



GRUPPO  
**CAMPARI**





**BILANCIO CONSOLIDATO**  
AL 31 DICEMBRE 2006



INDICE

5	<b>Dati di sintesi</b>
7	<b>Organi sociali</b>
9	<b>Commenti degli Amministratori</b>
9	Eventi significativi dell'esercizio
10	Commento ai risultati dell'esercizio
25	Situazione finanziaria-patrimoniale
28	Investimenti
28	Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio
29	Evoluzione prevedibile della gestione
30	<i>Risk management</i>
32	<b>Investor information</b>
37	<b>Bilancio consolidato</b>
37	Prospetti contabili
41	Note di commento
96	<b>Relazione annuale del Consiglio di Amministrazione sulla corporate governance</b>
109	<b>Relazione della società di revisione</b>
111	<b>Relazione del collegio sindacale</b>



## DATI DI SINTESI

	Esercizio 2006 € milioni	Esercizio 2005 € milioni	Variazione %	Variazione % a cambi costanti
<b>Vendite nette</b>	<b>932,4</b>	<b>809,9</b>	<b>15,1%</b>	<b>14,4%</b>
Margine commerciale	256,9	234,8	9,4%	8,8%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	210,6	196,6	7,1%	6,8%
EBITDA	209,7	201,3	4,2%	3,9%
Risultato operativo prima di oneri e proventi non ricorrenti	191,4	179,1	6,8%	6,5%
<b>Risultato operativo</b>	<b>190,5</b>	<b>183,9</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,3%</b>
<b>ROS % <sup>(1)</sup></b>	<b>20,4%</b>	<b>22,7%</b>		
Utile prima delle imposte	175,5	174,2	0,7%	0,3%
Utile netto del Gruppo e di terzi	120,3	123,0	-2,2%	-2,9%
<b>Utile netto del Gruppo</b>	<b>117,1</b>	<b>118,0</b>	<b>-0,8%</b>	<b>-1,4%</b>
<b>Utile per azione (€)</b>	<b>0,41</b>	<b>0,42</b>	<b>-2,4%</b>	
Numero medio dei dipendenti	1.605	1.536	4,5%	
Free cash flow	93,4	82,1		
Acquisizioni di società o marchi	(179,4)	(130,7)		
Indebitamento netto	379,5	371,4		
Patrimonio netto del Gruppo e di terzi	797,8	695,8		
Attivo immobilizzato	990,3	925,7		
<b>ROI % <sup>(2)</sup></b>	<b>19,2%</b>	<b>19,9%</b>		

(1) Risultato operativo/vendite nette.

(2) Risultato operativo/attivo immobilizzato.





## 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*

Cesare Ferrero <sup>(2)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Audit*

Franzo Grande Stevens <sup>(3)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Marco P. Perelli-Cippo <sup>(3)</sup>  
*Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Giovanni Rubboli <sup>(2) (3)</sup>  
*Amministratore, membro del Comitato Audit  
e membro del Comitato Remunerazione e Nomine*

Renato Ruggiero  
*Amministratore*

Anton Machiel Zondervan <sup>(2)</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, integrata dalla delibera del 21 marzo 2005 relativamente ai poteri in materia ambientale, di salute e sicurezza sul lavoro, 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>(4)</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>(5)</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. In data 9 novembre 2006 l'Amministratore dott. Pierleone Ottolenghi ha rassegnato le sue dimissioni.

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

(3) 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.

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

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



## EVENTI SIGNIFICATIVI DELL'ESERCIZIO

### *Distribuzione dei brand di C&C e di Midori negli Stati Uniti*

Con decorrenza gennaio 2006, il portafoglio del Gruppo negli Stati Uniti è cresciuto in virtù di due nuovi importanti accordi di distribuzione finalizzati da Skyy Spirits, LLC; tali accordi sono relativi ad alcuni prestigiosi *brand* internazionali, quali il liquore al melone Midori, del gruppo Suntory, nonché la crema di *whisky* Carolan's, l'*Irish whisky* Tullamore Dew e il liquore Irish Mist del gruppo C&C.

L'accordo distributivo con C&C riguarda anche altri mercati, tra i quali il Brasile.

### *Riorganizzazione delle reti commerciali in Italia*

Con l'inizio dell'anno è diventato operativo un progetto di razionalizzazione delle reti di vendita del Gruppo in Italia.

Tale progetto ha portato alla creazione di due strutture di vendita: la prima, dedicata agli *spirit* e alle bevande analcoliche, fa capo a Campari Italia S.p.A.; la seconda, prevalentemente destinata alla distribuzione dei vini, è gestita da Sella & Mosca Commerciale S.r.l. e, limitatamente alla Sardegna, da Sella & Mosca S.p.A.

Nell'ambito di tale riorganizzazione, l'attività commerciale e distributiva di Barbero 1891 S.p.A. è cessata.

### *Acquisizione di Glen Grant, Old Smuggler e Braemar*

Il 15 marzo 2006, il Gruppo Campari ha perfezionato l'acquisto degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar dal gruppo Pernod Ricard.

L'acquisizione Glen Grant, avvenuta in seguito a un accordo annunciato il 22 dicembre 2005, è stata realizzata nell'ambito di un programma di dismissioni a cui Pernod Ricard si era precedentemente impegnato nei confronti della Commissione Europea in relazione all'acquisizione di Allied Domecq.

Nell'ambito della transazione, il Gruppo Campari ha acquisito i tre marchi di cui sopra, i relativi magazzini (sia di prodotti finiti che di prodotti in invecchiamento), nonché la distilleria per la produzione di Glen Grant, situata a Rothes in Scozia.

Il valore dell'operazione è di € 130 milioni circa, relativi a Glen Grant per € 115 milioni (pari a un multiplo di 9,2 volte il margine di contribuzione diretto della marca nel 2004) e a Old Smuggler e Braemar per € 15 milioni (pari a un multiplo di 2,5 volte il margine di contribuzione diretto delle marche nel 2004).

### *Area di Sesto San Giovanni*

Nei primi giorni del mese di giugno 2006 il Consiglio Comunale di Sesto San Giovanni ha approvato in via definitiva il Programma Integrato di Intervento proposto dal Gruppo Campari per la trasformazione urbanistica dell'area dell'*ex* stabilimento.

La delibera Consiliare è divenuta esecutiva a fine luglio con la pubblicazione sul Bollettino Ufficiale Regionale.

Il 20 settembre 2006 è stata sottoscritta la Convenzione che disciplina e regola i rapporti con il Comune di Sesto San Giovanni per la trasformazione urbanistica e la realizzazione dei nuovi edifici.

Il 4 ottobre 2006 hanno avuto inizio le attività di demolizione dei fabbricati industriali e in data 12 ottobre 2006 è stata presentata la domanda di permesso a costruire.

Come da programma, nel mese di gennaio 2007 sono iniziati i lavori; si prevede pertanto che la costruzione dei nuovi edifici potrà essere terminata entro due anni.

#### *Fusione per incorporazione di Barbero 1891 S.p.A. in Davide Campari-Milano S.p.A.*

Il 6 settembre 2006, il Consiglio di Amministrazione di Barbero 1891 S.p.A. ha approvato il progetto unitario di fusione per incorporazione di Barbero 1891 S.p.A. in Davide Campari-Milano S.p.A.; tale progetto è stato approvato anche dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. il 11 settembre 2006.

Il 8 novembre 2006 è stata deliberata la fusione da parte dei rispettivi Consigli di Amministrazione ai sensi dell'articolo 2502 cod. civ.; l'atto di fusione, redatto il 20 novembre 2006, prevede che la fusione abbia efficacia a partire dal 1 dicembre 2006, con effetti fiscali anticipati al 1 gennaio 2006.

#### *Acquisto di un'ulteriore partecipazione, pari al 11%, di Skyy Spirits, LLC*

Il 2 novembre 2006 è stato perfezionato l'acquisto di un'ulteriore 11% di Skyy Spirits, LLC: il Gruppo ha così portato al 100% la propria partecipazione nella società statunitense.

Il valore dell'operazione è pari a US\$ 62 milioni (corrispondente a € 49 milioni al tasso di cambio alla data dell'operazione).

L'acquisizione è stata perfezionata tramite l'esercizio di opzioni *call / put* secondo i termini stipulati nel gennaio 2002 al momento dell'acquisto della partecipazione di maggioranza nella società.

Grazie a un accordo tra le parti, la transazione è stata finalizzata in anticipo rispetto al termine originariamente previsto per il 2007.

L'acquisizione, il cui corrispettivo è stato pagato in contanti, è stata finanziata con mezzi propri.

Il prezzo dell'operazione, calcolato sulla base della media dei risultati conseguiti nell'ultimo quinquennio, in linea con i termini dell'accordo stipulato nel gennaio 2002, equivale a un multiplo inferiore a 10 volte l'utile ante imposte realizzato da Skyy Spirits, LLC nel 2005.

#### *Cessazione del contratto di distribuzione di Lipton Ice Tea*

Campari Italia S.p.A. e Unilever hanno concordato di non procedere al rinnovo del contratto di distribuzione dei prodotti a marchio Lipton Ice Tea, in scadenza a fine dicembre 2006.

Il cambio di distributore attuato nel mercato italiano è conseguente agli accordi commerciali tra Unilever e il gruppo PepsiCo, già operativi negli Stati Uniti e in alcuni mercati europei.

Le vendite nette di Lipton Ice Tea, relative unicamente al mercato italiano, nel 2006 sono state pari a € 30,0 milioni, con marginalità molto ridotta.

## **COMMENTO AI RISULTATI DELL'ESERCIZIO**

### **Andamento delle vendite**

#### *Premessa*

I valori delle vendite dei due esercizi posti a confronto sono sempre riportati al netto delle accise e degli sconti commerciali, così come indicato dallo IAS 18.

Inoltre, i valori delle vendite vengono espressi in milioni di Euro; tale semplificazione in taluni casi può determinare minime, ma solo apparenti, incoerenze dovute all'arrotondamento e al fatto che tutte le variazioni e le incidenze percentuali evidenziate nella relazione sono comunque sempre calcolate sui valori originari, definiti in migliaia di Euro.

#### *Evoluzione generale*

Le vendite nette consolidate del 2006 sono state pari a € 932,4 milioni, con una crescita del 15,1% rispetto allo scorso anno.

La variazione totale (15,1%) è stata determinata da una crescita organica del 4,6%, dall'importante contributo della crescita esterna, pari al 9,9%, e da un impatto positivo dei cambi del 0,7%.

Analisi della variazione delle vendite	€ milioni	In % sul 2005
– vendite nette 1° gennaio- 31 dicembre 2006	932,4	
– vendite nette 1° gennaio-31 dicembre 2005	809,9	
<b>Variazione totale</b>	<b>122,4</b>	<b>15,1%</b>
di cui:		
crescita organica al lordo di effetto cambio	37,1	4,6%
crescita esterna	79,8	9,9%
effetto variazioni cambio	5,6	0,7%
<b>Variazione totale</b>	<b>122,4</b>	<b>15,1%</b>

La crescita organica è stata determinata dall'andamento positivo di tutte le tre aree di *business*, (*spirit*, *wine* e *soft drink*) e di quasi tutti i *brand* principali del Gruppo; tra questi, SKYY Vodka, Aperol e gli spumanti Cinzano hanno evidenziato tassi di crescita a due cifre ma anche Campari, Crodino e *vermouth* Cinzano hanno conseguito un incremento di vendite rispetto al 2005.

La crescita esterna è stata complessivamente pari a € 79,8 milioni e, come evidenziato nella tabella sottostante, è stata determinata per € 31,1 milioni dalle nuove acquisizioni e per € 48,6 milioni da vendite di *brand* di terzi oggetto dei nuovi accordi di distribuzione conclusi dal Gruppo.

Per quanto concerne le nuove acquisizioni, le vendite degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar, sono relative a circa nove mesi (in quanto consolidate a partire dal 15 marzo 2006, data di *closing* della transazione), mentre quelle dei vini Teruzzi & Puthod sono state consolidate da inizio anno.

Con riferimento ai *brand* di terzi, a partire da maggio 2005, è stata avviata la distribuzione di Jack Daniel's e degli altri *brand* del gruppo Brown Forman sul mercato italiano e quella del *gin ultra premium* Martin Miller's, di proprietà di Reformed Spirits Company Ltd., sul mercato statunitense.

Pertanto le vendite dei *brand* citati, relative alla prima parte dell'anno 2006, sono ancora considerate come crescita esterna.

Inoltre, a partire da gennaio 2006, negli Stati Uniti è iniziata la distribuzione del liquore Midori, di proprietà del gruppo Suntory, e del portafoglio *spirit* del gruppo C&C (Carolan's, Tullamore Dew e Irish Mist); il nuovo accordo con il gruppo C&C riguarda anche il mercato brasiliano nel quale, oltre ai *brand* sopracitati, il Gruppo Campari ha iniziato la distribuzione anche del liquore Frangelico.

Dal mese di ottobre 2006 in alcuni importanti mercati europei, il Gruppo ha iniziato la distribuzione della *vodka* Russky Standard.

Tra le variazioni di perimetro viene anche considerata, col segno opposto, la cessata distribuzione degli *whisky* di terzi sul mercato brasiliano, avvenuta all'inizio dell'anno.

Crescita esterna del 2006	€ milioni
Glen Grant, Old Smuggler e Braemar	26,6
Teruzzi & Puthod	4,5
<b>Subtotale <i>brand</i> del Gruppo</b>	<b>31,1</b>
Jack Daniel's e altri <i>brand</i> Brown Forman	7,9
<i>Brand</i> del gruppo C&C	29,2
<i>Brand</i> del gruppo Suntory	13,3
Altri <i>brand</i> di terzi	0,9
Cessata distribuzione <i>whisky</i> di terzi in Brasile	-2,6
<b>Subtotale <i>brand</i> di terzi</b>	<b>48,7</b>
<b>Totale crescita esterna</b>	<b>79,8</b>

Le vendite hanno beneficiato infine di un effetto cambio positivo (0,7%), determinato sostanzialmente dal Real brasiliano che, come valore medio annuo, nel 2006, si è rivalutato del 11,3% sull'Euro, mentre il Dollaro USA, su base annua risulta svalutato del 0,9% rispetto alla media del 2005.

