evoluzione dei piani di *stock option* nei periodi considerati:

	Esercizio 2005		Esercizio 2004	
	Numero di azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio	Numero di azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio
	€	€		
<b>Diritti esistenti all'inizio del periodo</b>	12.007.160	3,51	9.806.310	3,10
Diritti concessi nel periodo	852.177	6,10	5.767.190	3,99
(Diritti annullati nel periodo)	(283.417)	3,58	(1.686.740)	3,13
(Diritti esercitati nel periodo) (**)	(501.723)	3,16	(1.879.600)	3,10
(Diritti scaduti nel periodo)	–	–	–	–
<b>Diritti esistenti alla fine del periodo (*)</b>	12.074.197	3,72	12.007.160	3,51
di cui esercitabili alla fine del periodo	–	–	–	–

(\*) Tra i diritti esposti vi sono opzioni su 5.639.440 azioni al 31 dicembre 2005 (6.290.200 al 31 dicembre 2004) che non sono state riconosciute in base al IFRS 2 in quanto assegnate anteriormente al 7 novembre 2002.

(\*\*) Il prezzo medio di mercato alla data di esercizio è di € 5,88 nel 2005 (€ 3,86 nel 2004).

La vita media residua delle opzioni esistenti al 31 dicembre 2005 è di 2,18 anni (2,93 anni al 31 dicembre 2004).

L'intervallo dei valori dei prezzi di esercizio di queste opzioni è compreso tra € 3,1 e € 6,43.

Il *fair value* medio delle opzioni concesse durante l'esercizio è di € 1,07 (€ 0,75 nel 2004).

Il *fair value* delle *stock option* è rappresentato dal valore dell'opzione determinato applicando il modello *Black-Scholes*, che tiene conto delle condizioni di esercizio del diritto, del valore corrente dell'azione, della volatilità attesa e del tasso privo di rischio. I dati significativi inseriti nel modello per le opzioni assegnate durante gli esercizi 2004 e 2005 sono i seguenti:

	2005	2004
Dividendi attesi (%)	1,66	2,17
Volatilità attesa (%)	21,41	19
Volatilità storica (%)	21,41	19
Tasso di interesse di mercato	2,93%	3,53%
Vita attesa opzioni (anni)	4,93	5
Prezzo di esercizio (€)	6,23	3,99

La volatilità è stata stimata con l'ausilio dei dati forniti da un *provider* di informazioni di mercato, e condivisi con una primaria banca, e corrisponde alla volatilità registrata nei 365 giorni precedenti l'assegnazione del piano.

Questa stima è dovuta al fatto che non esiste una volatilità storica di durata pari al periodo del piano in oggetto.

Davide Campari-Milano S.p.A. possiede azioni proprie da destinarsi al piano di *stock option*. La tabella che segue mostra la movimentazione delle azioni proprie nei periodi considerati:

	Numero azioni proprie		Prezzo di acquisto	
	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004 (*)	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004
Saldo al 1° gennaio	9.351.910	10.000.000	29.774.604	31.000.000
Acquisti	193.800	1.231.330	1.095.355	4.606.000
Vendite	(501.723)	(1.879.420)	(1.585.488)	(5.826.000)
Saldo al 31 dicembre	9.043.987	9.351.910	29.284.471	29.780.000
% sul capitale sociale	3,11%	3,22%		

(\*) Ricalcolate in base al frazionamento delle azioni avvenuto nel 2005.

### 31. Impegni e rischi

Di seguito i principali impegni e rischi del Gruppo Campari alla data di riferimento del bilancio.

#### *Leasing operativo non annullabile – Gruppo Campari come locatore*

Di seguito vengono riportati gli ammontari dovuti dal Gruppo negli esercizi futuri per contratti di *leasing* operativi su beni mobili.

	31 dicembre 2005
	Pagamenti minimi futuri (€/000)
Entro un anno	2.632
Tra uno e cinque anni	2.773
Oltre cinque anni	631
	<b>6.036</b>

Di questo importo, € 2,8 milioni sono riferiti a automobili, € 1,1 milioni a *computer* e il restante importo a macchine diverse.

#### *Leasing finanziario non annullabile – Gruppo Campari come locatore*

L'impegno relativo al contratto di *leasing* finanziario stipulato dalla Capogruppo nel 2003 relativamente al complesso immobiliare di Novi Ligure prevede i seguenti pagamenti minimi futuri; si espone inoltre il raccordo tra questi e il loro valore attuale.

	31 dicembre 2005	
	Pagamenti minimi futuri (€ 000)	Valore attuale dei pagamenti futuri (€ 000)
Entro un anno	2.945	3.495
Tra uno e cinque anni	15.964	17.474
Oltre cinque anni	3.020	3.036
<b>Totale pagamenti minimi</b>	<b>21.929</b>	
Oneri finanziari	2.076	
<b>Valore attuale dei pagamenti minimi futuri</b>	<b>24.005</b>	<b>24.005</b>

#### *Impegni contrattuali in essere per l'acquisto di immobili, impianti e macchinari*

Tali impegni ammontano a € 1,1 milioni, tutti scadenti entro l'esercizio.

#### *Altri impegni*

Gli altri impegni assunti dal Gruppo per acquisti di beni o servizi sono i seguenti:

	31 dicembre 2005			
	Acquisti materie prime (€ 000)	Sponsorizzazioni (€ 000)	Locazione (€ 000)	Totale (€ 000)
Entro un anno	11.717	1.335	3.330	13.052
Tra uno e cinque anni	11.571	1.402	10.541	12.972
Oltre cinque anni	–	–	648	–
	<b>23.288</b>	<b>2.737</b>	<b>14.519</b>	<b>26.025</b>

Gli acquisti di materie prime si riferiscono prevalentemente ad impegni della Capogruppo per acquisti di vino e uve per la produzione dei vini e spumanti Cinzano; trattasi di contratti pluriennali stipulati direttamente con i conferenti degli stessi conformemente a quanto previsto dall'accordo dei produttori di Moscato d'Asti.

Le locazioni si riferiscono per € 10,1 milioni al contratto di affitto della Capogruppo con Core One S.r.l. per l'immobile sito in Via Filippo Turati a Milano, sede della società e di altre controllate italiane.

#### *Restrizioni sulla titolarità e proprietà di immobili, impianti e macchinari impegnati a garanzia di passività*

Il Gruppo ha in essere alcuni finanziamenti, per un importo residuo di € 932 migliaia, assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su macchinari ed impianti. L'importo originario di queste garanzie era di € 13.281 migliaia.

#### *Altre garanzie*

Il Gruppo ha emesso altre forme di garanzia verso terzi; in particolare, fidejussioni a dogane per accise per € 43.521 al 31 dicembre 2005 (€ 36.970 migliaia al 31 dicembre 2004) e altre garanzie per € 5.180 migliaia.

### 32. Parti correlate

La Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. è controllata da Alicros S.p.A., con la quale il Gruppo non ha effettuato transazioni, fatto salvo l'acquisto di un'eccedenza d'imposta sui redditi 2004, risultante dalla dichiarazione dei redditi 2005, da Alicros S.p.A., pari a € 1.460.808.

I rapporti con parti correlate sono posti in essere esclusivamente con società collegate e *joint venture*, fanno parte dell'ordinaria gestione e sono regolati a condizioni di mercato e cioè alle condizioni che si sarebbero applicate fra due parti indipendenti, o di criteri che consentono il recupero dei costi sostenuti e la remunerazione dei capitali investiti.

Tutte le operazioni poste in essere con parti correlate sono state compiute nell'interesse del Gruppo.

Di seguito sono evidenziati gli ammontari dei rapporti di natura commerciale e di natura finanziaria posti in essere con le parti correlate.

	31 dicembre 2005			Altri	Vendita merci	Esercizio 2005		Altri
	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Crediti finanziari			Contributi promozionali	Proventi finanziari	
Fior Brands Ltd. International	1.285	(454)	1.446	9	3.192	(1.578)	74	29
Marques V.o.f.	847	(197)			3.440	(984)		(3)
M.C.S. S.c.a.r.l.	1.916	(339)	1.000	5	5.489	(1.744)	23	25
SUMMA S.L.	2.270	(1.014)			6.862	(3.441)		20
	<b>6.319</b>	<b>(2.004)</b>	<b>2.446</b>	<b>14</b>	<b>18.982</b>	<b>(7.747)</b>	<b>97</b>	<b>71</b>

	31 dicembre 2004			Altri	Vendita merci	Esercizio 2004		Altri
	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Crediti finanziari			Contributi promozionali	Proventi finanziari	
Fior Brands Ltd. International	1.014	(3)	1.387	9	3.218	(1.550)	68	
Marques V.o.f.	820	(10)		113	3.397	(965)		
M.C.S. S.c.a.r.l.	2.154	(1)	1.000	5	5.722	(1.991)	224	
SUMMA S.L.	1.432	(3.233)			6.917	(3.274)		
	<b>5.420</b>	<b>(3.247)</b>	<b>2.387</b>	<b>127</b>	<b>19.254</b>	<b>(7.780)</b>	<b>292</b>	<b>0</b>

Le retribuzioni degli amministratori della Capogruppo, qualificati come dirigenti del Gruppo a responsabilità strategica, sono state le seguenti:

	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
Benefici a breve termine	3.309	6.349
Benefici <i>post</i> impiego (TFR)	18	17
Indennità per la cessazione del rapporto di lavoro	–	–
Pagamenti basati su azioni	342	171
Altri benefici a lungo termine	–	–
	<b>3.669</b>	<b>6.537</b>

### 33. Procedure di gestione del rischio e operazioni di copertura

I principali strumenti finanziari del gruppo includono conti correnti e depositi a breve, passività finanziarie verso banche a breve e lungo periodo, *leasing* finanziari e prestiti obbligazionari.

L'obiettivo è quello di finanziare l'attività operativa del gruppo.

Oltre a questo, il Gruppo ha crediti e debiti commerciali derivanti dalla propria attività.

Il Gruppo fa ricorso a strumenti derivati, principalmente *interest rate swap*, *cross currency swap* e contratti *forward* per la copertura dei rischi di tasso di interesse e di cambio.

I principali rischi finanziari a cui si espone il Gruppo sono quelli di mercato (valuta e tasso di interesse), di credito e di liquidità; di seguito si espone una descrizione di questi rischi e le modalità di gestione degli stessi.

#### *Rischio di cambio*

Il 34% circa delle vendite nette consolidate del Gruppo nel 2005 è stato realizzato su mercati estranei all'Unione Europea.

Con la crescita dell'attività internazionale del Gruppo in aree diverse a quella dell'Euro, una significativa oscillazione dei tassi di cambio, può influenzare negativamente l'attività e i risultati operativi del Gruppo, nella situazione attuale con particolare riferimento al Dollaro USA ed al Real brasiliano.

Inoltre il Gruppo ha in essere alcuni finanziamenti – tra cui un *private placement* e un prestito obbligazionario – in valuta US\$ accesi per far fronte alle acquisizioni di alcune società.

Per quanto riguarda Stati Uniti, Brasile e Svizzera, la presenza di strutture stabili del Gruppo consente una parziale copertura di questo rischio, dato che sia i costi che i ricavi sono denominati nella medesima valuta. Inoltre per quanto riguarda gli Stati Uniti, parte dei flussi derivanti dalla gestione caratteristica vengono utilizzati per ripagare il debito in essere localmente.

Per quanto riguarda le vendite nelle altre aree non-euro effettuate da Campari International, la *policy* del Gruppo prevede il controllo di tale rischio tramite il ricorso a vendite *forward*.

In aggiunta, il Gruppo ha deciso di coprire il rischio di cambio afferente il prestito obbligazionario tramite un *cross currency swap*.

#### *Rischio di tasso di interesse*

Per cogliere le opportunità offerte dai contenuti tassi di interesse esistenti sul mercato, il Gruppo ha provveduto a convertire gli strumenti finanziari a lungo termine emessi a un tasso fisso, e quindi esposti al rischio sul *fair value*, in debito a tasso variabile tramite un *interest rate swap*.

Tutte le altre passività finanziarie, ad eccezione di alcuni finanziamenti ottenuti da Sella & Mosca S.p.A., Zedda Piras S.p.A. e da un finanziamento minore della Capogruppo, sono a tassi variabili, così come le attività finanziarie.

Questo espone il Gruppo al rischio di oscillazioni dei tassi.

Il recente innalzamento dei tassi di interesse, sia in area Euro che in area Dollaro USA, ha indotto il Gruppo a ricondurre parte del debito denominato in Euro a un tasso fisso ancorché con decorrenza luglio 2008 (importo e tasso negoziato).

Tale operazione è avvenuta successivamente alla chiusura del bilancio tramite un *interest rate swap forward starting*.

#### *Rischio di credito*

Per quanto riguarda le transazioni finanziarie, le stesse vengono svolte con primarie istituzioni nazionali e internazionali tutte dotate di un elevato *rating*; pertanto tale rischio è ritenuto non significativo.

Per quanto riguarda le transazioni commerciali, il Gruppo opera con controparti di dimensioni medie ed elevate (grande distribuzione, distributori nazionali e internazionali) sulle quali preventivamente vengono effettuati controlli di merito.

Inoltre le condizioni commerciali concesse inizialmente sono particolarmente restrittive.

In seguito, ogni società attua una procedura di valutazione e controllo del proprio portafoglio clienti.

Le perdite su crediti storicamente registrate sono pertanto molto basse in rapporto al fatturato e non richiedono apposite coperture e/o assicurazioni.

#### *Rischio di liquidità*

L'elevata capacità di generare cassa tramite le proprie attività operative consente al Gruppo di ridurre al minimo il rischio di liquidità, inteso come difficoltà a reperire fondi per far fronte al regolamento delle proprie passività finanziarie.

### **34. Strumenti finanziari**

#### *Fair value*

Si espone di seguito un confronto per ogni classe di attività e passività finanziaria, tra il *fair value* della categoria e il corrispondente valore in bilancio.