Cambi	2006	2005	Variazione %
US\$ x 1 € cambi medi dell'anno	1,256	1,245	-0,9%
US\$ x 1 € cambi al 31 dicembre	1,317	1,180	-10,4%
BRC x 1 € cambi medi dell'anno	2,732	3,040	11,3%
BRC x 1 € cambi al 31 dicembre	2,813	2,743	-2,5%
CHF x 1 € cambi medi dell'anno	1,573	1,548	-1,6%
CHF x 1 € cambi al 31 dicembre	1,607	1,555	-3,2%
JPY x 1 € cambi medi dell'anno	146,061	136,867	-6,3%
JPY x 1 € cambi al 31 dicembre	156,930	138,900	-11,5%
GBP x 1 € cambi medi dell'anno	0,682	0,684	0,3%
GBP x 1 € cambi al 31 dicembre	0,672	0,685	2,1%

È tuttavia opportuno ricordare che, nel corso dell'anno, la tendenza generale delle valute è stata di progressivo e significativo deprezzamento verso l'Euro.

Il confronto puntuale tra i cambi del 31 dicembre 2005 e quelli del 31 dicembre 2006 evidenzia scostamenti significativamente diversi da quelli medi annui: per il Dollaro USA si ha infatti una svalutazione del 10,4% e per il Real brasiliano una svalutazione del 2,5%.

#### *Vendite per area geografica*

Tutte le aree geografiche hanno evidenziato un andamento delle vendite positivo, con crescita complessiva a due cifre per Europa, Americhe e Resto del Mondo.

La crescita più elevata viene dall'area Americhe, dove l'effetto combinato di una robusta crescita organica, della sopracitata forte crescita esterna e, in misura minore, del positivo effetto cambi, ha determinato un incremento complessivo delle vendite del 30,0%.

In dettaglio, le due tabelle seguenti mostrano rispettivamente, la prima, la ripartizione e l'evoluzione delle vendite nette per area e, la seconda, l'incidenza sull'evoluzione totale di ciascuna area, delle tre componenti di crescita esterna, variazione organica e effetto cambio.

Vendite per area geografica	2006		2005		Variazione % 2006/2005
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Italia	401,4	43,1%	381,5	47,1%	5,2%
Europa	175,2	18,8%	151,7	18,7%	15,5%
Americhe	314,6	33,7%	242,0	29,9%	30,0%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	41,2	4,4%	34,8	4,3%	18,5%
<b>Totale</b>	<b>932,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,1%</b>

Analisi della variazione % delle vendite per area geografica	variazione in % totale	di cui crescita esterna	di cui variazione organica lorda	di cui effetto cambio
Italia	5,2%	4,6%	0,6%	0,0%
Europa	15,5%	11,2%	4,4%	-0,1%
Americhe	30,0%	18,2%	9,4%	2,4%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	18,5%	3,3%	15,4%	-0,1%
<b>Totale</b>	<b>15,1%</b>	<b>9,9%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,7%</b>



In **Italia** le vendite nette sono incrementate del 5,2% grazie a una crescita esterna del 4,6% e a una crescita organica del 0,6%.

Lo sviluppo per linee esterne è determinato sia da nuove acquisizioni (Glen Grant e Teruzzi & Puthod) sia da nuovi accordi distributivi (Jack Daniel's e gli altri *brand* di Brown Forman).

Anche la parte organica del *business*, nonostante le difficili condizioni di mercato, ha avuto un andamento globalmente positivo, evidenziando pertanto una crescita, pur contenuta e pari a 0,6%.

Tra i *brand* principali, si conferma la *performance* estremamente positiva di Aperol nonché un buon risultato per i marchi Cinzano (sia *vermouth* che spumanti) e, in misura minore, per Crodino; rispetto allo scorso anno, sono invece in lieve flessione le vendite di Campari, di Cynar, dei vini Sella & Mosca e, più in generale, degli altri *brand* del segmento *wine*.

È inoltre opportuno ricordare che, seppure in misura più attenuata rispetto allo scorso anno, le vendite sul mercato italiano scontano l'impatto sfavorevole della persistente contrazione del segmento dei *ready to drink* e, conseguentemente, di Campari Mixx (la cui contrazione genera un effetto negativo sulla crescita organica dell'area pari a 0,4%).

In **Europa**, le vendite sono incrementate complessivamente del 15,5%, di cui il 11,2% di crescita esterna (Glen Grant, Old Smuggler e Braemar e Teruzzi & Puthod) e il 4,4% di sviluppo del *business* esistente.

In particolare, si conferma il *trend* positivo della Germania, mercato principale dell'area, con una crescita organica più che soddisfacente per tutti i *core brand*.

L'area **Americhe** chiude il 2006 con un risultato decisamente positivo e una crescita complessiva del 30,0%; anche in quest'area il contributo della crescita esterna è stato molto importante (18,2%) ma, soprattutto, è stata molto buona la crescita organica delle vendite (9,4%).

Le due tabelle sottostanti forniscono un ulteriore dettaglio dell'andamento del *business* del Gruppo dell'area Americhe.

Dettaglio vendite dell'area Americhe	2006		2005		Variazione % 2006/2005
	€ milioni	%	€ milioni	%	
USA	234,4	74,5%	170,4	70,4%	37,5%
Brasile	69,6	22,1%	61,0	25,2%	14,2%
Altri paesi	10,6	3,4%	10,6	4,4%	0,2%
<b>Totale</b>	<b>314,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>242,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,0%</b>

Analisi della variazione % delle vendite dell'area Americhe	Variazione % totale	Di cui crescita esterna	Di cui variazione organica lorda	Di cui effetto cambio
USA	37,5%	26,8%	11,7%	-1,0%
Brasile	14,2%	-2,7%	5,4%	11,4%
Altri paesi	0,2%	0,2%	-3,7%	3,6%
<b>Totale</b>	<b>30,0%</b>	<b>18,2%</b>	<b>9,4%</b>	<b>2,4%</b>

Gli **Stati Uniti** hanno realizzato una *performance* molto positiva, con una crescita complessiva delle vendite del 37,5%.

SKYYVodka e gli altri *brand* già distribuiti dal Gruppo hanno portato una crescita organica del 11,7%; i nuovi accordi di distribuzione, in essere dal 1 gennaio 2006 (relativi ai *brand* dei gruppi C&C e Suntory), hanno portato un incremento delle vendite di circa US\$ 52 milioni; questi prodotti, unitamente a Old Smuggler (acquisito nel marzo 2006) hanno generato una crescita esterna del 26,8%.

Anche in **Brasile** l'andamento delle vendite è stato positivo, con una crescita organica del 5,4%, determinata principalmente dai buoni risultati conseguiti da Campari e dall'*aguardiente* Dreher.

La crescita complessiva in Euro è stata peraltro molto più elevata (14,2%), grazie al forte impatto positivo (11,4%) dato dalla rivalutazione del Real brasiliano.

Inoltre, sul mercato brasiliano si evidenzia un effetto perimetro negativo, pari al 2,7%, riconducibile al venire meno delle vendite dei *brand* del gruppo William Grant (Grant's e Glenfiddich), la cui distribuzione è stata interrotta in questo mercato all'inizio del 2006.

L'effetto perimetro positivo conseguente all'avvio della distribuzione dei brand C&C e, da dicembre, di Glen Grant ha consentito di mitigare l'impatto negativo derivante dal venir meno del contratto di distribuzione in oggetto.

Con l'introduzione in Brasile di un marchio proprio (Glen Grant) il Gruppo pertanto si rafforza nel segmento degli *whisky* importati, nicchia di mercato estremamente interessante e, prospetticamente, di rilevanza strategica.

Gli **altri paesi dell'area Americhe**, hanno evidenziato una sostanziale stabilità delle vendite (+0,2%) determinata tuttavia da una contrazione reale controbilanciata da un positivo effetto cambio.

Il *trend* delle vendite continua peraltro a essere positivo in Canada, mercato principale dell'area.

L'area **Resto del Mondo e Duty Free**, che ha un'incidenza sul totale delle vendite del Gruppo limitata al 4,4%, ha registrato una crescita complessiva del 18,5% supportata da un'organica del 15,4%.

Particolarmente positivi sono stati lo sviluppo delle vendite sul mercato cinese e l'incremento conseguito nel canale *duty free*, che rappresenta circa un terzo del totale dell'area e per il quale, nel corso dell'anno, è stata creata una nuova struttura commerciale dedicata.

### Vendite per area di business

Nel corso del 2006, tutte le aree di *business* hanno evidenziato un *trend* positivo rispetto allo scorso anno.

La crescita più importante è stata generata dagli *spirit* e dagli *wine*, che beneficiano sia di una crescita organica superiore che di un effetto perimetro positivo, conseguente a acquisizioni e a accordi distributivi.

Le due tabelle seguenti mostrano rispettivamente, l'evoluzione delle vendite nette per area di *business* e l'analisi dell'evoluzione di ciascun segmento, nelle tre componenti di crescita esterna, variazione organica e effetto cambi.

Vendite per segmento	2006		2005		Variazione % 2006/2005
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Spirit	657,1	70,5%	551,5	68,1%	19,1%
Wine	134,9	14,5%	125,2	15,5%	7,8%
Soft drink	128,0	13,7%	124,9	15,4%	2,4%
Altre vendite	12,4	1,3%	8,3	1,0%	49,1%
<b>Totale</b>	<b>932,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,1%</b>

Analisi della variazione % delle vendite per segmento	Totale variazione%	Di cui crescita esterna	Di cui variazione organica lorda	Di cui effetto cambio
Spirit	19,1%	12,9%	5,3%	0,9%
Wine	7,8%	3,6%	3,9%	0,3%
Soft drink	2,4%	0,0%	2,4%	0,0%
Altre vendite	49,1%	52,4%	-3,8%	0,5%
<b>Totale</b>	<b>15,1%</b>	<b>9,9%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,7%</b>

### Spirit

Le vendite nette degli *spirit* sono state pari a € 657,1 milioni e, grazie a una crescita complessiva del 19,1% rispetto allo scorso anno, hanno superato la soglia del 70% delle vendite totali del Gruppo.



La crescita esterna ha avuto un impatto positivo di € 70,9, ovvero del 12,9% rispetto alle vendite dello scorso anno, mentre i cambi hanno avuto un impatto positivo limitato al 0,9%.

La sola crescita organica è stata del 5,3%; di seguito viene commentato l'andamento dei *brand* principali.

Le vendite nette di **Campari** hanno evidenziato una crescita del 1,3% a cambi costanti e del 2,6% a cambi correnti, per effetto principalmente della rivalutazione del Real brasiliano.

L'ultimo trimestre dell'anno ha confermato la tendenza in essere nei tre principali mercati, evidenziando pertanto un risultato positivo in Germania e Brasile e una lieve contrazione sul mercato italiano.

In relazione al mercato domestico, la debole *performance* conseguita è attribuibile in primo luogo al confronto sfavorevole con il 2005, in cui il preannunciato aumento delle accise aveva determinato un anticipo degli ordini da parte dei clienti nell'ultima parte dell'anno, e in secondo luogo alla sfavorevole situazione congiunturale, che ha penalizzato i consumi nei locali pubblici.

La marca **SKYY** (comprensiva del core *brand* SKYY Vodka e della gamma *flavour*) ha realizzato ancora una volta un ottimo risultato, con crescita organica del 12,0% a cambi costanti (11,3% a cambi correnti), determinata dal buon andamento delle vendite sia negli Stati Uniti che nei mercati internazionali.

Nel mercato domestico, il *brand* SKYY continua a registrare con grande regolarità tassi di crescita a due cifre: la *performance* di vendita complessiva del 2006 è stata infatti del 10,8%, con uno sviluppo più rapido per la core *brand* e una stabilità per la gamma *flavour*.

Nei mercati di esportazione, che complessivamente rappresentano circa il 15% dei volumi di vendita totali, il tasso di crescita si conferma ancora più marcato, superando infatti il 20%; i mercati internazionali più importanti per dimensione e crescita sono al momento il Canada, l'Australia, l'Italia e la Germania.

Le vendite di **CampariSoda**, quasi interamente concentrate sul mercato italiano, hanno chiuso l'anno con una lieve contrazione (0,1%), evidenziando tuttavia un andamento positivo nel secondo semestre; nel mese di settembre peraltro, è ripresa la comunicazione pubblicitaria sulla marca, con un nuovo *spot* televisivo.

Nel 2006, le vendite di **Aperol** sono incrementate del 19,9%, confermando un *trend* di sviluppo a due cifre, ininterrotto dal 2003, anno dell'acquisizione della marca da parte del Gruppo.

Tale *performance* è determinata sia dalla straordinaria regolarità di crescita dei consumi sul mercato italiano, dove la marca sviluppa il 90% delle sue vendite, sia dalla buona progressione delle esportazioni, che evidenziano tassi di crescita interessanti, tanto in mercati già attivi (Germania) quanto in nuovi mercati (Stati Uniti).

L'andamento delle vendite è stato molto positivo anche per **Aperol Soda** (+11,2%), marca presente solo sul mercato italiano; anche in questo caso, la ripresa della comunicazione pubblicitaria, con un nuovo *spot* televisivo andato in onda nella seconda parte dell'anno, ha indubbiamente contribuito alla *performance* della marca.

I *brand* brasiliani hanno realizzato una crescita complessiva del 8,6% in valuta locale e del 20,9% a cambi correnti, grazie alla forte rivalutazione del Real brasiliano.

Lo sviluppo continua a essere molto positivo per l'*aguardiente* **Dreher**, mentre gli *admix whiskies* (Old Eight e Drury's) evidenziano una lieve contrazione rispetto al 2005.

Le vendite di **Ouzo 12** registrano una crescita complessiva del 10,3%, grazie all'ottimo risultato conseguito sul mercato tedesco, nel quale l'investimento in comunicazione effettuato ha dato risultati superiori alle attese.

In Grecia, invece, una situazione di mercato difficile ha portato a una contrazione delle vendite della marca.

**Cynar** ha avuto una flessione del 12,3% rispetto allo scorso anno (-10,6% a cambi correnti), come conseguenza dell'andamento non positivo delle vendite sia in Brasile che in Italia, ovvero nei due mercati principali della marca.

Le vendite di **Campari Mixx** risentono della persistente significativa contrazione del mercato italiano dei *ready-to-drink*, evidenziando pertanto, a quota di mercato immutata, una flessione del 40,3%.

Per quanto la rilevanza del *brand* nell'ambito del comparto *spirit* sia diminuita significativamente a fine esercizio rispetto ai livelli massimi raggiunti nel 2003, la pesante flessione registrata nel 2006 ha determinato un peggioramento della crescita organica dell'intero comparto *spirit* dell'1,3%.

Relativamente ai **brand di terzi**, l'andamento dei principali marchi può essere così sintetizzato:

- per *tequila* 1800, una crescita a cambi costanti del 15,7% sul mercato statunitense;
- per gli *Scotch whisky*, una sostanziale stabilità delle vendite a cambi costanti (+0,2%) determinata principalmente dal risultato di Cutty Sark negli Stati Uniti;
- per Jägermeister, -0,9%, realizzato quasi interamente sul mercato italiano;
- per Grand Marnier, distribuito in Germania, Italia e Svizzera, vendite in linea con lo scorso anno (-0,1%).