	Valore di bilancio		<i>Fair value</i>	
	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)	31 dicembre 2005 (€ 000)	31 dicembre 2004 (€ 000)
<i>Attività finanziarie</i>				
Cassa e disponibilità presso banche	217.500	239.483	217.500	239.483
Titoli a breve negoziabili	30.035	6.467	30.035	6.467
<i>Passività finanziarie</i>				
Debiti verso banche	(139.588)	(56.402)	(139.588)	(56.402)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(22.107)	(24.946)	(22.107)	(24.946)
Prestito obbligazionario	(259.844)	(256.373)	(259.844)	(259.390)
<i>Private placement</i>	(141.178)	(124.523)	(141.178)	(125.477)
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	(6.263)	(4.899)	(6.263)	(4.899)
<i>Debiti per esercizio put option</i>				
Skyy Spittits, LLC	(45.546)	–	(45.546)	–
Altri finanziamenti	(3.954)	(5.488)	(3.954)	(4.373)
Altre attività e passività finanziarie	(501)	–	(501)	665

Il metodo usato nella determinazione del *fair value* è stato il seguente:

- per la valutazione del *fair value* degli strumenti di copertura si è ricorso all'utilizzo di dati forniti da una primaria agenzia di informazioni finanziarie;
- il *fair value* dei debiti sottostanti è stato ottenuto mediante un'attualizzazione di tutti i flussi finanziari residui ai tassi in essere alla fine dell'esercizio;
- per quanto riguarda le altre attività e passività finanziarie, il *fair value* corrisponde al loro valore nominale trattandosi di poste immediatamente monetizzabili.

*Rischio di tasso di interesse*

Di seguito vengono esposti per scadenza i valori di bilancio delle singole categorie di strumenti finanziari in base alla loro esposizione al rischio di variazione dei tassi.

<b>31 dicembre 2005</b>	entro 1 anno (€ 000)	1-2 anni (€ 000)	2-3 anni (€ 000)	3-4 anni (€ 000)	4-5 anni (€ 000)	oltre 5 anni (€ 000)	Totale (€ 000)
<b>TASSO VARIABILE</b>							
<i>Attività finanziarie</i>							
Conti correnti bancari e depositi a termine	217.500						217.500
Titoli	30.035						30.035
							0
<i>Passività finanziarie</i>							
Debiti e finanziamenti verso banche	(112.839)	(25.555)	(117)	(706)	(66)	(305)	(139.589)
Prestito obbligazionario	(3.243)					(259.843)	(263.086)
<i>Private placement</i>	(6.322)	(10.081)	(10.531)	(10.531)	(7.116)	(99.621)	(144.202)
<i>Leasing immobiliare</i>	(3.070)	(3.051)	(3.132)	(3.193)	(3.277)	(6.386)	(22.107)
Passività finanziarie per contratti <i>forward</i>	(501)						(501)
Debiti							
per esercizio <i>put option</i> Sky Spirits, LLC		(45.546)					(45.546)
Altri debiti finanziari	(912)	(802)	(335)	(345)	(325)	(1.232)	(3.950)
<b>Flussi netti previsti</b>	<b>120.648</b>	<b>(85.035)</b>	<b>(14.114)</b>	<b>(14.775)</b>	<b>(10.783)</b>	<b>(367.387)</b>	<b>(371.446)</b>
<b>TASSO FISSO</b>							
<b>Altri debiti finanziari</b>	<b>(912)</b>	<b>(802)</b>	<b>(335)</b>	<b>(345)</b>	<b>(325)</b>	<b>(1.232)</b>	<b>(3.950)</b>
<hr/>							
<b>31 dicembre 2004</b>	entro 1 anno (€ 000)	1-2 anni (€ 000)	2-3 anni (€ 000)	3-4 anni (€ 000)	4-5 anni (€ 000)	oltre 5 anni (€ 000)	Totale (€ 000)
<b>TASSO VARIABILE</b>							
<i>Attività finanziarie</i>							
Conti correnti bancari e depositi a termine	239.483						239.483
Titoli	6.467						6.467
<i>Passività finanziarie</i>							
Debiti e finanziamenti verso banche	(55.571)			(117)	(358)	(356)	(56.402)
Prestito obbligazionario	(3.369)					(256.386)	(259.755)
<i>Private placement</i>	(4.470)	(2.940)	(9.066)	(9.066)	(9.053)	(91.446)	(126.040)
<i>Leasing immobiliare</i>	(2.942)	(3.070)	(3.051)	(3.132)	(3.090)	(9.662)	(24.946)
Altri debiti finanziari	(1.115)	(1.072)	(1.226)	(335)	(345)	(1.395)	(5.488)
<b>Flussi netti previsti</b>	<b>178.483</b>	<b>(7.082)</b>	<b>(13.343)</b>	<b>(12.649)</b>	<b>(12.845)</b>	<b>(359.245)</b>	<b>(226.681)</b>
<b>TASSO FISSO</b>							
<b>Altri debiti finanziari</b>	<b>(1.115)</b>	<b>(1.072)</b>	<b>(1.226)</b>	<b>(335)</b>	<b>(345)</b>	<b>(1.395)</b>	<b>(5.488)</b>

*Rischio di credito*

L'unico caso di concentrazione significativa dei crediti commerciali si riferisce al mercato statunitense, dove il rischio di concentrazione è comune a tutti gli operatori del settore *beverage*.

Pertanto, il massimo rischio ipotizzabile è riferito al totale dei crediti commerciali della controllata statunitense ed è pari a € 36,7 milioni al 31 dicembre 2005.

### Attività di copertura

#### Copertura dei flussi finanziari

Al 31 dicembre 2005 Campari International S.A.M. aveva in essere contratti *forward* a copertura del proprio *budget* di vendite e acquisti 2006 in valuta diversa dall'Euro.

La seguente tabella riepiloga le condizioni dei contratti principali.

	Importo nominale	Scadenza	tasso cambio medio
Contratti <i>forward</i> a copertura di flussi di vendita futuri			
<i>Vendita</i>			
US\$	25.418	30/03/2007	1,25
CHF	8.150	31/01/2007	1,58
Contratti <i>forward</i> a copertura di flussi di acquisto futuri			
<i>Acquisto</i>			
US\$	9.826	30/03/2007	1,25

I contratti sono stati negoziati in modo tale da farne coincidere le scadenze con le previsioni dei flussi in entrata e in uscita derivanti dalle vendite e acquisti nelle singole valute.

La copertura ha soddisfatto i requisiti di efficacia e una perdita non realizzata di € 193 migliaia è stata sospesa nelle riserve di patrimonio netto con il relativo effetto di imposte differite pari a € 14 migliaia.

#### Copertura del *fair value*

Oltre alle coperture di cui sopra, Campari International S.A.M. aveva in essere, al 31 dicembre 2005, contratti *forward* su crediti e debiti esistenti in bilancio a tale data.

Gli strumenti di copertura sul prestito obbligazionario e sul *private placement* sopra citati sono rappresentati da *interest rate swap* di complessivi nozionali US\$ 166 milioni e da *cross currency swap* sui tassi e sui cambi di complessivi nozionali US\$ 300 milioni, aventi le medesime scadenze dei debiti sottostanti.

La variazione del *fair value* degli strumenti finanziari intervenuta nell'esercizio è rilevata a conto economico è negativa per € 143 migliaia.

## 35. Dipendenti

Il numero medio di dipendenti, diviso per area di attività, è stato il seguente:

	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004
Produzione	713	733
Vendita e distribuzione	501	493
Generale	323	320
<b>Totale</b>	<b>1.536</b>	<b>1.545</b>

La ripartizione dei dipendenti per area geografica è del 57% in Italia e la restante parte all'estero. La ripartizione per categoria è invece la seguente:

	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004
Dirigenti	83	80
Impiegati	844	840
Operai	609	625
<b>Totale</b>	<b>1.536</b>	<b>1.545</b>

### 36. Transizione ai Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS)

A seguito dell'entrata in vigore del Regolamento europeo 1606 del luglio 2002, a partire dal 1° gennaio 2005, il Gruppo Campari ha adottato i Principi Contabili Internazionali emessi dall'*International Accounting Standards Board*.

Di seguito è esposta la riconciliazione tra il risultato di periodo e il patrimonio netto redatti secondo i precedenti principi (principi contabili italiani) ed il risultato di periodo e il patrimonio netto redatti secondo gli IAS/IFRS per i precedenti periodi presentati a fini comparativi, come richiesto dall'IFRS 1 – *Prima adozione degli IFRS*, nonché le relative note esplicative.

I principi applicati nella preparazione dei dati seguenti sono i medesimi applicati al 31 dicembre 2005 e dettagliati al paragrafo 4 – Sintesi dei principi contabili – della nota integrativa, cui si rimanda.

Si precisa che, rispetto all'appendice pubblicata in allegato alla relazione semestrale al 30 giugno 2005, sono state apportate alcune riclassifiche patrimoniali sui dati al 31 dicembre 2004, che meglio riflettono la nuova struttura dello stato patrimoniale.

#### *Prima applicazione dei principi contabili internazionali*

Il Gruppo Campari ha applicato i Principi Contabili Internazionali adottando un approccio retrospettivo, a eccezione dei casi in cui si è avvalso della facoltà di applicare le esenzioni concesse dall'IFRS 1.

In particolare, le opzioni contabili adottate dal Gruppo in sede di prima applicazione dei principi contabili internazionali sono le seguenti:

- aggregazioni di imprese:  
il Gruppo ha scelto di non applicare in modo retrospettivo l'IFRS 3 – *Aggregazioni di imprese* alle operazioni avvenute prima della data di transizione agli IAS/IFRS (1° gennaio 2004); ciò ha comportato, inoltre, l'interruzione del processo di ammortamento dell'avviamento e dei marchi iscritti al 1° gennaio 2004;
- *fair value* o rideterminazione del valore, come sostituto del costo:  
il Gruppo ha optato per il mantenimento del costo storico, in alternativa al *fair value* o al costo rivalutato, alla data di transizione, mantenendo le rivalutazioni, effettuate prima del 1° gennaio 2004, che hanno portato a una rideterminazione del valore, alla data in cui la rivalutazione è stata effettuata, prossima al *fair value*;
- benefici ai dipendenti:  
il Gruppo ha deciso di riconoscere tutti gli utili e le perdite attuariali cumulati, risultanti al 1° gennaio 2004, derivanti dalle valutazioni dei benefici ai dipendenti a prestazioni definite;
- differenze cumulative di conversione:  
il Gruppo ha azzerato le differenze cumulative di conversione derivanti dal consolidamento delle controllate estere non appartenenti all'area dell'Euro alla data di transizione agli IAS/IFRS (1° gennaio 2004);
- strumenti finanziari:  
il Gruppo ha optato per l'applicazione dei principi IAS 39 – Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione e IAS 32 – Strumenti finanziari: esposizione nel bilancio e informazioni integrative a partire dal 1° gennaio 2005;
- pagamenti in azioni:  
nel caso di operazioni con pagamento basato su azioni regolate con strumenti rappresentativi di capitale, il Gruppo ha applicato l'IFRS 2 – Pagamenti basati su azioni alle attribuzioni di *stock option* deliberate dopo il 7 novembre 2002 e non ancora maturate alla data di entrata in vigore dell'IFRS 2 (1° gennaio 2005);
- attività non correnti possedute per la vendita:  
il Gruppo ha scelto di applicare anticipatamente l'IFRS 5 – Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate ai periodi chiusi prima della data di entrata in vigore del principio (1° gennaio 2005).

Si ricorda che la valutazione e la misurazione delle grandezze contabili espone nei prospetti di riconciliazione si basano sui Principi Contabili Internazionali, sulle relative interpretazioni e sulle linee guida emesse dall'“*International Financial Reporting Interpretation Committee*” (IFRIC) in vigore al 31 dicembre 2005.

#### *Riconciliazioni richieste dall'IFRS 1*

In ossequio a quanto disposto dall'IFRS 1, la presente nota illustra la riconciliazione tra i valori di patrimonio netto al 1° gennaio 2004, nonché del conto economico al 31 dicembre 2004 e del patrimonio netto al 31 dicembre 2004, redatti secondo i principi contabili italiani, con i corrispondenti valori rideterminati sulla base degli IAS/IFRS.

I dati qui esposti riferiti al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 sono stati sottoposti a revisione contabile.