#### *Wine*

Le vendite degli *wine* sono state pari a € 134,9 milioni, con un incremento del 7,8% rispetto al 2005; la crescita organica è stata del 3,9%, l'apporto delle vendite di Teruzzi & Puthod, consolidate a partire da gennaio 2006, è stato del 3,6% e i cambi hanno avuto un impatto positivo, limitato al 0,3%.

Tra i *brand* principali, la *performance* migliore è stata quella degli **spumanti Cinzano**, che hanno realizzato una crescita organica del 13,6% (13,5% a cambi correnti), grazie al buon risultato ottenuto nei due mercati principali, Germania e Italia, entrambi con crescita a due cifre.

In Germania, dove la gamma è stata completamente rinnovata nel *packaging* e ampliata tramite l'inserimento di nuove tipologie di spumanti, il risultato di vendite riflette un incremento dei consumi e un miglioramento della quota di mercato.

In Italia invece, in un contesto di mercato più difficile e competitivo, per la stagnazione dei consumi e la forte concentrazione delle vendite nel periodo natalizio, le vendite degli spumanti Cinzano sono state molto positive grazie a un equilibrato investimento in pubblicità e promozioni.

Il 2006 è stato positivo anche per le vendite del **vermouth Cinzano** che, recuperando il ritardo cumulato nella prima parte dell'anno, evidenzia a fine anno una crescita del 4,2% a cambi costanti (+5,1% a cambi correnti).

La Russia si conferma mercato chiave per lo sviluppo della marca, insieme a Italia e numerosi altri mercati che hanno ormai raggiunto livelli di vendite significativi.

I vini **Sella & Mosca** mostrano una contrazione del 3,2% (-3,0% a cambi costanti), determinata dalla stagnazione dei consumi sul mercato italiano e da un ritardo delle esportazioni.

Ci si attende tuttavia che, dal 2007, la nuova organizzazione commerciale possa accelerare lo sviluppo della marca.

Relativamente agli altri marchi del Gruppo, le vendite del 2006 hanno evidenziato una crescita per lo spumante **Mondoro** e per il vino brasiliano **Liebfraulmilch** e una contrazione per gli spumanti **Riccadonna** e per i vini **Cantina Serafino**.

In particolare, Mondoro continua a svilupparsi molto bene in Russia, suo primo mercato, in cui rafforza la sua posizione nel segmento degli spumanti italiani *premium*.

### *Soft drink*

Nel 2006 i *soft drink* hanno realizzato vendite nette per € 128,0 milioni, con una crescita del 2,4% rispetto allo scorso anno.

In questo segmento, il principale *brand* del Gruppo, l'aperitivo analcolico **Crodino**, è cresciuto del 1,9%.

La linea **Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda** ha registrato un incremento delle vendite rispetto allo scorso anno di 1,6%, mentre le acque minerali e gli altri *soft drink* sono calati complessivamente del 6,5%.

Una crescita del 6,9% è stata infine realizzata da **Lipton Ice Tea**, marchio di terzi la cui distribuzione è terminata a dicembre 2006.

### *Altre vendite*

Questo segmento, marginale e complementare agli altri, include i ricavi derivanti dalle attività di *co-packing* e dalla vendita a terzi di materie prime e semilavorati.

Nel 2006 le "altre vendite" sono state pari a € 12,4 milioni e hanno evidenziato una crescita complessiva del 49,1%, di fatto interamente attribuibile allo sviluppo esterno.

A partire dal 15 marzo 2006, infatti, in questo segmento vengono rilevate le vendite di *new filling*, ovvero del distillato di malto prodotto e venduto da Glen Grant Distillery Company Ltd. al gruppo Pernod Ricard, in base agli accordi stipulati al momento dell'acquisizione Glen Grant.

## CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

	31 dicembre 2006		31 dicembre 2005		variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<b>Vendite nette</b>	<b>932,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,1%</b>
Costo del venduto	(410,2)	-44,0%	(345,1)	-42,6%	18,9%
<b>Margine lordo</b>	<b>522,2</b>	<b>56,0%</b>	<b>464,9</b>	<b>57,4%</b>	<b>12,3%</b>
Pubblicità e promozioni	(163,1)	-17,5%	(139,7)	-17,3%	16,7%
Costi di vendita e distribuzione	(102,1)	-11,0%	(90,3)	-11,1%	13,1%
<b>Margine commerciale</b>	<b>256,9</b>	<b>27,6%</b>	<b>234,8</b>	<b>29,0%</b>	<b>9,4%</b>
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(65,5)	-7,0%	(55,7)	-6,9%	17,7%
<b>Risultato della gestione ordinaria</b>	<b>191,4</b>	<b>20,5%</b>	<b>179,1</b>	<b>22,1%</b>	<b>6,8%</b>
Altri (oneri) e proventi non ricorrenti	(0,8)	-0,1%	4,7	0,6%	-118,0%
<b>Risultato Operativo</b>	<b>190,5</b>	<b>20,4%</b>	<b>183,9</b>	<b>22,7%</b>	<b>3,6%</b>
Proventi (oneri) finanziari netti	(15,2)	-1,6%	(9,9)	-1,2%	53,3%
Quota di utile (perdita) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	0,2	0,0%	0,3	0,0%	-34,8%
<b>Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza</b>	<b>175,5</b>	<b>18,8%</b>	<b>174,2</b>	<b>21,5%</b>	<b>0,7%</b>
Imposte	(55,2)	-5,9%	(51,2)	-6,3%	7,9%
<b>Utile netto</b>	<b>120,3</b>	<b>12,9%</b>	<b>123,1</b>	<b>15,2%</b>	<b>-2,2%</b>
Interessi di minoranza	(3,2)	-0,3%	(5,0)	-0,6%	-35,8%
<b>Utile netto del Gruppo</b>	<b>117,1</b>	<b>12,6%</b>	<b>118,0</b>	<b>14,6%</b>	<b>-0,8%</b>
Ammortamenti materiali	(17,4)	-1,9%	(15,7)	-1,9%	10,6%
Ammortamenti immateriali	(1,8)	-0,2%	(1,7)	-0,2%	9,3%
<b>Totale ammortamenti</b>	<b>(19,2)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>(17,4)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>10,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>209,7</b>	<b>22,5%</b>	<b>201,3</b>	<b>24,8%</b>	<b>4,2%</b>
<b>EBITDA</b> prima di altri oneri e proventi non ricorrenti	210,6	22,6%	196,6	24,3%	7,1%

Le **vendite nette** del 2006 sono state pari a € 932,4 milioni, con una crescita del 15,1% rispetto allo scorso anno; come ampiamente commentato nel paragrafo precedente, l'incremento complessivo è stato generato da una crescita organica pari al 4,6%, da un effetto perimetro del 9,9%, nonché da effetti cambi positivi del 0,7%.

Il **costo del venduto** evidenzia un'incidenza percentuale sulle vendite nette del 44,0%, con un incremento di 1,4 punti percentuali rispetto allo scorso anno; l'incremento è interamente attribuibile al primo consolidamento di *brand* di terzi oggetto dei nuovi accordi distributivi, *brand* che hanno una marginalità inferiore rispetto a quella del *business* organico del Gruppo.

L'effetto perimetro sopra evidenziato ha avuto un impatto negativo sulla componente variabile del costo del venduto, in termini di incidenza sulle vendite, quantificabile in 1,6 punti percentuali.

Le spese di produzione, che invece costituiscono la componente prevalentemente fissa del costo del venduto, hanno ridotto la loro incidenza sulle vendite di 0,4 punti percentuali, mitigando l'effetto negativo sopra evidenziato.

Le spese di produzione sono peraltro incrementate in valore assoluto del 7,8% rispetto allo scorso anno, in quanto, se da un lato hanno beneficiato integralmente degli effetti del piano di ristrutturazione industriale realizzato in Italia, dall'altro scontano il consolidamento dei nuovi *business* acquisiti (Glen Grant e, in misura minore, Teruzzi & Puthod).

I **costi per pubblicità e promozioni** evidenziano un'incidenza percentuale sulle vendite del 17,5%, in lieve aumento (0,2 punti percentuali) rispetto allo scorso anno.

Il consolidamento dei nuovi *brand* di terzi distribuiti dal Gruppo ha avuto un impatto positivo sui margini di 0,2 punti percentuali, mentre l'investimento promozionale e pubblicitario destinato a Glen Grant, al contrario, ha avuto un effetto diluitivo di 0,4 punti percentuali.

Le vendite di Glen Grant del 2006 hanno scontato il fatto che la distribuzione è iniziata solo a metà marzo nonché una eccessiva presenza di *stock* nei canali distributivi al momento dell'acquisizione: nonostante ciò, si è ritenuto opportuno incrementare prontamente l'investimento in comunicazione (anche con una campagna televisiva destinata al mercato italiano) al fine di accelerarne la crescita.

I primi riscontri di mercato sull'efficacia dell'investimento evidenziano peraltro una buona risposta della marca alla sollecitazione effettuata.

Pertanto, al lordo dei due effetti di cui sopra (-0,2% e +0,4%), la spesa promozionale e pubblicitaria 2006 relativa al *business* organico del Gruppo è esattamente in linea con quella dello scorso anno, ovvero pari al 17,3%.

I costi di **vendita e distribuzione** hanno mantenuto sostanzialmente invariata la loro incidenza sulle vendite: 11,0% nel 2006 rispetto a 11,1% nel 2005.

I costi di distribuzione, per natura quasi totalmente variabili, sono cresciuti in modo quasi proporzionale rispetto allo sviluppo delle vendite.

Anche i costi delle strutture commerciali, pur avendo una componente consistente di costi fissi, sono tuttavia incrementati in misura significativa rispetto allo scorso anno (+13,0%) a seguito del rafforzamento delle strutture di vendita, *marketing* e *trade marketing*.

In particolare si è reso opportuno procedere al rafforzamento delle strutture sia negli Stati Uniti, per poter gestire adeguatamente le nuove marche in distribuzione, sia in altri mercati internazionali, ritenuti di importanza strategica per lo sviluppo futuro dei *core brand* del Gruppo.

Per contro in Italia, i benefici economici conseguenti alla riorganizzazione delle reti vendita sono stati in parte compensati da costi *una tantum* relativi alla complessa gestione del progetto.

Il **marginale commerciale** del 2006 è stato pari a € 256,9 milioni, con una crescita totale del 9,4% rispetto allo scorso anno, determinata per il 4,0% dalla crescita organica, per il 4,9% dalla crescita esterna e per il 0,6% dal positivo effetto cambio.

La voce **spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi**, evidenzia una crescita complessiva del 17,7%, con un'incidenza percentuale sulle vendite del 7,0%, sostanzialmente in linea con quella dello scorso anno (6,9%).

L'importante incremento in valore assoluto di tale voce di spesa è riconducibile a alcuni fattori specifici: minori proventi operativi rispetto al 2005 per € 2,1 milioni, un effetto perimetro quantificabile nel 6,5%, un effetto cambio, pari al 1,1%.

Al netto di tali componenti la crescita organica delle sole spese generali e amministrative risulta essere contenuta al 6,5%.

Si rammenta inoltre che la rilevazione in conto economico degli oneri relativi al nuovo piano di *stock option*, in osservanza di quanto indicato dai principi IAS, determina sul 2006 un ulteriore effetto negativo del 1,8%.

Il **risultato della gestione ordinaria** del 2006 è stato di € 191,4 milioni, in crescita del 6,8% rispetto allo scorso anno e rappresenta un livello di redditività del 20,5% (22,1% nel 2005).

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 IFRS dei due periodi posti a confronto.

I valori di bilancio degli avviamenti e dei marchi aventi vita utile indefinita vengono verificati almeno una volta all'anno (*impairment test*), secondo quanto stabilito dal Principio Contabile Internazionale n. 36.

Le verifiche relative ai valori degli avviamenti e dei marchi al 31 dicembre 2006, hanno confermato i valori di iscrizione in bilancio.

La voce **proventi e oneri non ricorrenti** del conto economico 2006 evidenzia un saldo netto negativo di € 0,8 milioni; i valori più significativi inclusi in tale voce sono:

- una plusvalenza straordinaria netta di € 9,2 milioni, relativa alla cessione di aree edificabili aventi destinazione residenziale e facenti parte del Programma Integrato di Intervento nel Comune di Sesto San Giovanni (la plusvalenza viene indicata al netto sia delle minusvalenze realizzate per le rottamazioni che degli oneri sostenuti per le demolizioni effettuate);
- un onere di € 4,8 milioni, stanziato come fondo ristrutturazione e conseguente alla decisione del Gruppo di interrompere l'attività produttiva nello stabilimento di Sulmona;
- un onere di € 2,0 milioni relativo a altri oneri futuri per il personale.
- un onere di € 1,0 milioni, stanziato in previsione della demolizione di un fabbricato adiacente al sito produttivo di Crodo e relativo, per € 0,7 milioni a fondo svalutazione immobili e per € 0,3 milioni a un fondo per oneri di demolizione;
- un onere di € 0,9 milioni relativo alla svalutazione del fabbricato di Termoli, precedentemente attivo come unità produttiva e successivamente come magazzino.

Nel 2005, la voce proventi e oneri non ricorrenti riportava un saldo netto positivo di € 4,7 milioni, che includeva principalmente una plusvalenza realizzata sulla vendita di proprietà immobiliari in Svizzera (per € 1,9 milioni) e sopravvenienze di natura straordinaria, correlate all'acquisizione brasiliana del 2001, per € 2,2 milioni.

L'impatto differenziale di questa voce del conto economico sul risultato operativo, tra il 2006 e il 2005, è pertanto negativo per € 5,5 milioni.

Il **risultato operativo** dell'esercizio 2006, pari a € 190,5 milioni, risulta in crescita del 3,6% rispetto allo scorso anno e rappresenta un marginalità del 20,4% sulle vendite (22,7% nel 2005).

Gli **ammortamenti** complessivi del periodo, materiali e immateriali, sono stati pari a € 19,2 milioni, con un aumento significativo rispetto allo scorso anno (+10,5%); conseguentemente, i due indicatori "EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti" e EBITDA, mostrano un tasso di crescita più elevato, rispettivamente, del risultato della gestione ordinaria e del risultato operativo.

L'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato pari a € 210,6 milioni, in crescita del 7,1% e l'**EBITDA** è stato pari a € 209,7 milioni, in crescita del 4,2%.

Gli **oneri finanziari netti** del 2006 sono stati € 15,2 milioni, in crescita rispetto a quelli dello scorso anno (€ 9,9 milioni).

L'incremento della spesa per interessi deriva principalmente dal maggiore indebitamento conseguente alle due importanti acquisizioni effettuate nel corso dell'esercizio: Glen Grant, per un importo di circa € 130 milioni, nonché le minoranze Skyy Spirits, LLC, per un controvalore di € 49 milioni.

La crescita dei tassi di interesse delle principali valute ha inoltre amplificato l'effetto derivante dal maggiore indebitamento.

La quota parte di **utile o perdita delle società valutate col metodo del patrimonio netto**, evidenzia un utile netto di € 0,2 milioni, in linea con quello dello scorso anno.

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

L'**utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza** è stato pari a € 175,5 milioni, in crescita del 0,7% rispetto allo scorso anno.

Le **imposte** di competenza dell'esercizio sono state pari a € 55,2 milioni, in crescita del 7,9% rispetto a quelle del 2005, pari a € 51,2 milioni.

L'incremento dell'onere fiscale complessivo è imputabile allo sviluppo più che proporzionale dell'utile netto di Skyy Spirits, LLC, che sconta un'aliquota fiscale superiore alla media del gruppo, nonché al recente inasprimento del carico fiscale effettivo in Italia.

L'**utile netto** è stato pari a € 120,3 milioni, in contrazione del 2,2% rispetto allo scorso anno; la lieve flessione è totalmente imputabile al venire meno di proventi non ricorrenti nonché a maggiori interessi e imposte.

Gli **interessi di minoranza**, ovvero la quota di utile netto di competenza di terzi, è stata di € 3,2 milioni, inferiore a quella rilevata nel 2005, pari a € 5,0 milioni.

La diminuzione del valore degli interessi di minoranza deriva dall'acquisto da parte del gruppo di una quota residua di terzi (pari all'11%) nel capitale di Skyy Spirits, LLC; detta società pertanto risulta da novembre 2006 detenuta al 100%.

Dedotti gli interessi di minoranza, l'**utile netto del Gruppo** del 2006 è stato di € 117,1 milioni, in flessione del 0,8% rispetto allo scorso anno e con una redditività sulle vendite nette pari al 12,6%.

### 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'informazione 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; pertanto, per tali quattro aree di *business*, viene presentata un'analisi dei risultati economici.

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 2006, il margine commerciale consolidato del Gruppo è stato di € 256,9 milioni, in crescita del 9,4% rispetto allo scorso anno.

Margine commerciale	2006		2005		2006/2005 variazione %
	€ milioni	in % totale	€ milioni	in % totale	
Spirit	210,6	82,0%	189,6	80,2%	11,1%
Wine	15,2	5,9%	14,1	6,0%	8,0%
Soft drink	28,6	11,1%	31,1	13,2%	-8,1%
Altro	2,4	0,9%	1,5	0,6%	66,1%
<b>Margine commerciale delle aree di business</b>	<b>256,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>236,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,7%</b>
Costi di produzione non allocati			(1,4)		
<b>Margine commerciale consolidato</b>	<b>256,9</b>		<b>234,8</b>		<b>9,4%</b>



La tabella sopra riportata presenta l'evoluzione del margine commerciale per ciascuna area di *business* e, per l'anno 2005, la riconciliazione con il margine commerciale consolidato del Gruppo.

Nel 2005 infatti, lo stabilimento di Novi Ligure ha potuto operare a pieno regime solo nell'ultima parte dell'anno quando, con l'avvio delle produzioni di Campari e CampariSoda, è stato completato il piano di trasferimento di tutte le produzioni in esso previste.

Di conseguenza, nel 2005 una parte dei costi di produzione di Novi Ligure, pari a € 1,4 milioni, pur essendo recepita nel conto economico del Gruppo, non era stata allocata a alcun *brand* e quindi a nessuna area di *business*.

La crescita del margine commerciale del Gruppo nel 2006, è stata generata da *spirit*, *wine* e dal segmento complementare "altre vendite"; i *soft drink*, pur mantenendo una buona marginalità sulle vendite, superiore al 20%, hanno avuto una contrazione della redditività in valore assoluto.

### Redditività spirit

	2006		2005		2006/2005 variazione %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	657,1	100,0%	551,5	100,0%	19,1%
Margine lordo	400,6	61,0%	353,4	64,1%	13,3%
Margine commerciale	210,6	32,1%	189,6	34,4%	11,1%

Gli *spirit* rafforzano la loro posizione di *core business*, con un margine commerciale di € 210,6 milioni, in crescita del 11,1% rispetto allo scorso anno e pari al 32,1% delle vendite nette del segmento.

Gli *spirit* si confermano pertanto come l'area di *business* a maggiore marginalità, nonostante l'effetto diluitivo prodotto dalla crescita esterna (in particolare i nuovi *brand* in distribuzione), che ha avuto un impatto sul margine commerciale di 2,3 punti percentuali (da 34,4% a 32,1%).

In relazione all'effetto perimetro infatti, la tabella sotto riportata evidenzia come a fronte di un incremento delle vendite nette del 12,9% si registra un incremento del margine commerciale inferiore e pari a 4,6%.

Più in dettaglio, i nuovi *brand* in distribuzione (appartenenti ai gruppi Brown Forman, C&C e Suntory) presentano un margine lordo strutturalmente più contenuto rispetto a quello degli *spirit* del Gruppo, mentre Glen Grant, che al contrario presenta un'ottima redditività a livello di margine lordo, ha portato una redditività inferiore a quella organica a livello di margine commerciale per un fattore contingente, ovvero gli elevati investimenti pubblicitari effettuati nonostante la marca sia stata acquistata in corso d'anno.

	Variazione % totale	Di cui variazione organica lorda	Di cui effetto cambio	Di cui perimetro
Vendite nette	12,9%	5,3%	0,9%	12,9%
Margine lordo	13,3%	4,7%	0,7%	8,0%
Margine commerciale	11,1%	5,9%	0,6%	4,6%

Per quanto concerne i *brand* del Gruppo, la crescita organica del margine commerciale degli *spirit* nel 2006 è stata del 5,9%, leggermente superiore a quella rilevata sulle vendite nette (5,3%), grazie all'ottima *performance* di SKYY Vodka e Aperol.

### Redditività wine

Il conto economico degli *wine* del 2006 evidenzia un margine commerciale di € 15,2 milioni, in crescita del 8,0% e una redditività sulle vendite del 11,3%, invariata rispetto allo scorso anno.



	2006		2005		2006/2005 variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	134,9	100,0%	125,2	100,0%	7,8%
Margine lordo	60,8	45,1%	53,4	42,6%	14,0%
Margine commerciale	15,2	11,3%	14,1	11,3%	8,0%

Il perimetro di consolidamento 2006 è variato solo per effetto dell'acquisizione Teruzzi & Puthod, che, come evidenziato nella tabella sotto riportata, ha avuto un impatto del 3,6% sulla crescita delle vendite e del 8,5% sulla crescita del margine commerciale.

	Variazione in % totale	Di cui organica lorda	Di cui effetto cambio	Di cui perimetro
Vendite nette	7,8%	3,9%	0,3%	3,6%
Margine lordo	14,0%	10,2%	0,3%	3,5%
Margine commerciale	8,0%	-1,6%	1,1%	8,5%

Per quanto concerne invece la parte organica del *business wine*, l'andamento della redditività riflette chiaramente due fenomeni differenti.

A livello del margine lordo si registra una crescita (10,2%) superiore a quella organica delle vendite (3,9%) grazie a un contenimento del costo del venduto, in particolare con riferimento alla componente fissa delle spese di produzione dei *vermouth* e degli spumanti Cinzano.

Le vendite di questi due prodotti, e conseguentemente i loro volumi di produzione, nell'anno sono stati molto buoni e pertanto il loro margine lordo è migliorato per un maggiore assorbimento dei costi fissi. Oltre a ciò, grazie all'entrata a regime dello stabilimento di Novi Ligure, avvenuta solo alla fine del 2005, una parte dei costi fissi industriali nel 2006 è stata assorbita dalle produzioni di Campari e CampariSoda, con conseguente ulteriore beneficio per la redditività lorda dei marchi Cinzano.

La parte inferiore del conto economico degli *wine*, evidenzia invece una lieve contrazione del margine commerciale (-1,6%), determinata sia dai maggiori investimenti pubblicitari e promozionali a sostegno dei marchi Cinzano, che da una più elevata incidenza dei costi di vendita sul mercato italiano dove, a partire da gennaio 2006, è stata creata una nuova struttura commerciale dedicata ai vini.

### Redditività soft drink

Il margine commerciale dei *soft drink* è stato pari a € 28,6 milioni, con un'incidenza sulle vendite nette del 22,4% e una flessione del 8,1% rispetto allo scorso anno.

La redditività di questo segmento, le cui vendite sono quasi totalmente concentrate in Italia, è interamente ascrivibile al *business* organico in quanto nel 2006 non sono intervenute variazioni di perimetro.

	2006		2005		2006/2005 variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	128,0	100,0%	124,9	100,0%	2,4%
Margine lordo	58,0	45,4%	57,7	46,2%	0,6%
Margine commerciale	28,6	22,4%	31,1	24,9%	-8,1%

Con vendite nette in crescita del 2,4%, il margine lordo dei *soft drink* è incrementato in misura più contenuta (0,6%), come conseguenza di un *mix* di vendite sfavorevole: le vendite del *brand* di terzi Lipton Ice Tea, caratterizzato da un elevato costo del venduto, sono infatti cresciute più di quelle di Crodino e della linea Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda.

La contrazione del margine commerciale, anche per i *soft drink*, risulta determinata principalmente da una maggiore spesa in pubblicità e promozioni: in particolare, sul risultato dell'anno, hanno inciso il costo di una nuova campagna pubblicitaria per la linea Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda e l'ulteriore rafforzamento degli investimenti di *marketing* su Crodino.

#### Redditività altre vendite

La redditività del segmento complementare "altre vendite", che include le attività di *co-packing* e la vendita a terzi di materie prime e semilavorati, è stata di € 2,4 milioni, con un incremento rispetto allo scorso anno di € 0,9 milioni, pari al 66,1%.

	2006		2005		2006/2005 variazione in %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	€ milioni	Incidenza % sulle vendite del segmento	
Vendite nette	12,4	100,0%	8,3	100,0%	49,1%
Margine lordo	2,7	22,1%	1,9	22,4%	47,1%
Margine commerciale	2,4	19,5%	1,5	17,5%	66,1%

Come evidenziato nella tabella sotto riportata, la forte crescita è interamente determinata dalla variazione di perimetro e cioè alla vendita a terzi del distillato di malto, prodotto da Glen Grant Distillery Company Ltd.

	Variazione in % totale del semestre	Di cui variazione organica lorda	Di cui effetto cambio	Di cui variazione perimetro
Vendite nette	49,1%	-3,8%	0,5%	52,4%
Margine lordo	47,1%	-32,3%	-0,7%	80,1%
Margine commerciale	66,1%	-35,2%	-0,9%	102,3%

## 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, 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 intervenuta nel corso dell'esercizio.

	2006 € milioni	2005 € milioni
Utile netto	117,1	118,0
Ammortamenti e variazioni che non determinano movimenti di cassa	22,6	26,8
Variazioni di attività e passività non finanziarie	(1,9)	2,6
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante</b>	<b>137,7</b>	<b>147,4</b>
Variazione capitale circolante netto operativo	(25,5)	(50,2)
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative</b>	<b>112,2</b>	<b>97,1</b>
<b>Flusso di cassa assorbito da investimenti</b>	<b>(18,8)</b>	<b>(15,0)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>93,4</b>	<b>82,1</b>
Acquisizioni	(179,4)	(130,7)
Altre variazioni	32,9	2,1
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(28,1)	(28,1)
<b>Totale flusso di cassa assorbito da altre attività</b>	<b>(174,7)</b>	<b>(156,7)</b>
Differenze cambio e altre variazioni	27,6	(24,6)
<b>Variazione delle posizione finanziaria netta per effetto delle attività dell'esercizio</b>	<b>(53,6)</b>	<b>(99,2)</b>
Debito per esercizio delle <i>put option</i> su Skyy Spirits, LLC	45,5	(45,5)
<b>Variazione delle posizione finanziaria netta</b>	<b>(8,1)</b>	<b>(144,8)</b>
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(371,4)	(226,7)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(379,5)	(371,4)

La posizione finanziaria netta del 2006, la cui composizione per natura e per scadenza viene analizzata nel paragrafo successivo, evidenzia tra inizio e fine periodo, una variazione negativa di € 8,1 milioni.

**Il flusso di cassa generato dalle attività operative** è stato positivo per € 112,2 milioni, in crescita del 15,5% rispetto al corrispondente valore di € 97,1 milioni dello scorso anno.

In particolare, nel 2006 si evidenzia un contenimento della crescita del capitale circolante netto che, a cambi e perimetro costanti, passa da € 50,2 milioni dello scorso anno a € 25,5 milioni.

Tale *performance* può essere considerata molto positiva se si considera che il capitale circolante netto al 31 dicembre 2006 sconta i valori relativi ai nuovi *brand* di terzi, la cui distribuzione è iniziata nell'anno.

È infatti opportuno ricordare che, per quanto concerne il rendiconto finanziario, l'eliminazione dell'effetto perimetro è limitata ai valori patrimoniali di apertura delle società acquisite nel corso dell'anno (operazione Glen Grant), mentre non contempla gli impatti sul capitale circolante netto derivanti da nuovi *business* gestiti dalle società esistenti (nuovi contratti di distribuzione).

**Il flusso di cassa assorbito dagli investimenti**, al netto delle dismissioni, è stato di € 18,8 milioni, di cui:

- € 18,9 milioni relativi a nuovi investimenti (dettagliati nel successivo paragrafo della relazione);
- € 13,1 milioni relativi a proventi da cessione di aree edificabili nel comune di Sesto San Giovanni;
- € 13,0 milioni relativi a anticipi a fornitori per la costruzione della nuova sede del Gruppo, sempre nel comune di Sesto San Giovanni.

**Il free cash flow** del 2006 è stato pertanto di € 93,4 milioni, in crescita del 13,8% rispetto a quello generato nel 2005.

**Gli altri flussi non operativi** che hanno assorbito o generato risorse finanziarie nel corso dell'anno sono stati:

- acquisizioni per € 179,4 milioni, di cui € 130,5 milioni relativi all'operazione Glen Grant e € 48,8 milioni per la quota del 11% di Skyy Spirits, LLC;
- la vendita di azioni proprie, per un controvalore di € 32,9 milioni;
- il dividendo 2005 per € 28,1 milioni.