**Effetti della transizione agli IAS/IFRS sulla situazione patrimoniale al 31 dicembre 2004**

(€ migliaia)	Effetto transizione IAS/IFRS						IAS/IFRS	
	Principi contabili italiani (*)	Riclassificazione per variazione schema	Riclassificazione	Note	Rettifiche	Note		
<b>Attività</b>								<b>Attività</b>
<b>Attività non correnti</b>								<b>Attività non correnti</b>
Immobilizzazioni materiali nette	156.923	–	(12.747)	i, ii, iii	48	C	144.224	Immobilizzazioni materiali nette
	–	–	9.528	i	–		9.528	Attività biologiche
	–	–	4.071	ii	–		4.071	Investimenti immobiliari
Avviamento, al netto dell'ammortamento	519.715	20.856	–		35.057	B	575.628	Avviamento e marchi
Altre immobilizzazioni immateriali al netto dell'ammortamento	29.356	(20.856)	(2.560)	iii, iv	(2.518)	A	3.422	Attività immateriali a vita definita
Partecipazioni	642	(257)	–		–		385	Partecipazioni in società collegate e joint-venture
Azioni proprie	29.780	–	–		–		29.780	Azioni proprie
	–	15.201	–		331	H	15.532	Imposte anticipate
Altre attività	5.035	257	(410)	v	208	D	5.090	Altre attività non correnti
<b>Totale attività non correnti</b>	<b>741.451</b>	<b>15.201</b>	<b>(2.118)</b>		<b>33.126</b>		<b>787.660</b>	<b>Totale attività non correnti</b>
<b>Attività correnti</b>								<b>Attività correnti</b>
Rimanenze	114.410	–	–		–		114.410	Rimanenze
Crediti verso clienti, al netto del fondo di svalutazione e dei premi di fine anno	173.129	7.606	(14.482)	viii	–		166.253	Crediti commerciali
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	7.606	(7.606)	–	–	–		–	
Crediti finanziari, quota a breve	512	–	3.381	vi	–		3.893	Crediti finanziari, quota a breve
Cassa e banche	239.483	6.467	–		–		245.950	Cassa, banche e titoli
Titoli negoziabili	6.467	(6.467)	–		–		–	
Crediti fiscali	10.357	(10.357)	–		–		–	
Imposte anticipate	15.201	(15.201)	–		–		–	
Altre attività correnti	19.802	10.357	(7.291)	iv, v, vi	–		22.868	Altri crediti
<b>Totale attività correnti</b>	<b>586.967</b>	<b>(15.201)</b>	<b>(3.910)</b>		<b>–</b>		<b>553.374</b>	<b>Totale attività correnti</b>
	–	–	127	ii	–		127	Attività non correnti destinate alla vendita
<b>Totale attività</b>	<b>1.328.418</b>	<b>–</b>	<b>(5.901)</b>		<b>33.126</b>		<b>1.341.161</b>	<b>Totale attività</b>

(€ migliaia)	Effetto transizione IAS/IFRS						IAS/IFRS	
	Principi contabili italiani (*)	Riclassificazione per variazione schema	Riclassificazione	Note	Rettifiche	Note		
<b>Passività e patrimonio netto</b>								<b>Passività e patrimonio netto</b>
<b>Patrimonio netto</b>								<b>Patrimonio netto</b>
Capitale	29.040	–	–		–		29.040	Capitale
Riserve	566.932	–	–		28.820		595.752	Riserve
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	595.972	–	–		28.820		624.792	Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo
	–	4.268	–		104		4.372	Patrimonio netto di pertinenza di terzi
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>595.972</b>	<b>4.268</b>	<b>–</b>		<b>28.924</b>		<b>629.164</b>	<b>Totale patrimonio netto</b>
<b>Passività non correnti</b>								<b>Passività non correnti</b>
Debiti verso banche	3.580	(3.580)	–		–		–	
Leasing immobiliare, meno quota corrente	22.004	(22.004)	–		–		–	
Debiti verso obbligazionisti	257.954	122.023	(2.021)	iv	–		377.956	Prestiti obbligazionari
Private placement	122.023	(122.023)	–		–		–	
Debiti verso altri finanziatori (non correnti)	1.625	(1.625)	–		–		–	
Passività finanziarie non correnti	–	27.209	–		–		27.209	Altre passività finanziarie non correnti
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	15.154	1.621	(499)	v	(1.052)	D	15.224	Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale
	–	16.217	–		(1.939)	E, F	14.278	Fondi per rischi e oneri futuri
Debiti verso l'erario non correnti	1.789	(1.789)	–		–		–	
Imposte differite	17.858	–	–		7.193	H	25.051	Imposte differite
Altre passività non correnti	16.049	(16.049)	–		–		–	Altre passività non correnti
Interessi di minoranza	4.268	(4.268)	–		–		–	
<b>Totale passività non correnti</b>	<b>462.304</b>	<b>(4.268)</b>	<b>(2.520)</b>		<b>4.202</b>		<b>459.718</b>	<b>Totale passività non correnti</b>
<b>Passività correnti</b>								<b>Passività correnti</b>
Debiti verso banche	56.686	(1.115)	–		–		55.571	Debiti verso banche
Leasing immobiliare, quota corrente	2.942	(2.942)	–		–		–	
Private placement	2.940	(2.940)	–		–		–	
Altri debiti finanziari	–	–	–		–		–	
	–	6.997	8.280	vii	–		15.277	Altri debiti finanziari
Debiti verso fornitori	142.108	–	(14.462)	viii	–		127.646	Debiti verso fornitori
Imposte sul reddito	1.094	(1.094)	–		–		–	
Debiti verso l'erario	19.365	1.094	–		–		20.459	Debiti verso l'erario
Altre passività correnti	45.007	–	(11.681)	vi, vii, viii	–		33.326	Altre passività correnti
<b>Totale passività correnti</b>	<b>270.142</b>	<b>–</b>	<b>(3.381)</b>		<b>–</b>		<b>252.279</b>	<b>Totale passività correnti</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.328.418</b>	<b>–</b>	<b>(5.901)</b>		<b>33.126</b>		<b>1.341.161</b>	<b>Totale passività e patrimonio netto</b>

(\*) Schema riclassificato inserito nella Relazione sulla gestione al bilancio chiuso al 31 dicembre 2004.

**Riconciliazione del patrimonio netto di Gruppo al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004**

(migliaia di €)	Note	1° gennaio 2004	31 dicembre 2004
<b>Patrimonio netto del Gruppo secondo i principi contabili italiani</b>		<b>548.211</b>	<b>595.972</b>
Costi di impianto e ampliamento e altre immobilizzazioni immateriali	A	(3.109)	(2.518)
Avviamento e marchi	B	–	35.057
Terreni	C	–	48
Benefici ai dipendenti	D	2.047	1.260
Fondo indennità suppletiva di clientela	E	1.221	1.102
Fondi per rischi e oneri futuri	F	1.310	837
Imposte anticipate (differite) nette su dette rettifiche	H	697	(6.862)
<b>Totale rettifiche</b>		<b>772</b>	<b>28.924</b>
Dedotta quota rettifiche di pertinenza dei terzi			(104)
<b>Patrimonio netto del Gruppo secondo gli IAS/IFRS</b>		<b>548.983</b>	<b>624.792</b>
Patrimonio netto di terzi		4.668	4.372
<b>Totale Patrimonio netto secondo gli IAS/IFRS</b>		<b>553.651</b>	<b>629.164</b>

## Effetti della transizione agli IAS/IFRS sul conto economico dell'esercizio 2004

(€ migliaia)	Effetto transizione IAS/IFRS						IAS/IFRS	
	Principi contabili italiani (*)	Riclassificazione per variazione schema	Riclassificazione	Note	Rettifiche	Note		
<b>Vendite nette</b>	<b>779.204</b>	–	<b>(28.075)</b>	ix	–		<b>751.129</b>	<b>Vendite nette</b>
Costo dei materiali	(264.173)							
Costi di produzione	(52.472)							
<b>Totale costo del venduto</b>	<b>(316.645)</b>	–	–		<b>82</b>		<b>(316.563)</b>	<b>Costo del venduto</b>
<b>Margine lordo</b>	<b>462.559</b>	–	<b>(28.075)</b>		<b>82</b>		<b>434.566</b>	<b>Margine lordo</b>
Pubblicità e promozioni	(159.502)	–	28.075	ix	104		(131.323)	Pubblicità e promozioni
Costi di vendita e distribuzione	(83.943)	–	–		(119)		(84.062)	Costi di vendita e distribuzione
<b>Margine commerciale</b>	<b>219.114</b>	–	–		<b>67</b>		<b>219.181</b>	<b>Margine commerciale</b>
Spese generali e amministrative	(53.258)	(1.023)	200	iv	(653)		(54.734)	Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi
Altri ricavi operativi	1.822	(1.822)	–		–		–	
Ammortamento di avviamento e marchi	(35.135)	78	–		35.057	B	–	
			2.206	xi	8		2.214	Plusvalenze, minusvalenze e svalutazioni di attività non correnti
<b>Risultato operativo = EBIT prima dei costi non ricorrenti</b>	<b>132.543</b>	<b>(2.767)</b>	<b>2.406</b>		<b>34.479</b>		<b>166.661</b>	
Costi non ricorrenti	(2.767)	2.767	–		–		–	
<b>Risultato operativo = EBIT</b>	<b>129.776</b>	–	<b>2.406</b>		<b>34.479</b>		<b>166.661</b>	<b>Risultato operativo</b>
Proventi (oneri) finanziari netti	(8.842)	–	(200)	iv	(580)		(9.622)	Proventi (oneri) finanziari netti
			19	x	–		19	Quota di utile (perdite) società valutate con il metodo del patrimonio netto
Altri proventi (oneri) non operativi	2.225	–	(2.225)	x, xi	–		–	
<b>Utile prima delle imposte</b>	<b>123.159</b>	–	–		<b>33.899</b>		<b>157.058</b>	<b>Utile prima delle imposte</b>
Interessi di minoranza	(16.954)	16.954	–		–		–	
<b>Utile prima delle imposte del Gruppo</b>	<b>106.205</b>	<b>16.954</b>	–		<b>33.899</b>		<b>157.058</b>	
Imposte	(36.911)	–	–		(6.166)	H	(43.077)	Imposte
<b>Utile netto del Gruppo</b>	<b>69.294</b>	<b>16.954</b>	–		<b>27.733</b>		<b>113.981</b>	<b>Utile netto</b>
		(16.954)	–		(104)		(17.058)	Interessi di minoranza
		–	–		<b>27.629</b>		<b>96.923</b>	<b>Utile netto del Gruppo</b>

(\*) Schema riclassificato inserito nella Relazione sulla gestione al bilancio chiuso al 31 dicembre 2004.

**Riconciliazione del risultato netto di Gruppo relativo all'esercizio 2004**

(migliaia di €)	Note	31 dicembre 2004
<b>Risultato netto del Gruppo secondo i principi contabili italiani</b>		<b>69.294</b>
Costi di impianto ed ampliamento e altre immobilizzazioni immateriali	A	593
Avviamento e marchi	B	35.057
Terreni	C	48
Benefici ai dipendenti	D	(787)
Fondo indennità suppletiva di clientela	E	(119)
Fondi per rischi e oneri futuri	F	(473)
Stock option	G	(419)
Imposte anticipate (differite) nette su dette rettifiche	H	(6.167)
<b>Totale rettifiche</b>		<b>27.733</b>
Dedotta quota rettifiche di pertinenza dei terzi		(104)
<b>Risultato netto del Gruppo secondo gli IAS/IFRS</b>		<b>96.923</b>
Risultato netto di terzi		17.058
<b>Risultato netto secondo gli IAS/IFRS</b>		<b>113.981</b>

**NOTE ESPLICATIVE**

Di seguito si forniscono le note illustrative delle principali riclassifiche e poste in riconciliazione del patrimonio e del risultato netto del Gruppo, sorte per effetto della transizione agli IAS/IFRS.

**RICLASSIFICAZIONI****Stato patrimoniale***i. Attività biologiche*

Gli IAS/IFRS prevedono l'esposizione in apposita voce dello stato patrimoniale delle attività biologiche, rappresentate per il Gruppo da viti situate in vigneti di proprietà di Sella e Mosca S.p.A.

La differente esposizione ha comportato una riclassificazione di tali attività, pari a € 9.528 migliaia al 31 dicembre 2004, dalla voce "Immobilizzazioni materiali nette" alla voce "Attività Biologiche".

Tali attività sono valutate al costo, al netto degli ammortamenti cumulati.

In relazione all'applicazione dello IAS 41, relativo al trattamento contabile di attività biologiche (viti) e prodotti biologici (uva), in considerazione delle peculiarità di Sella e Mosca S.p.A. in rapporto al territorio in cui opera, di seguito descritte, si è ritenuto di mantenere il criterio di iscrizione al costo, al netto degli ammortamenti cumulati, in quanto la valutazione al *fair value* (valore equo) richiederebbe la sussistenza dei seguenti presupposti, non presenti nel contesto in cui opera la società:

- l'esistenza di un mercato attivo di prodotti e attività biologiche, che in Sardegna non è tale da essere in grado di assorbire uva e viti nella quantità in oggetto, a causa della mancanza di compratori disponibili e dell'impossibilità di definire possibili prezzi di mercato ove i prodotti o le attività biologiche venissero poste interamente in vendita;
- l'adozione del metodo di valutazione alternativo dei flussi finanziari, non applicabile per l'impossibilità di definire un prezzo attendibile per i prodotti biologici in oggetto, nelle quantità in oggetto, nonché per l'impossibilità di definire o misurare i prevedibili flussi finanziari.

#### *ii. Investimenti immobiliari*

Gli IAS/IFRS prevedono l'esposizione in apposita voce dello stato patrimoniale degli investimenti immobiliari, rappresentati per il Gruppo da immobili non strumentali di civile abitazione, magazzini, un negozio e un terreno.

Gli investimenti immobiliari sopra indicati sono valutati al costo.

Tale differente esposizione ha comportato una riclassificazione di tali attività, pari a € 4.071 migliaia al 31 dicembre 2004, dalla voce "Immobilizzazioni materiali nette" alla voce "Investimenti immobiliari".

Inoltre, gli immobili non strumentali per i quali la probabilità di vendita è elevata, o esiste un impegno irrevocabile di vendita con un soggetto terzo, sono stati riclassificati dalla voce "Immobilizzazioni materiali nette" alla voce "Attività non correnti destinate alla vendita".

Tali attività, valutate al minore tra il valore netto contabile ed il *fair value* al netto dei costi di vendita, sono pari a € 127 migliaia al 31 dicembre 2004.

#### *iii. Migliorie su beni di terzi*

Secondo i principi contabili italiani i costi sostenuti per migliorie su beni di terzi aventi utilità pluriennale sono capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali.

Secondo gli IAS/IFRS nel caso in cui tali costi siano rappresentati da attività identificabili e separabili dal bene cui si riferiscono, devono essere iscritti tra le attività materiali.

Poiché i costi per migliorie su beni terzi capitalizzati dal Gruppo, pari a € 979 migliaia al 31 dicembre 2004, soddisfano i requisiti sopra indicati, sono stati riclassificati dalla voce "Attività immateriali a vita definita" alla voce "Immobilizzazioni materiali nette".

#### *iv. Spese di emissione prestiti obbligazionari*

Secondo i principi contabili italiani le obbligazioni devono essere esposte al valore nominale residuo in linea capitale; gli eventuali aggi o disaggi di emissione, nonché le spese di emissione, sono differiti ed ammortizzati lungo la durata del prestito.

Secondo gli IAS/IFRS il valore delle obbligazioni deve essere esposto al netto di tali costi.

Ciò ha comportato una riclassificazione dei costi di emissione capitalizzati fra le immobilizzazioni immateriali e le altre attività non correnti, pari complessivamente a € 2.254 migliaia al 1° gennaio 2004 e a € 2.021 migliaia al 31 dicembre 2004, in diretta diminuzione della voce "Prestiti obbligazionari".

#### *v. Crediti per imposte su TFR*

Secondo gli IAS/IFRS l'imposta sostitutiva versata sul trattamento di fine rapporto accantonato deve essere esposta in diretta diminuzione del debito.

Tale impostazione ha comportato la riclassifica del credito, pari a € 499 migliaia al 31 dicembre 2004, in diminuzione della voce "Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale".

#### *vi. Proventi (oneri) finanziari maturati su strumenti finanziari derivati*

La voce "Crediti finanziari, quota a breve" si incrementa, principalmente, per effetto della riclassifica dei ratei attivi, pari a € 6.762 migliaia al 31 dicembre 2004, relativi agli interessi attivi maturati su operazioni derivate di copertura (*cross currency swap*) del prestito obbligazionario e del *private placement*, e si decrementa per effetto della riclassificazione dei ratei passivi, pari a € 3.381 migliaia al 31 dicembre 2004, relativi agli interessi passivi maturati su dette operazioni di copertura.

#### *vii. Interessi passivi su prestito obbligazionario e private placement*

Le altre passività finanziarie correnti si incrementano principalmente per effetto della riclassificazione dalle altre passività correnti dei ratei per interessi passivi maturati sul prestito obbligazionario e sul *private placement*, pari a € 8.280 migliaia al 31 dicembre 2004.

*viii. Debiti commerciali*

In tale voce sono stati riclassificati i ratei passivi, pari a € 20 migliaia al 31 dicembre 2004 e debiti commerciali per costi connessi ai servizi promozionali pari a € 14.482 migliaia al 31 dicembre 2004.

**Conto economico***ix. Vendite nette*

In coerenza con l'approccio adottato dal settore, il valore delle vendite di prodotti alla grande distribuzione è determinato esponendo i relativi ricavi al netto di quella parte di costi per servizi promozionali, il cui acquisto, che è contestuale dalla medesima controparte e generalmente valorizzato in funzione dei volumi di vendita consuntivi, rappresenta condizione essenziale alla conclusione dell'accordo di vendita dei prodotti ed è negoziato, unitamente al contratto di vendita stesso, rappresentandone parte integrante.

Tale impostazione ha comportato una riclassificazione di tali costi, pari a € 28.075 migliaia nell'esercizio 2004, a diretta diminuzione delle vendite.

*x. Risultato società valutate con il metodo del patrimonio netto*

Secondo gli IAS/IFRS la quota dell'utile o della perdita di imprese collegate o a controllo congiunto contabilizzate con il metodo del patrimonio netto deve essere esposta in una voce specifica del conto economico; ciò ha comportato la riclassificazione dell'importo relativo a tale voce per € 19 migliaia nell'esercizio 2004, dalla voce "altri proventi (oneri) non operativi" alla voce "Quota di utile (perdita) società valutate con il metodo del patrimonio netto".

*xi. Proventi (oneri) non operativi*

Secondo gli IAS/IFRS tutti i costi e i proventi sono riferibili all'attività operativa dell'impresa, anche se non prevedibili, non inerenti all'attività tipica o non ricorrenti; pertanto nessun costo o provento può essere classificato come straordinario.

Ciò ha comportato la riclassifica di proventi netti, pari a € 2.206 migliaia nell'esercizio 2004, dalla voce "Altri proventi (oneri) non operativi" alla voce "Plusvalenze, minusvalenze e svalutazioni di attività non correnti", inclusa nella determinazione del Risultato operativo.

**RETTIFICHE***A – Costi d'impianto ed ampliamento ed altre immobilizzazioni immateriali*

Secondo gli IAS/IFRS i costi d'impianto e ampliamento e le altre immobilizzazioni immateriali che non presentano i requisiti richiesti per l'iscrizione all'attivo, sono addebitate a conto economico.

Tale differente impostazione contabile ha determinato i seguenti effetti:

- al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 una riduzione del patrimonio netto rispettivamente pari a € 3.109 migliaia e a € 2.518 migliaia;
- un aumento del risultato netto dell'esercizio 2004 pari a € 593 migliaia, per effetto del venir meno dell'ammortamento di tali voci.

*B – Avviamento e marchi*

Secondo gli IAS/IFRS l'avviamento ed i marchi non sono oggetto di ammortamento, in quanto attività immateriali con vita utile indefinita.

La recuperabilità del valore di iscrizione è verificata, almeno annualmente, ai fini dell'identificazione di un'eventuale perdita di valore (*impairment test*).

Il Gruppo, non avendo applicato in modo retrospettivo l'IFRS 3 – Aggregazioni di imprese alle operazioni avvenute prima della data di transizione, ha dato continuità ai valori dell'avviamento e dei marchi iscritti secondo i principi contabili italiani.

Al fine di verificare la recuperabilità di tale valore, sono state identificate le *cash generating unit* relative all'avviamento e ai marchi, sulle quali sono stati effettuati i *test*, che hanno confermato i valori di iscrizione secondo i principi contabili italiani alla data del 1° gennaio 2004.

Inoltre, l'applicazione degli IAS/IFRS ha comportato l'eliminazione dell'ammortamento relativo a tali voci con:

- un aumento del risultato netto dell'esercizio 2004, nonché del patrimonio netto al 31 dicembre 2004, di € 35.057 migliaia.

#### *C – Terreni*

Secondo i principi contabili italiani i terreni pertinenti ai fabbricati sono ammortizzati unitamente ai fabbricati stessi, mentre secondo gli IAS/IFRS devono essere classificati separatamente e non più ammortizzati.

Tale differente trattamento contabile ha determinato i seguenti effetti:

- un aumento del risultato netto dell'esercizio 2004, nonché del patrimonio netto al 31 dicembre 2004 di € 48 migliaia, per effetto di minori ammortamenti.

#### *D – Benefici ai dipendenti*

I principi contabili italiani richiedono di rilevare la passività per il trattamento di fine rapporto (TFR) sulla base del debito nominale maturato secondo le disposizioni civilistiche vigenti alla data di chiusura del bilancio; secondo gli IAS/IFRS, l'istituto del TFR rientra nella tipologia dei piani a benefici definiti, soggetti a valutazioni di natura attuariale per esprimere il valore attuale del beneficio, erogabile al termine del rapporto di lavoro, che i dipendenti hanno maturato alla data di bilancio.

Tale differente impostazione contabile ha determinato la rilevazione di tutti gli utili e perdite attuariali alla data di transizione, comportando:

- al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 un aumento del patrimonio netto rispettivamente pari a € 2.047 migliaia e a € 1.260 migliaia;
- una diminuzione del risultato netto dell'esercizio 2004 pari a € 787 migliaia per effetto di maggiori accantonamenti per TFR e della relativa componente finanziaria.

#### *E – Fondo indennità suppletiva di clientela*

Gli IAS/IFRS richiedono la stima della passività probabile da sostenere per l'erogazione dell'indennità suppletiva di clientela spettante agli agenti successivamente alla fine del rapporto, tenendo conto di tutte le variabili in grado di incidere sul suo ammontare.

Tale importo deve essere, inoltre, attualizzato sulla base di un adeguato tasso.

Tale differente criterio di calcolo ha determinato:

- al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 un aumento del patrimonio netto rispettivamente pari a € 1.221 migliaia e a € 1.102 migliaia;
- una diminuzione del risultato netto dell'esercizio 2004 pari a € 119 migliaia.

#### *F – Fondi per rischi ed oneri futuri*

L'iscrizione dei fondi per rischi e oneri futuri è sottoposta secondo gli IAS/IFRS all'esistenza di specifiche condizioni oggettive.

Alla data di transizione il Gruppo ha proceduto all'eliminazione dei fondi per rischi e oneri iscritti nel bilancio redatto secondo i principi contabili italiani che non rispettavano tali requisiti.

Ciò ha comportato:

- al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 un aumento del patrimonio netto rispettivamente pari a € 1.310 migliaia e a € 837 migliaia;
- una diminuzione del risultato netto dell'esercizio 2004 pari a € 473 migliaia, per effetto dell'eliminazione dell'utilizzo di tali fondi a conto economico.

#### G – Stock option

Gli IAS/IFRS prevedono che l'ammontare complessivo del valore corrente delle *stock option* alla data di assegnazione sia rilevato a conto economico come costo.

Pertanto i costi per il personale e per servizi includono, coerentemente alla natura sostanziale di retribuzione che assumono, le *stock option* assegnate in data 8 luglio 2004 a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, ad amministratori ed a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo.

Il costo è determinato con riferimento al *fair value* del diritto assegnato, determinato applicando il modello *Black-Scholes*; la quota di competenza dell'esercizio è determinata *pro-rata temporis* lungo il periodo a cui è riferita l'incentivazione (cosiddetto *vesting period*).

Il *fair value* delle *stock option* è rilevato con contropartita alla voce "Riserva per *stock option*".

Tale differente impostazione ha determinato una diminuzione del risultato netto dell'esercizio 2004 pari a € 419 migliaia, per effetto di maggiori costi del personale.

#### H – Imposte anticipate (differite) nette su dette rettifiche

L'iscrizione delle imposte anticipate e differite relative alle rettifiche sopraindicate derivanti dall'applicazione delle differenti impostazioni contabili conseguenti all'applicazione degli IAS/IFRS, ha determinato:

- al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 una diminuzione del patrimonio netto rispettivamente pari a € 697 migliaia e a € 6.862 migliaia;
- una diminuzione del risultato netto dell'esercizio 2004 pari € 6.167 migliaia.

Si segnala inoltre che, le imposte differite relative alla deducibilità dell'ammortamento dell'avviamento e dei marchi, ammontano a € 6.497 migliaia nell'esercizio 2004.

### Effetti della transizione agli IAS/IFRS sulla posizione finanziaria netta al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004

La tabella che segue mostra gli effetti delle rettifiche derivanti dalla transizione agli IAS/IFRS sulla posizione finanziaria netta al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004:

(€ migliaia)	Note	1° gennaio 2004	31 dicembre 2004
<b>Posizione finanziaria netta del Gruppo secondo i principi contabili italiani</b>		<b>(297.085)</b>	<b>(228.703)</b>
Spese di emissione prestiti obbligazionari	iv	2.254	2.021
<b>Posizione finanziaria netta del Gruppo secondo gli IAS/IFRS</b>		<b>(294.831)</b>	<b>(226.682)</b>

La variazione della posizione finanziaria netta del Gruppo al 1° gennaio 2004 e al 31 dicembre 2004 è interamente riconducibile alla riclassifica delle spese di emissione dei prestiti obbligazionari, analiticamente descritta al punto iv) delle riclassifiche esposte al Paragrafo precedente.

### **Rettifiche di rilievo apportate al rendiconto finanziario dell'esercizio 2004 a seguito della transizione agli IAS/IFRS**

Secondo lo IAS 7, il rendiconto finanziario deve evidenziare separatamente i flussi di cassa derivanti dall'attività operativa, di investimento e di finanziamento.

Il rendiconto finanziario presentato dal Gruppo Campari nel bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2004 è conforme a tale richiesta, evidenziando separatamente i flussi monetari sopra indicati.

In particolare, il flusso di cassa derivante dall'attività operativa è determinato utilizzando il metodo indiretto: secondo tale metodo l'utile del periodo è rettificato degli effetti delle variazioni delle poste che non hanno comportato esborsi, o non hanno generato liquidità (operazioni di natura non monetaria).

Pertanto, l'applicazione degli IAS/IFRS non ha comportato rettifiche rilevanti ai flussi monetari evidenziati nel rendiconto finanziario dell'esercizio 2004.

### **Riconciliazione dello stato patrimoniale al 1° gennaio 2005 a seguito dell'adozione degli IAS 32 e IAS 39**

Il prospetto che segue riepiloga gli effetti sui saldi patrimoniali consolidati al 1° gennaio 2005, così come determinati dall'applicazione, a partire da tale data, degli IAS 32 e IAS 39.

Come consentito dall'IFRS 1, Paragrafo 36A, non vengono presentati lo stato patrimoniale e il conto economico comparativi in conformità agli IAS 32 e IAS 39.