Dopo differenze cambio positive e altri effetti contabili, per un importo netto positivo di € 27,6 milioni, **il flusso di cassa netto dell'esercizio** evidenzia un saldo negativo di € 53,6 milioni che si confronta con una variazione, sempre negativa, dello scorso esercizio pari a € 99,2 milioni.

Infine, il venir meno del debito iscritto nel 2005 in relazione al possibile esercizio delle *put option* detenute dai soci di minoranza di Skyy Spirits, LLC, conseguente all'effettivo esercizio delle stesse (e il cui costo viene rappresentato tra gli altri flussi non operativi), determina un flusso positivo di € 45,5 milioni, di cui beneficia la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2006.

### Composizione dell'indebitamento netto

	31 dicembre 2006 € milioni	31 dicembre 2005 € milioni	Variazione
Cassa, banche e titoli	240,3	247,5	(7,2)
Debiti verso banche	(209,3)	(112,8)	(96,4)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(3,1)	(3,1)	0,0
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(17,7)	(9,6)	(8,2)
Altre attività e passività finanziarie	0,3	(1,4)	1,7
<b>Posizione finanziaria netta a breve termine</b>	<b>10,4</b>	<b>120,6</b>	<b>(110,2)</b>
Debiti verso banche	(1,2)	(26,7)	25,6
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(16,0)	(19,0)	3,0
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(370,6)	(397,7)	27,2
Altri debiti finanziari	(2,2)	(3,0)	0,8
<b>Posizione finanziaria netta a medio-lungo termine</b>	<b>(390,0)</b>	<b>(446,5)</b>	<b>56,6</b>
<b>Posizione finanziaria netta relativa alle attività dell'esercizio</b>	<b>(379,5)</b>	<b>(325,9)</b>	<b>(53,6)</b>
Debiti per esercizio delle <i>put option</i> di Skyy Spirits, LLC	0,0	(45,5)	45,5
<b>Posizione finanziaria netta</b>	<b>(379,5)</b>	<b>(371,4)</b>	<b>(8,1)</b>

La posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2006 presenta un indebitamento di € 379,5 milioni, in aumento di € 8,1 milioni rispetto al 31 dicembre 2005.

Tale variazione è relativamente contenuta se si considera che nel corso dell'esercizio le acquisizioni hanno assorbito risorse per € 179,4 milioni, di cui € 130,5 milioni relativi all'operazione Glen Grant e € 48,8 milioni per il 11% di Skyy Spirits, LLC (€ 3,3 milioni al netto dell'effetto derivante dal venir meno del debito di € 45,5 milioni, iscritto nel 2005 in relazione al possibile esercizio delle *put option* detenute dai soci di minoranza).

Tra le variazioni, è opportuno ricordare che la parte di debito relativa al *private placement* emesso da Redfire, Inc. in US\$, si riduce sia per effetto del rimborso di una *tranche* di US\$ 4,0 milioni avvenuto nel mese di luglio 2006 che, sulla parte residua di US\$162,0 milioni, per un positivo effetto cambio pari a € 14,3 milioni.

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 ulteriori *tranche* del *private placement*, per complessivi US\$ 12,3 milioni, previsto per il 2007.

### Situazione patrimoniale

	31 dicembre 2006 € milioni	31 dicembre 2005 € milioni
Attivo immobilizzato	990,3	925,7
Altre attività e passività non correnti	(56,3)	(45,4)
Capitale circolante operativo	265,1	222,5
Altre attività e passività correnti	(21,8)	(35,6)
<b>Totale capitale investito</b>	<b>1.177,3</b>	<b>1.067,2</b>
Patrimonio netto	797,8	695,8
Posizione finanziaria netta	379,5	371,4
<b>Totale fonti di finanziamento</b>	<b>1.177,3</b>	<b>1.067,2</b>

La struttura patrimoniale al 31 dicembre 2006 presenta un capitale investito totale di € 1.177,3 milioni, più elevato di € 110,1 milioni rispetto allo scorso anno.

La variazione più significativa riguarda l'attivo immobilizzato che si incrementa di € 64,6 milioni, quasi interamente imputabili alle immobilizzazioni immateriali, come segue:

- 103,1 relativi all'iscrizione del valore dei marchi Glen Grant e Old Smuggler,
- € 6,4 milioni relativi all'adeguamento del valore del *goodwill* SKYY, a seguito dell'acquisizione dell'ultima *tranche* di Skyy Spirits, LLC,
- € 43,6 milioni imputabili alla diminuzione del valore complessivo dei *goodwill*, per effetto di differenze cambio.

Le altre voci che concorrono a determinare l'attivo immobilizzato, cioè immobilizzazioni materiali, attività biologiche, investimenti mobiliari e attività immateriali a vita definita, complessivamente riducono il loro valore netto di bilancio di € 1,1 milioni, in quanto gli incrementi relativi agli investimenti dell'esercizio e alle variazioni di perimetro sono più che compensati da ammortamenti e svalutazioni.

Le altre attività e passività non correnti evidenziano un saldo netto negativo in aumento di € 10,9 milioni rispetto allo scorso anno, principalmente per effetto dell'iscrizione di imposte differite relative all'ammortamento fiscale locale di alcuni marchi e *goodwill*.

La crescita del capitale circolante operativo (€ 42,6 milioni) ha un impatto significativo sull'incremento complessivo del capitale investito.

Tale variazione include tuttavia anche un effetto perimetro di € 22,7 milioni correlato all'acquisizione Glen Grant e un effetto cambio, di segno opposto, pari a € 5,7 milioni; al netto di tali componenti, l'aumento del capitale circolante operativo risulta pertanto essere di € 25,6 milioni (così come indicato nel paragrafo precedente, relativo all'analisi del rendiconto finanziario).

Le altre attività e passività correnti evidenziano al 31 dicembre 2006 un saldo netto negativo di € 21,8 milioni, inferiore di € 13,8 milioni rispetto allo scorso anno, principalmente per l'incremento della voce "altri

crediti” che include un anticipo a fornitori di € 13,0 milioni correlato all’edificazione della nuova sede del Gruppo a Sesto San Giovanni.

La struttura finanziaria evidenzia un miglioramento del rapporto debito – mezzi propri, che si riduce dal 53,4% al 47,6% a fine 2006.

## **INVESTIMENTI**

Gli investimenti ordinari del Gruppo, nel corso dell’esercizio 2006, sono stati pari a € 18,9 milioni, importo che include gli investimenti in attività materiali, in attività biologiche e in attività immateriali a vita definita. Tra le attività materiali, le voci di spesa più significative sono state: € 11,8 milioni per investimenti industriali, distribuiti sulle diverse unità produttive del Gruppo; € 1,9 milioni connessi al Programma Integrato di Intervento nel Comune di Sesto San Giovanni, di cui € 1,1 milioni relativi a oneri urbanistici e € 0,9 di *hardware* e attrezzature varie.

Gli investimenti in attività biologiche sono stati pari a € 2,1 milioni, relativi all’acquisto di vigneti da parte di Sella & Mosca S.p.A.

Le attività immateriali a vita definita si sono infine incrementate per € 2,1 milioni, a seguito di nuovi investimenti prevalentemente relativi a *software* e a sviluppo progetti SAP.

## **STRUTTURA DEL GRUPPO**

Per informazioni in merito alla variazioni della struttura del Gruppo intervenute nel 2006, si rinvia a quanto esposto alla nota 7 – *Aggregazioni aziendali (acquisizioni)* delle note al bilancio.

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

### *Ristrutturazione industriale*

Il 10 gennaio 2007, il Gruppo ha annunciato la decisione di interrompere l’attività produttiva nello stabilimento di Sulmona e di trasferirne l’attività in altri siti produttivi.

Lo stabilimento di Sulmona è entrato a far parte del Gruppo Campari con l’acquisizione Bols del 1995 e non ha raggiunto nella sua storia un livello di efficienza sostenibile, nonostante gli investimenti e i trasferimenti di produzioni effettuati nonché gli sforzi di trovare nuove opportunità produttive, anche per conto terzi.

A seguito del drastico ridimensionamento della categoria dei *ready to drink* e del declino generalizzato del mercato delle bibite analcoliche gassate, l’utilizzo delle linee di produzione è sceso a livelli che rendono impossibile il proseguimento dell’attività.

La società ha peraltro già assicurato, nella tradizione di rapporti sindacali rivolti costantemente a attenuare le conseguenze sociali di decisioni economicamente giustificate e nell’ottica di minimizzare l’impatto sui livelli occupazionali di Gruppo, la propria disponibilità a definire con i rappresentanti dei lavoratori un concreto programma di misure alternative e di sostegno.

Questo programma – che verrà discusso nelle sedi opportune – potrà comprendere anche la proposta di passaggio a altre strutture produttive del Gruppo ai lavoratori ricollocabili e l’attivazione in loco di attività di *outplacement* e di riqualificazione professionale in grado di minimizzare l’impatto di una decisione dolorosa ma inevitabile.

### *Nuova società commerciale in Cina*

Nel primo trimestre dell’anno in corso è diventata operativa Campari Beijing Trading Company, una nuova società commerciale, controllata al 100% dal Gruppo Campari, attualmente con sede a Beijing e quanto prima con un secondo ufficio a Shanghai.

La nuova società, costituita con l'obiettivo di cogliere le enormi potenzialità del mercato cinese, distribuirà *spirit* e *wine* del Gruppo con due strutture commerciali separate e specializzate nelle due aree di *business*.

Relativamente ai vini, Campari Beijing Trading Company distribuirà sia la produzione locale di Qingdao Sella & Mosca Winery Co.Ltd. (società controllata dal Gruppo per il 93,67%) che i vini di importazione Sella & Mosca, Chateau Lamargue e Teruzzi & Puthod.

#### *Nuova società in Argentina*

Relativamente all'acquisizione Old Smuggler (parte integrante dell'operazione Glen Grant), il Gruppo aveva perfezionato due accordi separati: uno per l'acquisto del marchio in Argentina e uno per il resto del mondo, diventato operativo il 15 marzo 2006, al momento del *closing*.

In seguito alla recente autorizzazione dell'*antitrust* locale, il 12 Marzo 2007 il Gruppo ha potuto formalizzare l'acquisizione del marchio Old Smuggler anche per l'Argentina e pertanto la nuova società, Campari Argentina S.R.L., precedentemente costituita e controllata al 100%, è diventata operativa.

Tale società importa il malto dalla Scozia e coordina localmente la produzione e la vendita del *whisky* Old Smuggler tramite un imbottigliatore e un distributore terzi.

#### *Fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l.*

Allo scopo di proseguire il processo di semplificazione e riduzione delle strutture societarie del Gruppo, nonché di perseguire una maggiore razionalità e funzionalità sotto il profilo patrimoniale e economico, è stata deliberata la fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l., controllata al 100% dalla Capogruppo, detentrica dei marchi Glen Grant.

## **EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE**

Nel 2006 il Gruppo Campari ha affrontato con successo sfide indubbiamente importanti, quali la stagnazione dei consumi nel mercato domestico (che rappresenta ancora il 43% delle vendite del Gruppo), l'integrazione di acquisizioni dimensionalmente non grandi ma strategicamente importanti e piuttosto complesse (Glen Grant), nonché progetti organizzativi ambiziosi, che hanno avuto impatti significativi sulle strutture commerciali del Gruppo.

Considerando le premesse, se i risultati conseguiti sono stati globalmente positivi, è peraltro vero che circostanze contingenti non sempre favorevoli, da un lato hanno penalizzato il 2006, dall'altro lato costituiscono un'opportunità in termini di prospettive di crescita per l'anno in corso.

In particolare, in relazione a Glen Grant l'esercizio si caratterizza, in positivo, per il successo conseguito nell'integrazione del *business* e, in negativo, per gli effetti economici derivanti dall'eccessiva presenza di *stock* di prodotto nei canali distributivi al momento del *closing*.

Nel breve e medio termine si ritiene che questo *brand* potrà riservare grandi soddisfazioni al Gruppo.

Per quanto concerne i progetti organizzativi, la complessa ristrutturazione delle reti vendita in Italia, operativa dal 2006, ha scontato una iniziale fase di messa a regime, che ha parzialmente compromesso gli attesi effetti di efficienza e efficacia: da un lato sono infatti intervenuti costi *una tantum*, superiori alle previsioni, e dall'altro, una delle due divisioni, quella dedicata ai vini, ha subito l'impatto di radicali cambiamenti nel portafoglio prodotti e nella struttura commerciale.

Nel prossimo futuro si ritiene che i *brand* gestiti da questa divisione potranno beneficiare del nuovo assetto di cui essa è stata dotata.

In relazione infine alle condizioni dei mercati specifici in cui il Gruppo opera, per quanto concerne l'Italia e l'intera Europa, il quadro è abbastanza positivo in quanto negli ultimi mesi le previsioni per il 2007, già orientate a una crescita superiore al 2006, sono state ulteriormente riviste verso l'alto.

Per quanto concerne gli Stati Uniti, l'aspettativa positiva sui risultati di Skyy Spirits, LLC si basa sulla forza dei *brand*, più che su aspettative di crescita dell'economia o del mercato in sé.

Per quanto concerne infine il Brasile, il Gruppo potrà contare tanto sulla solidità del portafoglio, composto da forti marche locali e internazionali, quanto sul ciclo favorevole che caratterizza l'economia del paese.



## **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 e economica locale, spesso instabile, alle oscillazioni dei tassi di cambio con le relative difficoltà di copertura, alle limitazioni a 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 2006, una quota rilevante delle vendite nette consolidate del Gruppo, pari a circa il 23%, 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 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 43% 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 e al Real brasiliano.

Relativamente ai rischi di carattere finanziario, si rimanda alla nota 37 – Procedure di gestione del rischio e operazioni di copertura delle note al bilancio.