(€ migliaia)	Applicazione IAS 32 e IAS 39			IAS/IFRS <i>post</i> applicazione IAS 32 e 39	Note	Impatto su posizione finanziaria netta
	IAS/IFRS <i>ante</i> applicazione IAS 32 e 39	Riclassificazioni	Rettifiche			
<b>Attività</b>						
<b>Attività non correnti</b>						
Immobilizzazioni materiali nette	144.224	–	–	144.224		
Attività biologiche	9.528	–	–	9.528		
Investimenti immobiliari	4.071	–	–	4.071		
Avviamento e marchi	575.628	–	–	575.628		
Attività immateriali a vita definita	3.422	–	–	3.422		
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	385	–	–	385		
Azioni proprie	29.780	(29.780)	–	–		
Imposte anticipate	15.532	–	1.402	16.934		
Altre attività non correnti	5.090	–	9.603	14.693	A	9.603
<b>Totale attività non correnti</b>	<b>787.660</b>	<b>(29.780)</b>	<b>11.005</b>	<b>768.885</b>		
<b>Attività correnti</b>						
Rimanenze	114.410	–	–	114.410		
Crediti commerciali	166.253	–	–	166.253		
Crediti finanziari, quota a breve	3.893	–	665	4.558	B	665
Cassa, banche e titoli	245.950	–	–	245.950		
Altri crediti	22.868	–	(1.034)	21.834		
<b>Totale attività correnti</b>	<b>553.374</b>	<b>–</b>	<b>(369)</b>	<b>553.005</b>		
Attività non correnti destinate alla vendita	127	–	–	127		
<b>Totale attività</b>	<b>1.341.161</b>	<b>(29.780)</b>	<b>10.636</b>	<b>1.322.017</b>		
<b>Passività e patrimonio netto</b>						
<b>Patrimonio netto</b>						
Capitale	29.040	–	–	29.040		
Riserve	595.752	(29.780)	(2.467)	563.505		
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	624.792	(29.780)	(2.467)	592.545		
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	4.372	–	–	4.372		
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>629.164</b>	<b>(29.780)</b>	<b>(2.467)</b>	<b>596.917</b>		
<b>Passività non correnti</b>						
Prestiti obbligazionari	377.956	–	(45.786)	332.170	C	(45.786)
Altre passività finanziarie non correnti	27.209	–	59.360	86.569	D	59.360
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	15.224	–	–	15.224		
Fondi per rischi e oneri futuri	14.278	–	–	14.278		
Imposte differite	25.051	–	7	25.058		
Altre passività non correnti	–	–	–	–		
<b>Totale passività non correnti</b>	<b>459.718</b>	<b>–</b>	<b>13.581</b>	<b>473.299</b>		
<b>Passività correnti</b>						
Debiti verso banche	55.571	–	–	55.571		
Altri debiti finanziari	15.277	–	–	15.277		
Debiti verso fornitori	127.646	–	–	127.646		
Debiti verso l'erario	20.459	–	–	20.459		
Altre passività correnti	33.326	–	(478)	32.848		
<b>Totale passività correnti</b>	<b>252.279</b>	<b>–</b>	<b>(478)</b>	<b>251.800</b>		
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.341.161</b>	<b>(29.780)</b>	<b>10.636</b>	<b>1.322.017</b>		
<b>Posizione finanziaria netta (A + B – C – D)</b>						<b>(3.306)</b>

Di seguito è esposta la riconciliazione del patrimonio netto al 1° gennaio 2005, che evidenzia gli effetti derivanti dall'applicazione degli IAS 32 e IAS 39:

(€ migliaia)	Note	1° gennaio 2005
<b>Patrimonio netto del Gruppo IAS/IFRS ante applicazione IAS 32 e IAS 39</b>		<b>624.792</b>
Azioni proprie	A	(29.780)
Fair value strumenti di copertura, al netto delle relative imposte anticipate (differite)	B	(2.467)
<b>Totale rettifiche</b>		<b>(32.247)</b>
<b>Patrimonio netto del Gruppo IAS/IFRS post applicazione IAS 32 e IAS 39</b>		<b>592.545</b>
Patrimonio netto di terzi		4.372
<b>Patrimonio netto IAS/IFRS post applicazione IAS 32 e IAS 39</b>		<b>596.917</b>

Di seguito si forniscono le note illustrative delle principali riclassifiche e poste in riconciliazione del patrimonio del Gruppo, sui saldi patrimoniali consolidati al 1° gennaio 2005, così come determinati dall'applicazione, a partire da tale data, degli IAS 32 e IAS 39.

## RICLASSIFICHE

### A – Azioni proprie

Secondo i principi contabili italiani le azioni proprie sono iscritte fra le attività e, nel patrimonio netto, deve essere costituita una riserva specifica vincolata; secondo gli IAS/IFRS le azioni proprie devono essere contabilizzate in riduzione del patrimonio netto.

Tale diverso trattamento contabile ha determinato al 1° gennaio 2005 una riduzione del patrimonio netto pari a € 29.780 migliaia a fronte dell'eliminazione della voce dell'attivo delle azioni proprie di pari importo.

## RETTIFICHE

### B – Strumenti derivati di copertura

Secondo i principi contabili italiani gli strumenti derivati sono rappresentati come voci fuori bilancio, mentre secondo lo IAS 39 devono essere obbligatoriamente contabilizzati in bilancio e iscritti al *fair value*.

La loro rappresentazione varia in base alle finalità di utilizzo:

- gli strumenti di copertura del *fair value* (*fair value hedge*) devono essere iscritti fra le attività o le passività; il derivato ed il relativo elemento coperto sono valutati al *fair value* e le rispettive variazioni di valore sono contabilizzate a conto economico;
- gli strumenti di copertura dei flussi finanziari (*cash flow hedge*) devono essere iscritti fra le attività o le passività: il derivato è valutato al *fair value* e le variazioni di valore sono contabilizzate, per la componente di copertura efficace, al netto del relativo effetto fiscale, direttamente in una riserva di patrimonio netto, che viene rilasciata a conto economico negli esercizi nei quali si manifestano i flussi di cassa dell'elemento coperto;
- l'effetto di tale rappresentazione, al netto del relativo effetto fiscale, ha comportato una diminuzione del patrimonio netto al 1° gennaio 2005 di € 2.467 migliaia.

La tabella che segue mostra gli effetti delle rettifiche derivanti dall'applicazione degli IAS 32 e IAS 39 sulla posizione finanziaria netta al 1° gennaio 2005:

	(€ migliaia)
<b>Posizione finanziaria netta del Gruppo secondo i principi contabili italiani al 31 dicembre 2004</b>	<b>(228.703)</b>
Riclassificazione spese di emissione prestiti obbligazionari	2.021
<b>Posizione finanziaria netta del Gruppo ante applicazione IAS 32 e IAS 39 al 31 dicembre 2004</b>	<b>(226.682)</b>
Effetto applicazione IAS 32 e IAS 39	(3.306)
<b>Posizione finanziaria netta del Gruppo post applicazione IAS 32 e IAS 39 al 1° gennaio 2005</b>	<b>(229.988)</b>

La variazione della posizione finanziaria netta del Gruppo al 1° gennaio 2005, pari a Euro 3.306 migliaia, è riconducibile alla rilevazione in bilancio degli strumenti finanziari in base al *fair value*.

## **RELAZIONE ANNUALE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE SULLA *CORPORATE GOVERNANCE***

Davide Campari-Milano S.p.A. (la “Società” e, unitamente alle proprie controllate, il “Gruppo”), adotta, quale modello di riferimento per la propria *corporate governance*, le disposizioni del Codice di Autodisciplina delle Società Quotate (il “Codice”).

La presente relazione è stata predisposta seguendo le linee guida per la redazione della relazione di *corporate governance* emanate da Borsa Italiana S.p.A., nonché da Assonime – Associazione fra le società italiane per azioni.

Essa ha lo scopo di fornire al mercato e agli azionisti una completa informativa sul modello di *corporate governance* prescelto dalla Società e sulla concreta attuazione delle raccomandazioni contenute nel Codice.

### **I Sezione – 1. Struttura di *governance* della Società**

Lo Statuto sociale, adeguato alla recente riforma del diritto societario, ha ribadito la scelta di un modello di amministrazione e di controllo della Società di tipo tradizionale, caratterizzato dalla presenza di un organo di gestione, il Consiglio di Amministrazione, e uno di controllo rappresentato dal Collegio Sindacale.

#### *1.1. Consiglio di Amministrazione*

Secondo quanto previsto dall’articolo 14 dello Statuto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da tre a quindici membri, nominati dall’Assemblea ordinaria, che provvede altresì a determinarne il numero.

Al Consiglio di Amministrazione spettano i più ampi poteri per la gestione della Società al fine di conseguire l’oggetto sociale.

Il Consiglio di Amministrazione è l’organo centrale del sistema di *corporate governance* della Società.

A esso è attribuita la responsabilità di determinare le linee strategiche di gestione e di alta direzione della Società e del Gruppo verificando il generale andamento della gestione, nonché di definire e applicare le regole del governo societario, e di esaminare le procedure di controllo interno.

I componenti del Consiglio di Amministrazione durano in carica per un periodo variabile da uno a tre esercizi e sono rieleggibili.

#### *1.2. Collegio Sindacale*

L’articolo 27 dello Statuto stabilisce che il Collegio Sindacale è costituito da tre Sindaci effettivi e da tre Sindaci supplenti.

Il Collegio Sindacale, in completa autonomia e indipendenza, svolge la funzione di controllo e di verifica della corretta gestione amministrativa e contabile nonché dell’osservanza della legge e dello Statuto.

Il controllo contabile è invece esercitato da una società di revisione.

I Sindaci durano in carica tre esercizi e sono rieleggibili.

#### *1.3. Assemblee*

Lo svolgimento delle Assemblee è disciplinato da un apposito regolamento approvato con deliberazione dell’Assemblea ordinaria del 2 maggio 2001 (il “Regolamento”).

A esse partecipano di regola tutti gli Amministratori e l’intero Collegio Sindacale.

Il Regolamento disciplina lo svolgimento delle Assemblee ordinarie e straordinarie, nonché in quanto compatibili, delle Assemblee speciali, regolando le modalità di partecipazione alle stesse, la verifica della legittimazione, con particolare riferimento alla raccolta delle deleghe, i poteri del Presidente in ordine alla costituzione dell'Assemblea, all'apertura dei lavori, alla discussione e alla modalità di espletamento delle votazioni e del conteggio dei voti.

Ai sensi di quanto previsto dall'articolo 11 dello Statuto, coloro che intendono partecipare all'Assemblea devono presentare idonea certificazione rilasciata dall'intermediario abilitato, previamente comunicata alla Società, in conformità alla normativa applicabile con preavviso di due giorni.

I soci hanno la facoltà di farsi rappresentare in Assemblea purché la delega sia sottoscritta dall'intestatario della predetta certificazione o da un suo legale rappresentante o da uno specifico mandatario.

Coloro che partecipano in rappresentanza di uno o più aventi diritto di voto devono documentare la propria legittimazione e rilasciare dichiarazione di insussistenza di cause ostative alla rappresentanza.

L'avente diritto al voto che partecipa all'Assemblea non può contemporaneamente rilasciare delega per parte dei propri voti, tuttavia è possibile delegare soggetti diversi per i diversi argomenti all'ordine del giorno, ciascuno per la totalità dei voti spettanti.

In tal caso la delega deve riportare gli argomenti per i quali è rilasciata.

Conformemente all'articolo 13 del Codice, gli Amministratori si adoperano, per quanto di propria competenza, per incoraggiare e facilitare la partecipazione più ampia possibile degli azionisti alle Assemblee.

Le Assemblee sono occasione anche per la comunicazione agli azionisti di informazioni sulla Società e sul Gruppo, nel rispetto della disciplina sulle informazioni price sensitive.

#### *1.4. Composizione del capitale azionario*

Il capitale sociale è composto interamente da azioni ordinarie.

Alicros S.p.A., ai sensi dell'articolo 93 del D. Lgs. 58/1998, è il socio di controllo della Società.

## **II Sezione – Informazioni sull'attuazione delle previsioni del Codice**

### **2. Consiglio di Amministrazione**

#### *2.1. Ripartizioni delle deleghe e delle competenze*

L'articolo 17 dello Statuto prevede che al Consiglio di Amministrazione spettino tutti i poteri per l'ordinaria e la straordinaria amministrazione della Società.

Conformemente a quanto previsto dal Codice e dall'articolo 2381 cod. civ., così come modificato dal D. Lgs. 17 gennaio 2003 n. 6, il Consiglio di Amministrazione si riunisce per valutare l'andamento della gestione ed esaminare le relazioni degli Amministratori Delegati sull'attività svolta nell'esercizio delle deleghe e le operazioni di maggiore rilievo effettuate dal Gruppo verificando l'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile della Società.

A esso inoltre sono attribuiti tutti i poteri che, per legge, possono mediante clausola statutaria essere attribuiti al Consiglio di Amministrazione, ivi inclusi il potere di deliberare fusioni per incorporazione di società interamente possedute o di società possedute in misura non inferiore al novanta per cento, il potere di istituire o sopprimere sedi secondarie, filiali, uffici di rappresentanza e dipendenze sia in Italia sia all'estero, il potere di indicare quale o quali tra gli Amministratori abbiano la rappresentanza della Società, il potere di deliberare la riduzione del capitale in caso di recesso del socio, il potere di deliberare eventuali adeguamenti dello Statuto a disposizioni normative, il potere di deliberare il trasferimento della sede sociale purché all'interno del territorio nazionale e il potere di emettere obbligazioni nei limiti e con le modalità di legge applicabili.

Anche in mancanza di una espressa previsione statutaria, sono rimesse alla competenza del Consiglio di Amministrazione le attribuzioni indicate all'articolo 1.2. del Codice, in particolare il Consiglio di

Amministrazione esamina e approva i piani strategici, industriali e finanziari della Società e la struttura societaria del Gruppo.

Sono altresì di competenza del Consiglio di Amministrazione le delibere relative ad atti che per valore o tipologia esulino dalle procure degli Amministratori Delegati o che presentino interessi propri degli Amministratori o di terzi, oppure quelle che gli amministratori stessi ritengano opportuno sottoporre al suo esame per particolari motivi.

Ai sensi dell'articolo 18 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione, può nei limiti consentiti dalla legge, delegare quei poteri che ritiene opportuni per la gestione della Società e la rappresentanza di essa con potere di firma a uno o più dei propri membri, con la qualifica di Amministratore Delegato.

Le deleghe attribuite consentono agli Amministratori Delegati di operare disgiuntamente per atti di gestione ordinaria, secondo soglie di valore fissate a seconda della categoria di atti e, con firma abbinata a due, per gli atti di gestione ordinaria di valore eccedente le soglie previste e per taluni atti di gestione straordinaria.

Ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto, gli Amministratori cui siano stati delegati poteri devono riferire con periodicità almeno trimestrale al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale sull'attività svolta nell'esercizio delle deleghe, sulle operazioni di maggior rilievo effettuate dalla Società o dalle società del Gruppo, e quelle in cui essi abbiano avuto un interesse proprio o di terzi.

L'approvazione preventiva delle operazioni più significative, quali ad esempio le acquisizioni e cessioni di aziende rilevanti, è demandata al Consiglio di Amministrazione.

Si ritengono comunque operazioni significative tutte le operazioni il cui valore eccede i limiti fissati per il compimento degli atti con firma congiunta.

Lo Statuto prevede inoltre sia possibile delegare parte delle proprie attribuzioni, con i connessi poteri di rappresentanza, a un Comitato Esecutivo, che potrà deliberare con il voto favorevole della maggioranza dei propri componenti.

Attualmente il Comitato Esecutivo non è istituito.

## *2.2. Presidente del Consiglio di Amministrazione*

Al Presidente del Consiglio di Amministrazione spetta la rappresentanza della Società di fronte ai terzi e in giudizio.

Il Presidente coordina le attività del Consiglio di Amministrazione e guida lo svolgimento delle relative riunioni; presiede inoltre le Assemblee della Società e ne disciplina lo svolgimento in conformità alle previsioni statutarie e del Regolamento.

Poiché non gli sono state conferite deleghe gestionali, egli può essere qualificato come Amministratore non esecutivo.

La funzione di Internal Audit risponde direttamente al Presidente.

## *2.3. Operazioni con parti correlate*

Secondo quanto prevede l'articolo 19 dello Statuto e in osservanza di quanto stabilito dall'articolo 150 del D. Lgs. 58/1998, gli Amministratori Delegati devono riferire con periodicità almeno trimestrale al Consiglio di Amministrazione e al Collegio Sindacale, tra l'altro, sulle operazioni nelle quali essi abbiano avuto un interesse proprio o di terzi.

Le operazioni con parti correlate maggiormente significative compiute nel corso del 2005 sono indicate nella Relazione sulla Gestione, a cui si rimanda.

La Società si è dotata di una specifica procedura interna per l'effettuazione di operazioni in presenza di interessi propri e degli Amministratori o con parti correlate.

Sono soggetti alla procedura gli Amministratori delle società del Gruppo, nonché i dirigenti di queste che abbiano poteri di impegnare le società stesse nei confronti dei terzi.

Costoro, qualora ravvisino una operazione nella quale abbiano un interesse, personale o per conto di terzi, ovvero una operazione con parti correlate, aventi un valore non inferiore a € 1.000,00 devono astenersi dal

compierla dandone completa informazione a un Amministratore esecutivo della propria società o, qualora il soggetto avente l'interesse sia egli stesso Amministratore esecutivo, al proprio Consiglio di Amministrazione.

L'Amministratore esecutivo, ovvero il Consiglio di Amministrazione, valutata l'opportunità e convenienza economica dell'operazione posta alla sua attenzione, ne può autorizzare il compimento.

La Società ha così recepito le raccomandazioni del Codice in ordine alla determinazione di linee guida per l'identificazione delle operazioni con parti correlate conformandosi in tal modo sia alle comunicazioni Consob in materia sia agli articoli 2391 e 2391 *bis* cod. civ..

L'allontanamento dei soggetti portatori di interessi propri alle deliberazioni, nonché l'eventuale richiesta di *legal o fairness opinion* sono previsti ai sensi dell'articolo 11 del Codice.

#### 2.4. *Composizione del Consiglio di Amministrazione*

Come già accennato, secondo quanto previsto dall'articolo 14 dello Statuto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da un numero di amministratori variabile da un minimo di tre a un massimo di quindici membri, secondo quanto deliberato dall'Assemblea, che procede alla loro nomina.

Il Consiglio di Amministrazione è attualmente composto da 11 membri.

Si riportano di seguito i nomi dei componenti del Consiglio di Amministrazione in carica al 31 dicembre 2005, con l'indicazione in corsivo degli incarichi rivestiti nel Gruppo dai consiglieri esecutivi:

---

Luca Garavoglia	Presidente (non esecutivo)
Cesare Ferrero	non esecutivo - indipendente
Franzo Grande Stevens	non esecutivo - indipendente
Paolo Marchesini	<i>Chief Financial Officer (*)</i>
Pierleone Ottolenghi	non esecutivo - indipendente
Marco Pasquale Perelli-Cippo	non esecutivo - non indipendente
Giovanni Rubboli	non esecutivo - indipendente
Renato Ruggiero	non esecutivo - indipendente
Stefano Saccardi	<i>Officer Legal Affairs and Business Development (*)</i>
Vincenzo Visone	<i>Chief Executive Officer (*)</i>
Anton Machiel Zondervan	non esecutivo - indipendente

---

Agli Amministratori il cui nominativo è contrassegnato da un asterisco sono state conferite deleghe operative nella Società e la carica di Amministratore Delegato.

I predetti Amministratori, in carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2006, sono stati nominati nell'Assemblea Ordinaria del 29 aprile 2004 ad eccezione di Pierleone Ottolenghi cooptato dal Consiglio di Amministrazione del 29 settembre 2005 sino alla prossima Assemblea dei Soci, in sostituzione di Luca Cordero di Montezemolo, dimessosi in data 10 giugno 2005.

Secondo quanto previsto dal Regolamento, le proposte di nomina alla carica di Amministratore sono presentate attraverso liste, accompagnate da un'esauriente informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali dei candidati, depositate presso la sede sociale almeno dieci giorni prima della data prevista per l'Assemblea.

Il *curriculum vitae* di ciascun Amministratore è disponibile presso la Direzione *Investor Relations*, mentre le caratteristiche professionali del *management* sono riportate in sintesi sul sito [www.campari.com/ir](http://www.campari.com/ir).

Non è fissato statutariamente un numero minimo di riunioni del Consiglio di Amministrazione.

Nel corso del 2005 si sono tenute sei riunioni del Consiglio di Amministrazione caratterizzate dalla regolare presenza degli Amministratori e da un numero limitato di assenze, comunque giustificate; è previsto che nel corso del 2006 si tenga un numero sostanzialmente analogo di riunioni.

Per la partecipazione alle riunioni dei membri del Consiglio di Amministrazione si richiama la tabella 1 allegata alla presente Relazione.

In vista delle riunioni del Consiglio di Amministrazione, vengono fornite agli Amministratori con ragionevole anticipo, ove possibile, la documentazione e le informazioni necessarie ai fini delle delibere consiliari.

Il flusso di informazioni ai membri del Consiglio di Amministrazione è adeguato e tempestivo.

### *2.5. Altre cariche ricoperte dagli amministratori*

Gli Amministratori che alla data del 31 dicembre 2005 ricoprivano cariche di Amministratore o Sindaco in altre società quotate in mercati regolamentati anche esteri, in società finanziarie, bancarie, assicurative o di rilevanti dimensioni, sono i seguenti:

- Luca Garavaglia: Consigliere di Amministrazione di FIAT S.p.A.;
- Cesare Ferrero: Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione di PKP S.p.A.; Consigliere di Amministrazione di Autostrada Torino-Milano S.p.A. e Pininfarina S.p.A.; Presidente del Collegio Sindacale di ERSEL Finanziaria S.p.A., ERSEL S.I.M. S.p.A., Ferrero S.p.A. e FIAT S.p.A., FIAT Auto S.p.A., Giovanni Agnelli & C. S.A.p.A., I.F.I. S.p.A. e I.F.I.L. S.p.A.; Sindaco Effettivo di Banca Passadore S.p.A., Ferrero & C. S.p.A., R.C.S. Investimenti S.p.A. e Toro Assicurazioni S.p.A.;
- Franco Grande Stevens: Presidente del Consiglio di Amministrazione di P. Ferrero & C. S.p.A., Juventus F.C. S.p.A.; Consigliere di Amministrazione di Exor Group S.A., I.F.I. S.p.A., I.F.I.L. S.p.A., Pictet International Capital Management, Pininfarina S.p.A., RCS MediaGroup S.p.A. e S.E.I. S.p.A.;
- Renato Ruggiero: Vice Presidente di Citigroup European Investment Bank;
- Anton Machiel Zondervan: Chairman of the Supervisory Board di Doeksen Transport Group.

### *2.6. Amministratori non esecutivi e indipendenti*

Lo Statuto non prevede un numero minimo di Amministratori non esecutivi o indipendenti, tuttavia la Società in via di prassi, conformemente all'articolo 2 del Codice, si è dotata di Amministratori non esecutivi che per numero e autorevolezza hanno un peso significativo nell'assunzione delle delibere.

Infatti alla data di approvazione del progetto di bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2005 la maggior parte degli Amministratori sono non esecutivi.

Tali Amministratori possono altresì considerarsi indipendenti, a eccezione di Luca Garavaglia e di Marco Pasquale Perelli-Cippo.

Pertanto 6 consiglieri su 11 sono indipendenti.

La verifica del grado di indipendenza degli amministratori è stata eseguita dal Consiglio di Amministrazione alla luce dei principi del Codice e, in particolare, dei criteri specificati all'articolo 3.

Si precisa altresì che il Consigliere Franco Grande Stevens presta consulenza legale a favore del Gruppo non di rilevanza tale da condizionarne l'autonomia di giudizio.

### *2.7. Comitati*

Lo Statuto prevede espressamente che il Consiglio di Amministrazione possa costituire un comitato per il controllo interno ("Comitato Audit") nonché un comitato per la remunerazione e le nomine ("Comitato Remunerazione e Nomine").

Entrambi i comitati rappresentano una articolazione interna del Consiglio di Amministrazione e hanno un ruolo consultivo e propositivo.

#### *2.7.1. Il Comitato Remunerazione e Nomine*

Il Consiglio di Amministrazione ha istituito un Comitato Remunerazione a cui, per ragioni di maggiore razionalizzazione, sono state accorpate le funzioni del Comitato per le proposte di nomina.

Il Comitato di Remunerazione e Nomine è composto in prevalenza da Amministratori indipendenti, nelle persone di Franco Grande Stevens, Presidente, Marco Pasquale Perelli-Cippo e Giovanni Rubboli.

Esso ha il compito di formulare proposte per la remunerazione degli Amministratori cui siano stati attribuiti funzioni e poteri specifici e di coloro che ricoprono ruoli – chiave nella dirigenza della Società, nonché proposte per una migliore allocazione delle risorse umane all'interno del Gruppo.

Le proposte del Comitato Remunerazione e Nomine non riguardano i membri del Comitato Remunerazione e Nomine stesso.

Nel corso del 2005 il Comitato Remunerazione e Nomine si è riunito tre volte, in tutte le occasioni hanno partecipato tutti i membri in carica, e ha presentato al Consiglio di Amministrazione le proprie proposte per quanto di competenza senza aver fatto ricorso a consulenti esterni.

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato in conformità alle proposte formulate dal Comitato Remunerazione e Nomine.

Le tematiche affrontate dal Comitato Remunerazione e Nomine nel corso del 2005 hanno riguardato la struttura organizzativa e l'organigramma del Gruppo, la remunerazione degli Amministratori esecutivi e del *top management*, nonché l'aggiornamento del piano di *stock option*.

La remunerazione degli Amministratori esecutivi e del *top management* del Gruppo è legata in misura significativa ai risultati economici conseguiti dal Gruppo e dalle singole società in cui essi operano.

Le informazioni di dettaglio sulle remunerazioni degli Amministratori sono indicate nella nota integrativa al bilancio della Società a cui si rimanda.

Nel corso dell'esercizio sono state erogate *stock option* a taluni dipendenti del Gruppo alle condizioni previste dal piano di *stock option* attualmente in essere.

Nell'esercizio non sono state erogate *stock option* a favore di Amministratori della Società.

### *2.7.2. Il Comitato per il controllo interno*

Il Consiglio di Amministrazione ha costituito altresì un Comitato Audit composto interamente da Amministratori indipendenti, nelle persone di Giovanni Rubboli, Presidente, Cesare Ferrero e Anton Machiel Zondervan.

La funzione del Comitato Audit, conformemente ai compiti specificati nell'articolo 10 del Codice, è quella di valutare l'adeguatezza del sistema di controllo interno, nonché del piano di lavoro dei preposti al controllo interno e di riferire in proposito al Consiglio di Amministrazione.

Le tematiche affrontate dal Comitato Audit nel corso del 2005 hanno riguardato i criteri di valutazione e di controllo della redditività del marchio Cinzano nonché l'analisi delle problematiche connesse alla produzione e al controllo di qualità riscontrabili nella Società, in Campari do Brasil Ltda., Sella & Mosca S.p.A. e Barbero 1891 S.p.A.

L'attività di verifica del Comitato Audit si è inoltre rivolta ad analizzare le problematiche connesse all'implementazione dei sistemi informatici che connettono le società del Gruppo nonché le politiche commerciali adottate da Skyy Spirits, LLC.

Alle riunioni del Comitato Audit partecipa solitamente il Presidente del Collegio Sindacale o altro Sindaco da questi designato.

Per la partecipazione alle riunioni del Comitato Audit si richiama la tabella 1 allegata alla presente Relazione.

Il rapporto tra Comitato Audit e Collegio Sindacale è improntato al continuo scambio di informazioni sui principali temi di controllo interno trattati negli audit periodici, conformemente allo svolgimento del piano annuale di *audit* e all'aggiornamento del *risk assessment* di Gruppo e delle singole società controllate.

## **3. Funzioni e procedure aziendali**

### *3.1. Procedure per il trattamento delle informazioni riservate*

La Società si è dotata di una "Procedura per il Trattamento delle Informazioni Riservate" (la "Procedura").

Tale Procedura contiene la definizione di quali informazioni possono essere considerate riservate o price sensitive, definisce le responsabilità interne per il trattamento di tali informazioni, le regole comportamentali cui debbono attenersi coloro che ne vengano a conoscenza, nonché le relative procedure di divulgazione, anche nei confronti della stampa.