### ***RACCORDO TRA RISULTATO E PATRIMONIO NETTO DELLA CAPOGRUPPO E ANALOGHE GRANDEZZE DEL GRUPPO***

Ai sensi della Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 si riporta il prospetto di raccordo fra il risultato dell'esercizio 2006 e il patrimonio netto al 31 dicembre 2006 del Gruppo con le analoghe grandezze della Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A.:

€ / 000	2006	
	Patrimonio netto	Risultato
<b>Patrimonio netto e risultato dell'esercizio, come riportati nel bilancio di Davide Campari-Milano S.p.A. al 31 dicembre</b>	<b>531.150</b>	<b>119.584</b>
<i>Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:</i>		
Differenza tra valore di carico e valore, pro-quota, del patrimonio netto contabile delle partecipazioni	330.938	
Risultati, pro-quota, conseguiti dalle partecipate		218.959
<i>Eliminazione degli effetti di operazioni compiute tra società consolidate:</i>		
Eliminazione dividendi infragruppo		(120.856)
Eliminazione utili (perdite) infragruppo	(15.022)	(100.763)
<i>Altre operazioni:</i>		
Effetto rettifiche di consolidamento	(27.131)	135
Differenze di conversione	(24.047)	–
<b>Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo</b>	<b>795.888</b>	<b>117.059</b>
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza di terzi	1.895	3.234
<b>Patrimonio netto e risultato d'esercizio come riportati nel bilancio consolidato al 31 dicembre</b>	<b>797.782</b>	<b>120.292</b>

## INVESTOR INFORMATION

Nel corso del 2006, l'economia mondiale ha evidenziato buoni ritmi di crescita, grazie anche al contributo positivo delle principali economie europee, che hanno mostrato segnali di ripresa.

Hanno contribuito all'espansione soprattutto i paesi emergenti, mentre gli Stati Uniti, dopo un primo semestre di crescita sostenuta, hanno mostrato nel secondo semestre qualche segnale di rallentamento.

Il rallentamento della crescita economica degli Stati Uniti ha spinto al rialzo l'Euro, che ha registrato un apprezzamento sul Dollaro USA e sullo Yen giapponese.

A fronte di un quadro economico così composto, i mercati obbligazionari governativi hanno realizzato un generale rialzo dei rendimenti, con un conseguente adeguamento dei prezzi dei titoli.

Il 2006 è stato un anno positivo per i mercati azionari, che hanno beneficiato dell'abbondante liquidità, dell'assenza di forti tensioni a livello macroeconomico e di fondamentali delle società in ulteriore miglioramento.

Il titolo Campari ha ottenuto una buona *performance* nel corso dell'anno, supportata dall'annuncio di solidi risultati finanziari e di nuove iniziative di sviluppo aziendale.

### *Andamento positivo del mercato azionario italiano*

Il mercato azionario italiano ha registrato un andamento positivo di tutti gli indici.

In particolare, rispetto a fine 2005 il Mibtel ha registrato una crescita del 19,1%, lo S&P/MIB del 16,0%, il Midex del 32,4%.

I timori legati agli elevati livelli del prezzo del petrolio e aspettative su nuove strette monetarie hanno determinato nel mese di maggio uno storno dei corsi azionari, imputabile alle aspettative di rallentamento economico, che ha interessato principalmente le società a capitalizzazione più elevata.

Dopo aver assistito a una correzione al ribasso dei prezzi delle materie prime e a una inflazione strutturale sotto controllo, il *trend* rialzista degli indici è invece proseguito nella parte restante dell'anno, confermando l'andamento positivo dei tre anni precedenti, e riportando i mercati azionari sui valori massimi dell'anno.

Il rialzo degli indici nel 2006 è ascrivibile principalmente ai titoli del comparto auto, alimentare, cementiero e delle *utilities*.

### *Settore spirit*

Nel 2006, il settore *spirit* ha confermato il *trend* positivo dell'anno precedente, registrando una crescita del 21,2% dell'indice di riferimento FTSEurofirst Beverages.

Le società del settore *beverage* sono state anch'esse coinvolte nella generale correzione al ribasso che ha interessato i mercati azionari nel mese di maggio.

La *performance* fortemente positiva dei corsi azionari nel 2006 è stata sostenuta dalla solidità dei fondamentali delle società *spirit*, che hanno beneficiato della crescita sostenuta del segmento *premium* nel mercato statunitense e del contesto particolarmente favorevole nei mercati emergenti.

L'attività di consolidamento del settore è stata relativamente meno intensa dell'anno precedente, ma le aspettative del mercato verso una nuova fase dell'attività di *m&a* hanno comunque contribuito a sostenere la valutazione delle aziende *spirit* durante il 2006.

### *Positiva performance del titolo Campari*

Nell'ambito di questo contesto macroeconomico e di settore, nel corso del 2006 il titolo Campari, quotato al segmento *Blue Chip* del Mercato Telematico Azionario, ha registrato un incremento in termini assoluti del 20,5% rispetto al prezzo di chiusura al 30 dicembre 2005.

Rispetto ai principali indici del mercato azionario italiano e del settore, la *performance* del titolo Campari è stata superiore al Mibtel del 1,4%, e al S&P/MIB del 4,5%, mentre è stata inferiore al Midex del 11,9% e al FTSEurofirst Beverages del 0,7%.

Il 30 giugno 2006 il titolo Campari ha registrato il prezzo massimo storico a € 8,10.

Il prezzo minimo di chiusura nel periodo di riferimento, registrato il 17 gennaio 2006, è stato pari a € 6,28.

Nel corso del 2006 la trattazione delle azioni Campari ha raggiunto un controvalore medio giornaliero di € 4,4 milioni e un volume medio giornaliero di 594 mila azioni.

Al 29 dicembre 2006 la capitalizzazione di borsa risulta pari a € 2.183 milioni.

Nel periodo di riferimento, la buona *performance* dell'azione Campari è stata sostenuta da un positivo flusso di notizie societarie e da solidi risultati finanziari.

Si segnalano infatti il perfezionamento dell'acquisto della partecipazione residua del 11% in Skyy Spirits, LLC, che ha portato il Gruppo a detenere il 100% del capitale azionario della società statunitense, i risultati di bilancio 2005 e quelli infrannuali del 2006, che continuano a mostrare solidi fondamentali, e le iniziative promosse dal Gruppo volte alla riorganizzazione della struttura esistente e all'ampliamento del *business*.

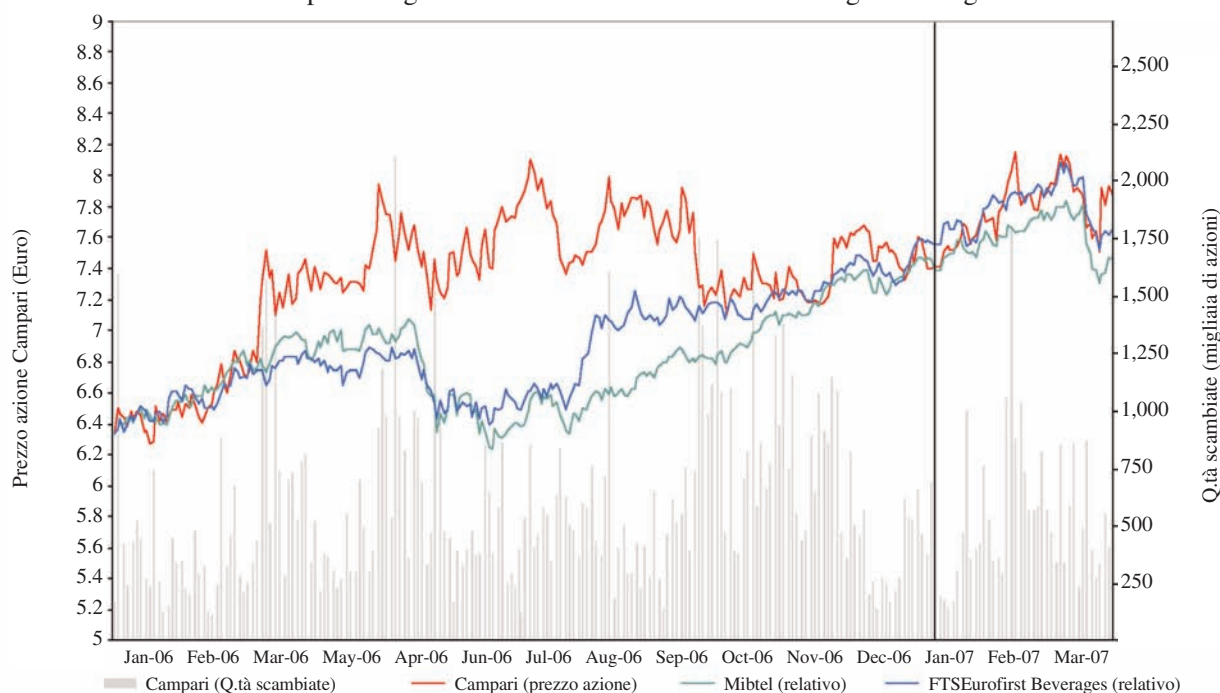
In particolare, a partire da gennaio 2006, il Gruppo ha iniziato la distribuzione di alcuni prestigiosi *brand* internazionali, quali gli *spirit* del gruppo irlandese C&C (la crema di *whisky* Carolan's, l'*Irish whisky* Tullamore Dew e i liquori Irish Mist e, con l'eccezione del mercato americano, Frangelico) negli Stati Uniti e in altri mercati internazionali (tra i quali il Brasile), e di Midori, liquore al melone di proprietà del Gruppo Suntory, negli Stati Uniti.

A partire da inizio 2006, è diventato operativo un progetto di razionalizzazione delle reti di vendita del Gruppo in Italia.

Tale progetto, volto all'ottimizzazione e al miglioramento dell'efficienza dell'organizzazione commerciale in Italia, ha portato alla creazione di due strutture di vendita: la prima dedicata agli *spirit* e alle bevande analcoliche, la seconda destinata alla distribuzione dei vini.

A metà marzo 2006, inoltre, il Gruppo ha perfezionato l'acquisizione degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar dal gruppo Pernod Ricard, arricchendo ulteriormente il proprio portafoglio *spirit* e entrando in una categoria dalle interessanti prospettive future.

Andamento del titolo Campari e degli indici Mibtel e FTSEurofirst Beverages dal 1° gennaio 2006



## Aggiornamento struttura azionaria

Al 31 dicembre 2006 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	21.857.798	7,527%
Janus Capital Management	10.551.136	3,633%
Lazard Asset Management	6.036.870	2,079%

(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.

## Dividendo

Il dividendo proposto per il 2006 è pari a € 0,10 per ogni azione in circolazione, importo invariato rispetto all'anno precedente.

Il dividendo sarà messo in pagamento a partire dal 4 maggio 2007, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio, previo stacco della cedola 3 in data 30 aprile 2007.

Informazioni sull'azione <sup>(1)</sup>		2006	2005	2004	2003	2002	2001
<i>Prezzo di riferimento azione:</i>							
Prezzo a fine periodo	€	7,52	6,24	4,73	3,85	3,00	2,64
Prezzo massimo	€	8,10	6,78	4,78	3,85	3,78	3,10
Prezzo minimo	€	6,28	4,48	3,57	2,74	2,53	2,18
Prezzo medio	€	7,32	5,74	4,04	3,30	3,16	2,72
<i>Capitalizzazione e volume:</i>							
Volume medio giornaliero <sup>(2)</sup>	N. azioni	594.348	487.006	429.160	378.940	530.930	723.750
Controvalore medio giornaliero <sup>(2)</sup>	€ milioni	4,4	2,8	1,7	1,3	1,7	2,1
Capitalizzazione di borsa a fine periodo	€ milioni	2.183	1.812	1.372	1.117	871	766
<i>Dividendo:</i>							
Dividendo per azione <sup>(3)</sup>	€	0,100	0,100	0,100	0,088	0,088	0,088
Dividendo complessivo <sup>(3) (4)</sup>	€ milioni	29,0	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; nel 2001 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.

(3) Per l'esercizio 2006, 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; nell'esercizio 2005 hanno avuto diritto al godimento 281.356.013 azioni; relativamente all'esercizio 2006 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 20 marzo 2007 le azioni componenti il capitale sociale al netto delle azioni proprie risultano pari a 290.399.453).

Indici di borsa <sup>(1)</sup>		2006	2005	2004	2003	2002	2001
		IAS/IFRS	IAS/IFRS	IAS/IFRS	Principi contabili italiani	Principi contabili italiani	Principi contabili italiani
Patrimonio netto per azione	€	2,74	2,39	2,15	1,89	1,65	1,48
Price/book value	volte	2,74	2,61	2,20	2,04	1,82	1,78
Utile per azione (EPS) <sup>(2)</sup>	€	0,41	0,42	0,35	0,27	0,30	0,22
P/E (price/earnings)	volte	18,3	14,9	13,7	14,0	10,1	12,1
Payout ratio (dividendo/utile netto) <sup>(3)</sup>	%	24,7	23,8	29,0	30,9	28,5	38,9
Dividend yield (dividendo/prezzo) <sup>(3) (4)</sup>	%	1,3	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, 2005 e 2006, l'indice è calcolato sulla base della media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione come definito dal principio contabile IAS 33.

(3) Per l'esercizio 2006, dividendo proposto.

(4) *Dividend yield* calcolato sul prezzo dell'azione a fine periodo.

### *Attività di investor relation*

La Società pone particolare cura nello sviluppo del rapporto con i propri azionisti e con gli investitori istituzionali.

Nell'ambito della comunicazione periodica e di quella relativa alle operazioni straordinarie, l'attività 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 in Italia, nei principali centri finanziari in Europa, negli Stati Uniti e in Giappone.

La Società, al fine di favorire il dialogo con i suoi azionisti, ha allestito e costantemente aggiorna una sezione speciale del proprio sito *internet* dedicata all'attività di *investor relation* ([www.camparigroup.com/investors](http://www.camparigroup.com/investors)) all'interno della quale possono essere reperite sia informazioni di carattere economico-finanziario (comunicati, presentazioni, bilanci, relazioni semestrali e trimestrali, informazioni sull'andamento delle contrattazioni di Borsa, *etc.*), sia dati e documenti di interesse per gli azionisti quali la composizione degli organi sociali e le informazioni sulla *corporate governance*.



## BILANCIO CONSOLIDATO

## PROSPETTI CONTABILI

## Conto economico consolidato (\*)

	Note	2006 € / 000	2005 € / 000
<b>Vendite nette</b>		<b>932.358</b>	<b>809.944</b>
Costo del venduto		(410.203)	(345.073)
<b>Margine lordo</b>		<b>522.155</b>	<b>464.871</b>
Pubblicità e promozioni		(163.106)	(139.736)
Costi di vendita e distribuzione		(102.146)	(90.290)
<b>Margine commerciale</b>		<b>256.903</b>	<b>234.845</b>
Spese generali e amministrative e altri costi operativi		(65.544)	(55.699)
Altri (oneri) e proventi non ricorrenti		(846)	4.710
<b>Risultato operativo</b>		<b>190.513</b>	<b>183.856</b>
Proventi (oneri) finanziari netti		(15.189)	(9.907)
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	8	184	283
<b>Utile prima delle imposte</b>		<b>175.508</b>	<b>174.232</b>
Imposte	11	(55.215)	(51.180)
<b>Utile netto</b>		<b>120.293</b>	<b>123.052</b>
Interessi di minoranza		(3.234)	(5.039)
<b>Utile netto del Gruppo</b>		<b>117.059</b>	<b>118.013</b>
Utile base per azione (€)	12	0,41	0,42
Utile diluito per azione (€)	12	0,41	0,41

(\*) Ai sensi della Delibera Consob n. 15519 del 27 luglio 2006, gli effetti dei rapporti con parti correlate sul conto economico consolidato sono evidenziati nell'apposito schema esposto alla nota 38.