La Procedura si applica agli Amministratori, Sindaci e dipendenti della Società e delle altre società del Gruppo.

Sono responsabili per la gestione delle informazioni riservate gli Amministratori Delegati delle società del Gruppo nonché, per quanto attiene alle acquisizioni e dismissioni, il *Chief Executive Officer* e l'*Officer Legal Affairs and Business Development* e, per quanto attiene all'informazione finanziaria, il Chief Financial Officer.

Durante il 2005 la Società ha applicato il Codice di Comportamento *Insider Dealing* del Gruppo, redatto in ottemperanza a quanto previsto dall'articolo 2.6.3. del Regolamento di Borsa Italiana S.p.A.; esso verrà osservato sino alla entrata in vigore, prevista per l'1 aprile 2006, della Delibera Consob del 29 novembre 2005 n. 15232 emanata in tema di operazioni sui titoli della Società effettuate da soggetti rilevanti, modificativa del Regolamento Consob del 14 maggio 1999 n. 11971.

La Società si è dotata altresì di un Codice Etico nel quale sono stati identificati i valori essenziali ai quali il Gruppo dovrà continuare a ispirare la propria condotta.

La forte crescita della Società sui mercati italiani e internazionali, la complessità della struttura societaria raggiunta in questi anni anche in relazione alle recenti acquisizioni, la consapevolezza di operare in contesti socio – economici sempre più complessi, hanno reso opportuno l'emanazione del predetto Codice.

Il Codice Etico del Gruppo Campari è riportato integralmente sul sito della Società all'indirizzo [www.campari.com/investors](http://www.campari.com/investors).

### 3.2. Procedure per la nomina di Amministratori e Sindaci

Secondo quanto previsto dal Regolamento, le proposte di nomina alla carica di Amministratore sono presentate attraverso liste, accompagnate da un'esauriente informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali dei candidati, depositate presso la sede sociale almeno dieci giorni prima della data prevista per l'Assemblea.

Non sono previsti "voti di lista" per l'elezione di Amministratori espressione della minoranza.

Tutti gli attuali Amministratori sono stati proposti dall'azionista di maggioranza.

Lo Statuto prevede, per la nomina dei componenti del Collegio Sindacale, il meccanismo del voto di lista, al fine di consentire alla minoranza di nominare un Sindaco Effettivo e un Sindaco Supplente, come richiesto dall'articolo 148 del D. Lgs. 58/1998.

La nomina del Collegio Sindacale avviene sulla base di liste presentate dagli azionisti e depositate presso la sede della Società almeno dieci giorni prima di quello fissato per l'Assemblea.

Hanno diritto a presentare le liste soltanto gli azionisti che, da soli o insieme ad altri, siano complessivamente titolari di azioni con diritto di voto rappresentanti almeno il 5% del capitale con diritto di voto nell'Assemblea ordinaria.

Sempre secondo lo Statuto, non possono essere inseriti nelle liste candidati che ricoprono già incarichi di Sindaco effettivo in cinque o più società quotate (con esclusione delle società controllanti e/o controllate dalla Società) o che non siano in possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità stabiliti dalla normativa applicabile.

La procedura per la elezione dei sindaci è descritta all'articolo 27 dello Statuto.

### 3.3. Il sistema di controllo interno

La Società, consapevole dell'importanza di un adeguato sistema di controllo interno, si è dotata di una struttura apposita, che fa capo al preposto al controllo interno o *Group Internal Auditor*.

Tale funzione, che opera a livello di Gruppo esercitando la propria vigilanza sul Gruppo, è gerarchicamente indipendente dagli Amministratori esecutivi e risponde direttamente al Presidente della Società.

Essa riferisce del proprio operato, con cadenza almeno trimestrale, agli Amministratori Delegati, al Comitato Audit e al Collegio Sindacale.

Il Consiglio di Amministrazione, sulla base delle relazioni favorevoli del Comitato Audit, ritiene che il sistema di controllo interno messo in atto sia idoneo a presidiare efficacemente i rischi tipici delle attività esercitate dal Gruppo e a monitorarne adeguatamente la situazione economica e finanziaria.

### 3.4. La funzione di investor relations

La Società pone particolare cura nello sviluppo del rapporto con i propri azionisti e con gli investitori istituzionali.

È operativa una funzione a ciò dedicata che fa capo all'*Investor Relations Manager*.

Nell'ambito della comunicazione periodica e di quella relativa alle operazioni straordinarie, sono stati organizzati numerosi incontri con gli investitori istituzionali italiani ed esteri e con la stampa specializzata cui partecipano anche esponenti del *top management*.

La Società, al fine di favorire il dialogo con gli azionisti, ha allestito e costantemente aggiorna una sezione speciale del proprio sito internet dedicata all'attività di investor relations ([www.campari.com/ir](http://www.campari.com/ir)) all'interno della quale possono essere reperite sia informazioni di carattere economico-finanziario (bilanci, relazioni semestrali e trimestrali, informazioni sull'andamento delle contrattazioni di Borsa dei titoli emessi dalla Società), sia dati e documenti di interesse per gli azionisti quali, tra gli altri, la composizione degli organi sociali, le informazioni sulla *corporate governance* aziendale, nonché il Codice in materia di Internal Dealing e la Procedura per l'effettuazione di operazioni in presenza di interessi propri e degli Amministratori o con parti correlate.

Le richieste di informazioni dei soci possono essere indirizzate alla casella di posta elettronica [investor.relations@campari.com](mailto:investor.relations@campari.com).

La Società segue i principi contenuti nella Guida per l'informazione al Mercato.

## 4. Sindaci

Il Collegio Sindacale nominato dall'Assemblea ordinaria del 29 aprile 2004 per il triennio 2004-2005-2006 è così composto:

---

Umberto Tracanella	Presidente
Alberto Lazzarini	Sindaco Effettivo
Antonio Ortolani	Sindaco Effettivo
Alberto Giarrizzo Garofalo	Sindaco Supplente
Giuseppe Pajardi	Sindaco Supplente
Paolo Proserpio	Sindaco Supplente

---

I sindaci che alla data del 31 dicembre 2005 ricoprivano cariche di amministratore o sindaco in altre società quotate in mercati regolamentati italiani sono:

- Umberto Tracanella: Consigliere di Amministrazione di Risanamento S.p.A.;
- Alberto Lazzarini: Sindaco Supplente di Giovanni Crespi S.p.A.;
- Antonio Ortolani: Sindaco Supplente di Banca Popolare di Milano S.c. a r.l.;
- Alberto Giarrizzo Garofalo: Sindaco Supplente di Mirato S.p.A.

Poiché non è stata presentata alcuna lista alternativa, nessun Sindaco in carica è espressione dei soci di minoranza i quali, presumibilmente, si sono ritenuti garantiti dalla professionalità e indipendenza dei sindaci proposti dalla maggioranza.

Le proposte all'Assemblea degli azionisti per la nomina dei Sindaci attualmente in carica sono state accompagnate da una esauriente informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali degli stessi.

Nel 2005 si sono tenute sei riunioni del Collegio Sindacale.

Per la partecipazione alle riunioni dei sindaci si richiama la tabella 2 allegata alla presente Relazione.

Alle riunioni del Consiglio di Amministrazione ha quasi sempre partecipato l'intero Collegio Sindacale.

## 5. Eventi successivi alla chiusura del bilancio

Il Consiglio di Amministrazione del 22 marzo 2006, in adempimento a quanto prescritto dall'articolo 114 del D. Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58, ha approvato la "Procedura per la disciplina degli obblighi informativi in materia di *internal dealing*", secondo quanto specificato dagli articoli 152 *sexies* e seguenti del Regolamento Consob del 14 maggio 1999 n. 11971, che sostituirà il Codice di Comportamento Internal Dealing a partire dal 1° aprile 2006.

In base a tale procedura il Comitato Audit individuerà, sulla base dei criteri indicati nella normativa sopra richiamata, i cosiddetti soggetti rilevanti ovvero i soggetti le cui operazioni sui titoli della Società dovranno essere comunicate al mercato e a Consob se il valore complessivo delle stesse supera i € 5.000 entro la fine di ciascun anno.

La procedura ha altresì indicato nel Responsabile della Direzione Legale di Gruppo, con l'assistenza della Funzione Investor Relations, il soggetto preposto al ricevimento, alla gestione e alla diffusione delle informazioni relative alla predette operazioni.

Lo stesso Consiglio di Amministrazione ha dato inoltre incarico agli Amministratori Delegati di istituire il registro delle persone che hanno accesso a informazioni privilegiate secondo quanto prescritto dall'articolo 115 *bis* del D. Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58 conformemente alle modalità specificate dagli articoli 152 *bis* del predetto Regolamento Consob e di porre in essere quindi una procedura che consenta la tenuta e l'aggiornamento del registro stesso e la revisione della Procedura per il Trattamento delle Informazioni Riservate.

Milano, 22 marzo 2006

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione  
*Luca Garavoglia*

TABELLA 1: STRUTTURA DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI COMITATI

Consiglio di Amministrazione						Comitato Controllo Interno		Comitato Remunerazione e Nomine		
Carica	Componenti	Esecutivi	Non esecutivi	Indipendenti	****	Numero di altri incarichi**	***	****	***	****
<b>Presidente</b>	Luca Garavoglia				100%	1				
<b>Amministratore delegato</b>	Paolo Marchesini	X			100%					
<b>Amministratore delegato</b>	Stefano Saccardi	X			100%					
<b>Amministratore delegato</b>	Enzo Visone	X			100%					
<b>Amministratore</b>	Cesare Ferrero		X	X	83%	15	X	86%		
<b>Amministratore</b>	Franzo Grande Stevens		X	X	50%	9			X	100%
<b>Amministratore</b>	Pierleone Ottolenghi		X	X	100%					
<b>Amministratore</b>	Marco Pasquale Perelli-Cippo		X		67%					
<b>Amministratore</b>	Giovanni Rubboli		X	X	100%		X	100%	X	100%
<b>Amministratore</b>	Renato Ruggiero		X	X	100%	1			X	100%
<b>Amministratore</b>	Anton Machiel Zondervan		X	X	100%	1	X	100%		
<b>Numero complessivo delle riunioni svolte durante l'esercizio di riferimento</b>		Consiglio di Amministrazione: <b>6</b>		Comitato Controllo Interno: <b>7</b>		Comitato Remunerazioni e Nomine: <b>3</b>				

**NOTE**

- \* La presenza dell'asterisco indica se l'Amministratore è stato designato attraverso liste presentate dalla minoranza.
- \*\* In questa colonna è indicato il numero di incarichi di Amministratore o Sindaco ricoperti dal soggetto interessato in altre società quotate in mercati regolamentati, anche esteri, in società finanziarie, bancarie, assicurative o di rilevanti dimensioni; nella Relazione sulla *corporate governance* gli incarichi sono indicati per esteso.
- \*\*\* In questa colonna è indicata con una "X" l'appartenenza del membro del Consiglio di Amministrazione al Comitato.
- \*\*\*\* In questa colonna è indicata la percentuale di partecipazione degli Amministratori rispettivamente alle riunioni del Consiglio di Amministrazione e dei Comitati secondo la nuova composizione; la percentuale relativa alle presenze di Pierleone Ottolenghi si riferisce al numero di sedute dalla nomina.

TABELLA 2: COLLEGIO SINDACALE

Carica	Componenti	Percentuale di partecipazione alle riunioni del Collegio	Numero altri incarichi**
<b>Presidente</b>	Umberto Tracanella	83%	1
<b>Sindaco effettivo</b>	Alberto Lazzarini	67%	1
<b>Sindaco effettivo</b>	Antonio Ortolani	100%	1
<b>Sindaco supplente</b>	Alberto Giarrizzo Garofalo	–	1
<b>Sindaco supplente</b>	Giuseppe Pajardi	–	–
<b>Sindaco supplente</b>	Paolo Proserpio	–	–

**Numero riunioni svolte durante l'esercizio di riferimento: 6**

Ai sensi dell'articolo 27 dello Statuto hanno diritto a presentare le liste gli azionisti che, da soli o insieme ad altri, siano complessivamente titolari di azioni con diritto di voto rappresentanti almeno il 5% del capitale con diritto di voto nell'Assemblea ordinaria.

**NOTE**

- \* L'asterisco indica se il Sindaco è stato designato attraverso liste presentate dalla minoranza.
- \*\* In questa colonna è indicato il numero di incarichi di Amministratore o Sindaco ricoperti dal soggetto interessato in altre società quotate in mercati regolamentati italiani; nella Relazione sulla *corporate governance* gli incarichi sono indicati per esteso.

TABELLA 3: ALTRE PREVISIONI DEL CODICE DI AUTODISCIPLINA

	si	no	Sintesi delle motivazioni dell'eventuale scostamento dalle raccomandazioni del Codice
<b>Sistema delle deleghe e operazioni con parti correlate</b>			
Il Consiglio di Amministrazione ha attribuito deleghe definendone:			
a) limiti	X		
b) modalità d'esercizio	X		
c) e periodicità dell'informativa		X	La periodicità dell'informativa è indicata nello Statuto sociale.
Il Consiglio di Amministrazione si è riservato l'esame e approvazione delle operazioni aventi un particolare rilievo economico, patrimoniale e finanziario (incluse le operazioni con parti correlate) ?	X		
Il Consiglio di Amministrazione ha definito linee-guida e criteri per l'identificazione delle operazioni "significative" ?		X	Si ritiene che le soglie indicate nelle deleghe agli amministratori delegati consentano comunque al Consiglio di Amministrazione di deliberare sempre le operazioni più significative.
Le linee-guida e i criteri di cui sopra sono descritti nella relazione?	X		
Il Consiglio di Amministrazione ha definito apposite procedure per l'esame e approvazione delle operazioni con parti correlate?	X		
Le procedure per l'approvazione delle operazioni con parti correlate sono descritte nella relazione?	X		
<b>Procedure della più recente nomina di Amministratori e Sindaci</b>			
Il deposito delle candidature alla carica di Amministratore è avvenuto con almeno dieci giorni di anticipo ?	X		
Le candidature alla carica di Amministratore erano accompagnate da esauriente informativa?	X		
Le candidature alla carica di Amministratore erano accompagnate dall'indicazione dell'idoneità a qualificarsi come indipendenti ?	X		
Il deposito delle candidature alla carica di Sindaco è avvenuto con almeno dieci giorni di anticipo?	X		
Le candidature alla carica di Sindaco erano accompagnate da esauriente informativa?	X		
<b>Assemblee</b>			
La società ha approvato un Regolamento di Assemblea ?	X		
Il Regolamento è allegato alla relazione (o è indicato dove esso è ottenibile / scaricabile) ?		X	Il Regolamento è disponibile presso la sede della Società.
<b>Controllo interno</b>			
La società ha nominato i preposti al controllo interno?	X		
I preposti sono gerarchicamente non dipendenti da responsabili di aree operative?	X		
Unità organizzativa preposta del controllo interno (ex articolo 9.3 del Codice)			Group Internal Auditor
<b>Investor relations</b>			
La società ha nominato un responsabile <i>investor relations</i> ?	X		
Unità organizzativa e riferimenti (indirizzo / telefono / fax / e-mail) del responsabile <i>investor relations</i>			Investor Relations Manager Via Filippo Turati, 27 20121 Milano Telefono 02.6225330 - fax 02.6225479 e-mail: investor.relations@campari.com



■ Reconta Ernst & Young S.p.A.  
Via della Chiusa, 2  
20123 Milano

■ Tel. (+39) 02 722121  
Fax (+39) 02 72212037  
www.ey.com

**Relazione della società di revisione**  
ai sensi dell'art. 156 del D.Lgs. 24.2.1998, n. 58

Agli Azionisti  
della Davide Campari - Milano S.p.A.

1. Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico, dal prospetto dei movimenti del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, della Davide Campari - Milano S.p.A. e sue controllate ("Gruppo Campari"), chiuso al 31 dicembre 2005. La responsabilità della redazione del bilancio compete agli amministratori della Davide Campari - Milano S.p.A.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile. Il suddetto bilancio consolidato è stato preparato per la prima volta in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea.
2. Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla CONSOB. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato sia viziato da errori significativi e se i risultati, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.

Il bilancio consolidato presenta, ai fini comparativi, i dati corrispondenti dell'esercizio precedente predisposti in conformità ai medesimi principi contabili, ad eccezione degli effetti dell'applicazione dello IAS 32 e IAS 39 che, in accordo con la scelta consentita dal principio contabile IFRS 1, sono applicati a partire dal 1° gennaio 2005. Inoltre, la nota esplicativa n. 36 illustra gli effetti della transizione agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea ed include le informazioni relative ai prospetti di riconciliazione previsti dal principio contabile internazionale IFRS 1, precedentemente approvati dal Consiglio di Amministrazione e pubblicati in appendice alla relazione semestrale, da noi assoggettati a revisione contabile, per i quali si fa riferimento alla relazione di revisione da noi emessa in data 3 ottobre 2005.

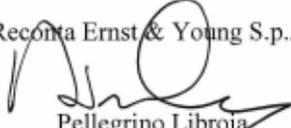
■ Reconta Ernst & Young S.p.A.  
Sede Legale: 00196 Roma - Via G.D. Romagnosi, 18/A  
Capitale Sociale € 1.259.500,00 i.v.  
Iscritta alla S.O. del Registro delle Imprese presso la C.C.I.A.A. di Roma  
Codice fiscale e numero di iscrizione 00434000584  
P.I. 00891231003  
(vecchio numero R.I. 6697/89 - numero R.E.A. 250904)



■ Reconta Ernst & Young S.p.A.

3. A nostro giudizio, il bilancio consolidato della Davide Campari - Milano S.p.A. al 31 dicembre 2005 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico, le variazioni del patrimonio netto ed i flussi di cassa del Gruppo Campari per l'esercizio chiuso a tale data.

Milano, 7 aprile 2006

Reconta Ernst & Young S.p.A.  
  
Pellegrino Libroia  
(Socio)



## DAVIDE CAMPARI MILANO S.p.A.

sede in via Filippo Turati, 27 - MILANO

Capitale Sociale 29.040.000 Euro

Codice Fiscale - Registro Imprese 06672120158 - REA n. 1112227

### Relazione del Collegio dei Sindaci sul Bilancio Consolidato di gruppo

al 31/12/2005 ai sensi dell'art. 41 del D. Lgs. 9/4/1991, n.127

-- \* \* \* \* \*

Ai soci dell'impresa capogruppo Davide Campari Milano S.p.a..

Nell'ambito dei nostri compiti abbiamo controllato, ai sensi dell'art. 41 del D.Lgs. 127/91, il bilancio consolidato della capogruppo Davide Campari Milano S.p.a. al 31/12/2005 redatto secondo i principi internazionali IAS/IFRS, giusta la previsione legislativa 28/2/2005 n. 38 in esecuzione del Regolamento Comunitario n. 1606 del 18/7/2002. Il bilancio al 31/12/2005 chiude con un risultato netto di Euro/migliaia 123.052 (di cui Euro/migliaia 5.039 di spettanza di terzi), un totale attivo di Euro/migliaia 1.600.898, un patrimonio netto di Euro/migliaia 695.780 (di cui 2.215 attribuibile a terzi), mentre non figurano più conti d'ordine in quanto l'adozione degli IAS ne comporta o il recepimento quale debito in bilancio ovvero la sola descrizione quale impegno; ciò è quanto rappresentato nel bilancio e nei documenti di accompagnamento sottoposti al vostro esame.

#### A) Controllo del bilancio consolidato

1. Il nostro esame è stato svolto secondo i principi di comportamento del Collegio sindacale enunciati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e, in conformità a tali principi, abbiamo fatto riferimento alle norme di legge che disciplinano il bilancio consolidato, interpretate e integrate dai corretti principi contabili enunciati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e alle indicazioni Consob di volta in volta rilevanti, nonché ai principi contabili internazionali IAS/IFRS giusta la previsione legislativa 28/2/2005 n. 38 in esecuzione del Regolamento Comunitario n. 1606 del 18/7/2002 nell'interpretazione fornita dall'O.I.C. (Organismo Internazionale della Contabilità);



2. I bilanci delle società controllate sono stati assoggettati a controllo legale dai rispettivi Collegi Sindacali per quanto concerne la società italiana, e comunque al controllo contabile da parte della società di revisione Reconta Ernst & Young S.p.a quale revisore principale.

Su tali bilanci non abbiamo svolto alcun controllo diretto in quanto non di nostra competenza e, pertanto, il nostro giudizio è limitato a quanto concerne il consolidamento;

3. Abbiamo esaminato il perimetro di consolidamento, l'esistenza delle condizioni che consentono il consolidamento con il metodo integrale e si segnala che l'inclusione nel perimetro di consolidamento delle acquisizioni avvenute a fine esercizio e precisamente Giannina S.r.l. e Teruzzi & Puthod S.r.l. controllate al 100% tramite Sella & Mosca S.p.a. risponde anche al principio della prevalenza della sostanza sugli aspetti formali.

4. Quanto al metodo di consolidamento si segnala che vengono consolidate con il metodo del patrimonio netto le seguenti partecipazioni non di maggioranza: FIOR BRAND Ltd, International Margue V.o.f., M.C.S. S.c.a.r.l., Summa S.L.;

5. Abbiamo preso visione della lettera di preventiva conferma rilasciata dalla Reconta Ernst & Young, società di revisione cui è stato affidato l'incarico di revisione del bilancio consolidato, e da essa non emergono segnalazioni;

6. La documentazione esaminata e le informazioni assunte non evidenziano deviazioni dalle norme di legge che disciplinano il bilancio consolidato integrate dai principi contabili sopra identificati e dalle norme di comportamento del Collegio Sindacale;

7. Quanto alle modalità di redazione e al contenuto della nota integrativa, si dà atto della conformità a quanto disposto degli artt. 29 e 32 Decreto Legislativo n. 127/91, e in particolare che:

- sono stati applicati i principi IAS/IFRS in vigore alla data di chiusura dell'esercizio e interpretati, quanto alla loro applicazione dall'O.I.C.;

The block contains handwritten signatures and initials. On the left, there is a signature that appears to be 'M. M.' with a '2' written above it. To the right of this signature are two other sets of initials, possibly 'D' and 'K', written in a cursive style.

- l'utilizzo del metodo del fair value così come previsto o consentito dai principi IAS/IFRS costituisce cambiamento di principio ma non deroga ai principi in quanto avviene in applicazione di una norma di legge. Gli amministratori danno conto dei relativi effetti;
  - sono state rispettate, ai sensi dell'art. 32 del D. Lgs. 127/91, le strutture previste dal codice civile agli artt. 2424, 2425 e 2427 per la redazione dello stato patrimoniale, del conto economico e della nota integrativa, iscrivendo separatamente le voci previste nell'articolo 2424 e nell'articolo 2425 del codice civile;
  - sono state osservate le disposizioni relative a singole voci dello stato patrimoniale previste dall'art. 2424-bis del codice civile, iscrivendo gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati in modo durevole tra le immobilizzazioni;
  - la nota integrativa è stata redatta rispettando il contenuto previsto dall'art. 38 del D. Lgs. n. 127/91; in particolare l'indicazione dei soggetti e il metodo di consolidamento prescelti sono conformi alle indicazioni richieste dall'art. 39 dello stesso decreto e gli amministratori informano in modo compiuto sulla modalità di consolidamento così come sull'analisi delle singole voci e, nella relazione sulla gestione, sui fatti più rilevanti anche con riferimento agli accadimenti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio;
8. I principi di consolidamento adottati sono conformi a quanto previsto dall'art. 31 D. Lgs. n. 127/91, e in particolare:
- la definizione dell'area di consolidamento è fatta nel rispetto dei principi dettati dagli artt. 26 e 28 del D. Lgs. n. 127/91;
  - nella redazione del bilancio consolidato gli elementi dell'attivo e del passivo, nonché i proventi e gli oneri delle società consolidate sono stati ripresi integralmente, mentre sono stati elisi i debiti e i crediti, i proventi e gli oneri, gli utili e le perdite originate da operazioni effettuate tra società incluse nel

3  


consolidamento (art. 31 D. Lgs. n. 127/91);

- sono state eliminate le partecipazioni detenute nelle società consolidate contro la corrispondente frazione di patrimonio netto delle società consolidate, iscrivendo il maggior valore delle prime rispetto alle seconde in una voce denominata "differenza da consolidamento" inclusa tra le immobilizzazioni immateriali (art. 31 D. Lgs. n. 127/91);
- l'importo del Capitale e delle Riserve delle società consolidate corrispondente a partecipazioni di terzi risulta iscritto quale Capitale e Riserve di Terzi, mentre la parte del risultato economico consolidato corrispondente a partecipazioni di terzi è iscritto in una apposita voce quale risultato dell'esercizio di pertinenza di terzi (art. 31 D. Lgs. n. 127/91).

Si dà atto che, fatta eccezione per le diversità di metodo introdotte per la prima volta dall'applicazione dei principi IAS/IFRS, i criteri di valutazione sono quelli applicati dalla capogruppo e sono conformi alla legge. Tali criteri sono stati applicati in modo uniforme e non si sono verificate situazioni o casi eccezionali che abbiano richiesto l'esercizio di deroghe ai sensi art. 29, IV comma, D. Lgs. n. 127/91; in tale contesto essi non hanno subito modifiche rispetto al passato esercizio.

9. In particolare, con riferimento all'adozione dei principi IAS/IFRS, possiamo evidenziare che:

- per rendere più comprensibili gli effetti connessi alla prima applicazione degli IAS/IFRS gli amministratori forniscono in nota integrativa la specifica riclassificazione delle voci interessate;
- tale esemplificazione viene proposta anche con riferimento all'esercizio 2004;
- in particolare i principi IAS/IFRS che hanno trovato applicazione nel bilancio consolidato sono prevalentemente i seguenti:
  - IAS 39: rilevazione e valutazione strumenti finanziari;
  - IAS 32: esposizione ed informazione di tale applicazione;



- IAS 21: trattamento ed effetti delle variazioni cambi e valute;
- IAS 38: attività immateriali;
- IAS 33: informativa utile per azione;
- IFRS 2: benefici ai dipendenti.

Per tutte tali applicazioni la nota integrativa fornisce informazioni in merito alla loro natura, operatività ed effetti.

10. A nostro giudizio, il sopramenzionato bilancio consolidato esprime nel suo complesso in modo corretto la situazione patrimoniale e finanziaria ed il risultato economico del gruppo Davide Campari Milano S.p.a. per l'esercizio chiuso il 31/12/2005, in conformità alle norme che disciplinano il bilancio consolidato richiamate al punto a) 1.

**B) Controllo della relazione sulla gestione**

1. La relazione degli amministratori sull'andamento della gestione, che corredata il bilancio consolidato, è stata da noi controllata al fine di verificarne il rispetto del contenuto minimale previsto dall'art. 40 del D. Lgs. 127/91 e per accertarne la congruenza con il bilancio consolidato, così come previsto dall'art. 41 del D. Lgs. 127/91.
2. Sulla base dei controlli effettuati, il Collegio ritiene che la relazione sulla gestione del gruppo sia corretta e risulti coerente col bilancio consolidato.

Milano, 3 aprile 2006

**Il Presidente del Collegio**

Avv. Umberto Tracanella



**I Sindaci effettivi**

Antonio Ortolani



Alberto Lazzarini





**CAMPARI**