## Stato patrimoniale consolidato (\*)

	Note	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
<b>ATTIVITÀ</b>			
<b>Attività non correnti</b>			
Immobilizzazioni materiali nette	13	146.284	152.479
Attività biologiche	14	15.008	13.497
Investimenti immobiliari	15	4.017	4.586
Avviamento e marchi	16	816.391	750.610
Attività immateriali a vita definita	18	4.116	3.810
Partecipazioni in società collegate e <i>joint venture</i>	8	528	591
Imposte anticipate	11	18.495	16.543
Altre attività non correnti	19	7.719	10.004
		<b>1.012.558</b>	<b>952.120</b>
<b>Attività correnti</b>			
Rimanenze	20	169.872	135.283
Crediti commerciali	21	257.120	237.416
Crediti finanziari, quota a breve	22	1.025	3.150
Cassa, banche e titoli	23	240.300	247.535
Altri crediti	21	41.265	24.244
		<b>709.582</b>	<b>647.628</b>
Attività non correnti destinate alla vendita	24	3.918	78
<b>Totale attività</b>		<b>1.726.058</b>	<b>1.599.826</b>
<b>PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO</b>			
<b>Patrimonio netto</b>			
Capitale		29.040	29.040
Riserve		766.848	664.525
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	25	795.888	693.565
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	26	1.895	2.215
		<b>797.782</b>	<b>695.780</b>
<b>Passività non correnti</b>			
Prestiti obbligazionari	27	322.699	374.556
Altre passività finanziarie non correnti	27	70.142	122.812
Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione	30	12.631	13.216
Fondi per rischi e oneri futuri	31	10.930	10.115
Imposte differite	11	56.066	43.304
		<b>472.468</b>	<b>564.003</b>
<b>Passività correnti</b>			
Debiti verso banche	27	209.273	112.839
Altri debiti finanziari	27	21.603	17.193
Debiti verso fornitori	32	161.907	150.199
Debiti verso l'erario	34	26.699	25.058
Altre passività correnti	32	36.326	34.754
		<b>455.808</b>	<b>340.043</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>		<b>1.726.058</b>	<b>1.599.826</b>

(\*) Ai sensi della Delibera Consob n. 15519 del 27 luglio 2006, gli effetti dei rapporti con parti correlate sullo Stato patrimoniale consolidato sono evidenziati nell'apposito schema esposto alla Nota 38.



**Rendiconto finanziario consolidato**

	Note	2006 € / 000	2005 € / 000
<b>Flusso monetario generato da attività dell'esercizio</b>			
Utile netto del gruppo		117.059	118.013
Rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa:			
Ammortamenti		19.228	17.406
Plusvalenze da cessioni di immobilizzazioni		(11.647)	(2.301)
Svalutazioni immobilizzazioni materiali		3.306	–
Accantonamenti fondi		10.157	4.166
Utilizzo di fondi		(8.679)	(9.983)
Imposte differite		12.954	19.315
Effetti valutativi		(197)	(143)
Altre voci che non determinano movimenti di cassa		(1.081)	(1.673)
Variazione dei debiti e crediti fiscali		206	3.921
Variazione del capitale circolante netto operativo		(25.515)	(50.238)
Altre variazioni di attività e passività non finanziarie		(3.600)	(1.362)
		<b>112.191</b>	<b>97.122</b>
<b>Flusso monetario impiegato in attività di investimento</b>			
Acquisizione di immobilizzazioni materiali e immateriali		(18.874)	(18.849)
Proventi da cessioni di immobilizzazioni materiali		13.090	3.847
Acconti per la costruzione della nuova sede		(13.000)	–
Acquisizione partecipazione in Skyy Spirirs, LLC	7	(48.905)	(118.534)
Acquisizione Glen Grant, Old Smuggler e Braemar	7	(130.542)	–
Acquisizione di società o quote in altre società controllate		–	(12.150)
Altre variazioni		(19)	2.062
		<b>(198.250)</b>	<b>(143.625)</b>
<b>Flusso monetario generato da attività di finanziamento</b>			
Accensione finanziamenti a lungo termine		–	25.430
Rimborsi debiti a medio-lungo termine		(6.875)	(7.765)
Variazione netta dei debiti verso banche a breve termine		96.433	57.268
Variazione altri debiti e crediti finanziari		(23.572)	4.016
Vendita azioni proprie		32.950	–
Variazione netta dei titoli		1.149	3.993
Dividendo pagato dalla Capogruppo		(28.136)	(28.105)
		<b>71.949</b>	<b>54.838</b>
<b>Differenze cambio</b>			
Differenze cambio su capitale circolante netto operativo		5.667	(15.667)
Altre differenze cambio		2.357	12.910
		<b>8.024</b>	<b>(2.757)</b>
<b>Flusso monetario netto dell'esercizio</b>			
		<b>(6.086)</b>	<b>5.578</b>
Disponibilità e mezzi equivalenti all'inizio dell'esercizio		245.061	239.483
Disponibilità e mezzi equivalenti alla fine dell'esercizio	23	238.975	245.061

## Prospetto delle variazioni di patrimonio netto

	Patrimonio netto del Gruppo				Totale € / 000	Patrimonio di terzi € / 000	Totale € / 000
	Capitale € / 000	Riserva legale € / 000	Utili a nuovo € / 000	Altre riserve € / 000			
<b>Saldo al 1° gennaio 2005</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</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)	-	<b>(28.105)</b>	-	(28.105)
Distribuzione dividendi ai soci di minoranza	-	-	-	-	-	(4.922)	(4.922)
Acquisto di azioni proprie	-	-	(1.095)	-	<b>(1.095)</b>	-	(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
Valutazione di strumenti di copertura ( <i>cash flow hedge</i> )	-	-	-	(452)	<b>(452)</b>	-	(452)
Applicazione IAS 32 a <i>put option</i>	-	-	-	-	-	(2.652)	(2.652)
Utile netto dell'esercizio 2005	-	-	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>644.275</b>	<b>14.442</b>	<b>693.565</b>	<b>2.215</b>	<b>695.780</b>
Distribuzione dividendi agli azionisti della Capogruppo	-	-	(28.136)	-	<b>(28.136)</b>	-	(28.136)
Distribuzione dividendi ai soci di minoranza	-	-	-	-	-	(3.301)	(3.301)
Acquisto quote di terzi	-	-	-	-	-	(245)	(245)
Vendita di azioni proprie	-	-	23.867	-	<b>23.867</b>	-	23.867
<i>Stock option</i>	-	-	-	2.092	<b>2.092</b>	-	2.092
Differenza di conversione	-	-	-	(24.047)	<b>(24.047)</b>	(8)	(24.055)
Plusvalenza da cessione azioni proprie	-	-	9.082	-	<b>9.082</b>	-	9.082
Valutazione di strumenti di copertura ( <i>cash flow hedge</i> )	-	-	-	3.193	<b>3.193</b>	-	3.193
Effetto fiscale su utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	-	-	(787)	-	<b>(787)</b>	-	(787)
Utile netto dell'esercizio 2006	-	-	117.059	-	<b>117.059</b>	3.234	120.292
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>29.040</b>	<b>5.808</b>	<b>765.360</b>	<b>(4.320)</b>	<b>795.888</b>	<b>1.895</b>	<b>797.782</b>

## Prospetto degli utili e delle perdite del Gruppo complessivi

	Esercizio 2006 € / 000	Esercizio 2005 € / 000
Utili (perdite) da valutazioni a <i>fair value</i> , al netto del relativo effetto fiscale	3.193	(452)
Plusvalenza da cessione di azioni proprie	9.082	-
Effetto fiscale su utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	(787)	-
Differenza di conversione	(24.047)	10.065
<b>Utili (perdite) iscritti direttamente a patrimonio netto</b>	<b>(12.559)</b>	<b>9.613</b>
Utile netto dell'esercizio	117.059	118.013
<b>Utili (perdite) complessivi del Gruppo iscritti nell'esercizio</b>	<b>104.500</b>	<b>127.626</b>
Utili (perdite) di terzi	3.234	5.039
Differenza di conversione	(8)	378
<b>Utili (perdite) complessivi iscritti nell'esercizio</b>	<b>107.726</b>	<b>133.043</b>

## NOTE AL BILANCIO

### 1. Informazioni generali

Davide Campari-Milano 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.

Il Gruppo Campari è presente in 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, Zedda Piras, Dreher, Old Eight e Drury's.

Nel segmento *wine* si distinguono oltre a Cinzano, noto a livello internazionale, Liebfraumilch, Mondoro, Riccadonna, Sella & Mosca 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 2006 è stato approvato il 20 marzo 2007 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 consolidato al 31 dicembre 2006 è stato redatto in conformità agli *International Financial Reporting Standards* ("IFRS"), emessi dall'*International Accounting Standard Board* ("IASB") e omologati dall'Unione Europea, includendo tra questi anche tutti i principi contabili internazionali rivisti ("IAS") e tutte le interpretazioni dell'*International Financial Reporting Interpretation Committee* ("IFRIC"), precedentemente denominate *Standing Interpretations Committee* ("SIC").

Il Gruppo Campari ha adottato gli IFRS a partire dal 1° gennaio 2005, a seguito dell'entrata in vigore del Regolamento Europeo 1606 del 19 luglio 2002.

L'informativa richiesta dall'IFRS 1° – *Prima adozione degli IFRS*, relativa agli effetti conseguenti alla transizione agli IFRS era stata riportata nella nota 36 del bilancio consolidato al 31 dicembre 2005, cui si rinvia.

Il bilancio è stato redatto in base al principio del costo, a eccezione degli strumenti finanziari derivati, 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.

#### *Principi di consolidamento*

Il bilancio consolidato comprende le situazioni economico-patrimoniali della Capogruppo e delle società controllate italiane e 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*

Il Gruppo Campari presenta 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.

Nel contesto di tale conto economico per destinazione, all'interno del Risultato operativo, è stata identificata in modo specifico la gestione ordinaria, separatamente da quei proventi e oneri derivanti da operazioni che non si ripetono frequentemente nella gestione ordinaria del *business*, quali, a esempio, le plusvalenze / minusvalenze da cessione di partecipazioni, i costi di ristrutturazione e eventuali altri proventi / oneri non ricorrenti.

La definizione di "non ricorrente" è conforme a quella identificata dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006.

Si precisa che nel corso del 2006 il Gruppo non ha posto in essere operazioni atipiche e/o inusuali, nell'accezione prevista dalla medesima Comunicazione, secondo cui sono operazioni atipiche e/o inusuali quelle operazioni che per significatività / rilevanza, natura delle controparti, oggetto della transazione, modalità di determinazione del prezzo di trasferimento e tempistica dell'accadimento (prossimità alla chiusura dell'esercizio) possono dare luogo a dubbi in ordine: alla correttezza / completezza dell'informazione in bilancio, al conflitto d'interesse, alla salvaguardia del patrimonio aziendale, alla tutela degli azionisti di minoranza.

Il rendiconto finanziario è stato redatto 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.

Si precisa, infine, che con riferimento a quanto richiesto dalla Delibera Consob n. 15519 del 27 luglio 2006, nei prospetti di stato patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario non sono state inserite apposite voci relative alle transazioni con parti correlate, in quanto di importo immateriale; pertanto, tale presentazione non ha compromesso la comprensione della posizione finanziaria, patrimoniale e economica del Gruppo.

Il dettaglio degli ammontari dei rapporti posti in essere con parti correlate è esposto in nota 38, cui si rinvia.

#### *Area di consolidamento*

Le tabelle che seguono mostrano l'elenco delle imprese incluse nell'area di consolidamento al 31 dicembre 2006:

Denominazione, attività, sede	Capitale 31 dicembre 2006		% 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, Via Filippo Turati 27, 20121 Milano	€	29.040.000			
<b>IMPRESE CONTROLLATE CONSOLIDATE CON IL METODO INTEGRALE</b>					
<b>Italia</b>					
<b>Campari Italia S.p.A.</b> , società commerciale, Via Filippo Turati 27, 20121 Milano	€	1.220.076	100,00		
<b>Sella &amp; Mosca S.p.A.</b> , società di produzione e commerciale, Località I Piani, 07041 Alghero (Ss)	€	13.838.916		100,00	Zedda Piras S.p.A.
<b>Sella &amp; Mosca Commerciale S.r.l.</b> , società commerciale, Località I Piani, 07041 Alghero (Ss)	€	100.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.

Denominazione, attività, sede	Capitale 31 dicembre 2006		% posseduta dalla Capogruppo		
	Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
<b>Teruzzi &amp; Puthod S.r.l.</b> , società di produzione e commerciale, Località Canale 19, San Gimignano (Si)	€	1.000.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Giannina S.r.l.</b> , società di produzione e commerciale, Località Canale 20, San Gimignano (Si)	€	20.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Zedda Piras S.p.A.</b> , società di produzione e commerciale (sede operativa Alghero), Piazza Attilio Deffenu 9, Cagliari	€	16.276.000	100,00		
<b>Glen Grant S.r.l.</b> , società commerciale, Via Bonaventura Cavalieri 4, 20121 Milano	€	97.067.533	100,00		
<b>Turati Ventisette S.r.l.</b> , Società di produzione e commerciale, Via Filippo Turati, 27, 20121 Milano	€	10.000	100,00		
<b>Europa</b>					
<b>Campari Deutschland GmbH</b> , società commerciale, Bajuwarenring 1, (Postfach 1364) 82041 Oberhaching, LandKreis Muenchen	€	5.200.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Campari Finance Belgium S.A.</b> , società finanziaria, Avenue Emile Maxlaan 152 - 154, B.5 Bruxelles 1030	€	246.926.407	61,00	39,00	Davide Campari-Milano S.p.A
<b>Campari Teoranta</b> , società finanziaria e di servizi, Merchants Hall, 25-26 Merchants Quay, Dublin 8, Ireland	€	1.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Campari France</b> , società di produzione, 15 ter, Avenue du Maréchal Joffre 92000 Nanterre, France	€	2.300.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Campari International S.A.M.</b> , società commerciale, 7 Rue du Gabian, BP 237 MC 980004 Monaco	€	100.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Campari Schweiz A.G.</b> , società commerciale, Lindenstrasse 8, 3641 Baar	CHF	2.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Koutsikos Distilleries S.A.</b> , società di produzione, 6 & E Street - A' Industrial Area - Volos 38500	€	2.239.405		100,00	N. Kaloyannis Bros. S.A.
<b>DI.C.I.E. Holding B.V.</b> , società <i>holding</i> , Atrium, Strawinskylaan 3105, 1077 ZX Amsterdam	€	15.015.000	100,00		
<b>Lacedaemon Holding B.V.</b> , società <i>holding</i> , Atrium, Strawinskylaan 3105, 1077 ZX Amsterdam	€	10.465.000		100,00	Campari Schweiz A.G.
<b>N. Kaloyannis Bros. S.A.</b> , società commerciale, 6 & E Street - A' Industrial Area - Volos 38500	€	8.884.200		100,00	O-Dodeca B.V.
<b>O-Dodeca B.V.</b> , società <i>holding</i> , Atrium, Strawinskylaan 3105, 1077 ZX Amsterdam	€	2.000.000		75,00	Lacedaemon Holding B.V.
<b>Prolera LDA</b> , Società di servizi, Rua Dos Murças n. 88 3º Andar, 9000-058 Funchal Portugal	€	5.000	100,00		
<b>Société Civile du Domaine de Lamargue</b> , società di produzione e commerciale, Domaine de la Margue, 30800 Saint Gilles, France	€	4.793.183		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Glen Grant Whisky Company Ltd.</b> , società <i>dormant</i> , Glen Grant Distillery, Rothés, Morayshire, AB38 7BN	GBP	10.820.000		100	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Glen Grant Distillery Company Ltd.</b> , società di produzione e commerciale (*), Glen Grant Distillery, Rothés, Morayshire, AB38 7BN	GBP	14.800.000		100	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Glen Grant Ltd.</b> , società <i>holding</i> , Glen Grant Distillery, Rothés, Morayshire, AB38 7BN	GBP	67.050.000		100	DI.C.I.E. Holding B.V.
<b>Old Smuggler Whisky Company Ltd.</b> , società di produzione e commerciale (*), Glen Grant Distillery, Rothés, Morayshire, AB38 7BN	GBP	6.850.000		100	DI.C.I.E. Holding B.V.

Denominazione, attività, sede	Capitale 31 dicembre 2006		% posseduta dalla Capogruppo		
	Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
<b>Americhe</b>					
<b>Campari Argentina S.R.L.</b> , società commerciale, Bouchard 710, Buenos Aires	AR\$	100.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V. (95%), Lacedaemon Holding B.V. (5%)
<b>Campari do Brasil Ltda.</b> , società di produzione e commerciale, Av. Juruá, 820, esquina com a Alameda Tocantins, Centro Industrial e Empresarial Alphaville, Barberi/SP CEP 06455-908	BRC	243.202.100	100,00		
<b>Gregson's S.A.</b> , società proprietaria di marchi, Plaza de Cagancha 1335, Oficina 604, Montevideo	UYU	175.000		100,00	Campari do Brasil Ltda.
<b>Redfire, Inc.</b> , società <i>holding</i> , One Beach Street Suite 300 San Francisco California 94133	US\$	163.450.000	100,00		
<b>Skyy Spirits, LLC</b> , società commerciale One Beach Street Suite 300 San Francisco California 94133	US\$	15.348.729		100,00	Redfire, Inc. (89%), Mt Acquisition Corp. (11%)
<b>Mt Acquisition Corp.</b> , società <i>holding</i> , 1209 Orange Street, Wilmington, 19801 County of New Castle	US\$	48.000.000		100,00	Redfire, Inc.
<b>Altre</b>					
<b>Qingdao Sella &amp; Mosca Winery Co. Ltd.</b> , società di produzione e commerciale, 8 Pingu Horticultural Farm, Yunshan County, Pingdu City, Qingdao, Shandong Province	RMB	24.834.454		93,67	Sella & Mosca S.p.A.
<b>Altre partecipazioni</b>					
Denominazione, attività, sede	Capitale 31 dicembre 2006		% posseduta dalla Capogruppo		Valutazione
	Valuta	Importo	Indiretta	Azionista diretto	
<b>Fior Brands Ltd.</b> , società commerciale, Springfield House, Laurelhill Business Park, Stirling, FK7 9JQ	GBP	100	50,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto
<b>International Marques V.o.f.</b> , società commerciale, Nieuwe Gracht 11, Haarlem, 2011NB	€	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, Millenium Park, Avenue de la Métrologie 10, 1130 Bruxelles	€	464.808	33,33	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto
<b>SUMMA S.L.</b> , società commerciale, Alcobendas, Calle Cantabria no. 2, Planta 2, Oficina B1, Edificio Amura, 28100 Alcobendas, Madrid	€	342.000	30,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto

(\*) Società ridenominate in Glen Grant Distillery Company Ltd. (ex Dunwilco 1290 Ltd.) e Old Smuggler Whisky Company Ltd. (ex Dunwilco 1291 Ltd.) il 19 gennaio 2006.

Per informazioni in merito alle modifiche intervenute nel corso del 2006 nell'area di consolidamento, si rimanda a quanto esposto alla nota 7 - *Aggregazioni aziendali (acquisizioni)*.

### *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 a 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 a 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 redazione 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 2006		31 dicembre 2005	
	Cambio medio	Cambio finale	Cambio medio	Cambio finale
Dollaro USA	1,2555	1,3170	1,2446	1,1797
Franco svizzero	1,5731	1,6069	1,5483	1,5551
Real brasiliano	2,7318	2,8133	3,0403	2,7432
Pesos uruguayano	30,1323	32,1394	30,4492	27,9648
Renmimbi cinese	10,0079	10,2793	10,2033	9,5204
Sterlina inglese	0,6818	0,6715	0,6839	0,6853

### 3. Sintesi dei principi contabili applicati

#### *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 a 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 spesati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.

I costi di pubblicità sono integralmente spesati 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 spesati 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 e 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 e 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 e 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 e 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*

#### *Presentazione*

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo sono rappresentati dalle seguenti voci.

Le attività finanziarie includono le partecipazioni in società collegate e *joint venture*, titoli correnti, crediti finanziari, rappresentati anche dal *fair value* positivo degli strumenti finanziari derivati, crediti commerciali e altri crediti, nonché le disponibilità liquide e mezzi equivalenti.

In particolare, le disponibilità liquide e mezzi equivalenti includono la cassa, i depositi bancari e titoli a elevata negoziabilità che possono essere convertiti in cassa prontamente e che sono soggetti a un rischio di variazione di valore non significativo.

I titoli correnti comprendono i titoli con scadenza a breve termine o titoli negoziabili che rappresentano investimenti temporanei di liquidità e che non rispettano i requisiti per essere classificati come mezzi equivalenti alle disponibilità.

Le passività finanziarie includono i debiti finanziari, rappresentati anche dal *fair value* negativo degli strumenti finanziari derivati, i debiti commerciali e gli altri debiti.

#### *Valutazione*

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 a 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.

### *Cancellazione di attività e passività finanziarie*

#### *Attività finanziarie*

Un'attività finanziaria (o, ove applicabile, parte di un'attività finanziaria o parte di un gruppo di attività finanziarie simili) viene cancellata dal bilancio quando:

- i diritti a ricevere flussi finanziari dall'attività sono estinti;
- il Gruppo conserva il diritto a ricevere flussi finanziari dall'attività, ma ha assunto l'obbligo contrattuale di corrisponderli interamente e senza ritardi a una terza parte;
- il Gruppo ha trasferito il diritto a ricevere flussi finanziari dall'attività e: (i) ha trasferito sostanzialmente tutti i rischi e benefici della proprietà dell'attività finanziaria oppure (ii) non ha trasferito né trattenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici dell'attività, ma ha trasferito il controllo della stessa.

### *Passività finanziarie*

Una passività finanziaria viene cancellata dal bilancio quando l'obbligo sottostante la passività è estinto, o annullato o adempiuto.

Nei casi in cui una passività finanziaria esistente è sostituita da un'altra dello stesso prestatore, a condizioni sostanzialmente diverse, oppure le condizioni di una passività esistente vengono sostanzialmente modificate, tale scambio o modifica viene trattata come una cancellazione contabile della passività originale e la rilevazione di una nuova passività, con iscrizione a conto economico di eventuali differenze tra i valori contabili.

### *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 attribuibili 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 a 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 e 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 a 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 a attività materiali (a 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 a 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 e 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 e 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 a 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 a 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.

#### 4. Variazione nei principi contabili

Nel mese di aprile 2005 lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 39 – *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* che consente di qualificare un'operazione intragruppo prevista altamente probabile come posta coperta in una relazione di *cash flow hedge* del rischio di cambio, nel caso in cui la transazione è effettuata in una valuta diversa da quella funzionale dell'impresa che ha effettuato la transazione e il bilancio consolidato è esposto al rischio di cambio.

L'emendamento specifica, inoltre, che se la copertura di un'operazione intragruppo prevista rispetta i requisiti per l'*hedge accounting*, ogni utile o perdita iscritta direttamente a patrimonio netto secondo le regole dello IAS 39 deve essere riclassificata a conto economico nel periodo in cui il rischio di cambio della transazione coperta manifesta i suoi effetti sul conto economico consolidato.

Nel mese di giugno 2005 lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 39 – *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* che limita l'uso dell'opzione di designare ogni attività o passività finanziaria come posta valutata a *fair value* direttamente a conto economico (la cosiddetta "*fair value option*").

Tale revisione del principio limita l'uso di tale opzione a quegli strumenti finanziari che soddisfano le seguenti condizioni:

- la designazione secondo la *fair value option* elimina o riduce significativamente uno sbilancio nella contabilizzazione;
- un gruppo di attività finanziarie, di passività finanziarie o di entrambe sono gestite e la loro *performance* è valutata sulla base del *fair value* secondo una documentata strategia di gestione del rischio o di investimento, e
- uno strumento contiene un derivato implicito che soddisfa particolari condizioni.

Il Gruppo ha applicato tali emendamenti allo IAS 39 a partire dal 1° gennaio 2006.

L'adozione di tali emendamenti non ha, peraltro, avuto effetti significativi sul patrimonio e sul risultato netto del periodo.

Nel mese di agosto 2005 lo IASB ha emesso un ulteriore emendamento allo IAS 39 e all'IFRS 4 dedicato al trattamento contabile delle garanzie emesse.

Sulla base di tale emendamento la passività derivante dai contratti finanziari di garanzia deve essere rilevata nel bilancio del garante e valutata come segue:

- inizialmente al *fair value*;
- successivamente, al maggiore tra (i) la miglior stima della spesa richiesta per adempiere all'obbligazione alla data di riferimento, sulla base di quanto previsto dallo IAS 37 – Accantonamenti, passività e attività potenziali e (ii) l'ammontare inizialmente rilevato meno l'eventuale ammortamento cumulato rilevato secondo quanto richiesto dallo IAS 18 – Ricavi.

Tale emendamento non è applicabile al Gruppo Campari.

Nel mese di agosto 2005 lo IASB ha emesso il nuovo principio contabile IFRS 7 – *Strumenti finanziari: informazioni integrative* e un emendamento complementare allo IAS 1 – *Presentazione del bilancio: informazioni integrative relative al capitale*.

L'IFRS 7 richiede informazioni integrative riguardanti la rilevanza degli strumenti finanziari in merito alla *performance* e alla posizione finanziaria di un'impresa.

Tali informazioni incorporano alcuni requisiti precedentemente inclusi nel principio contabile IAS 32 – *Strumenti finanziari: esposizione in bilancio e informazioni integrative*.

Il nuovo principio contabile richiede altresì informazioni relative al livello di esposizione di rischio derivante dall'utilizzo di strumenti finanziari, e una descrizione degli obiettivi, delle politiche e delle procedure poste in atto dal *management* al fine di gestire tali rischi.

L'emendamento allo IAS 1 introduce requisiti relativi alle informazioni da fornire circa il capitale di un'impresa.

L'IFRS 7 e l'emendamento allo IAS 1 hanno efficacia a partire dal 1° gennaio 2007.

Il Gruppo Campari ha scelto di non applicare anticipatamente tale principio.

Il 2 novembre 2006 l'IFRIC ha emesso il documento interpretativo IFRIC 11 – *IFRS 2 – Group and Treasury Shares Transaction*.

Tale interpretazione stabilisce che i piani di pagamento basati su azioni in cui la società riceve servizi in cambio delle proprie azioni devono essere contabilizzati come strumenti di capitale.

Il Gruppo Campari adotterà tale interpretazione a partire dalla sua data di applicabilità, ovvero a partire dal 1° gennaio 2008.

Inoltre, a partire dal 1° gennaio 2006 sono entrati in vigore l'IFRIC 4 – *Determinare se un contratto contiene un leasing* e l'IFRIC 5 – *Diritti derivanti da interessenze in fondi per smantellamenti, ripristini e bonifiche ambientali*; tuttavia, tali documenti interpretativi non sono applicabili al Gruppo Campari.

Infine, a partire dal 1° dicembre 2005 è entrato in vigore l'IFRIC 6 – *Passività derivanti dalla partecipazione in un mercato specifico – Smaltimento di apparecchiature elettriche ed elettroniche*; anche tale documento interpretativo non è applicabile al Gruppo Campari.

### *Nuovi principi contabili*

Il 3 marzo 2006 l'IFRIC ha emesso il documento interpretativo IFRIC 9 – *Valutazione successiva dei derivati impliciti* per specificare che una società deve valutare se i derivati impliciti devono essere separati dal contratto primario e rilevati come strumenti derivati nel momento in cui tale società diventa parte del contratto.

Successivamente, a meno che non intervenga una modifica delle condizioni del contratto che produca effetti significativi sui flussi di cassa che altrimenti sarebbero richiesti dal contratto, non è possibile effettuare di nuovo tale valutazione.

Tale interpretazione sarà applicabile a partire dal 1° gennaio 2007.

Il 30 novembre 2006 lo IASB ha emesso il principio contabile IFRS 8 – *Segmenti Operativi* che sarà applicabile a partire dal 1° gennaio 2009 in sostituzione dello IAS 14 Informativa di Settore.

Il nuovo principio contabile richiede alla società di basare informazioni riportate nell'informativa di Settore sugli elementi che il *management* utilizza per prendere le proprie decisioni operative, quindi richiede l'identificazione dei segmenti operativi sulla base della reportistica interna che è regolarmente rivista dal *management* al fine dell'allocazione delle risorse ai diversi segmenti e al fine delle analisi di *performance*.

Alla data di redazione del presente bilancio, il Gruppo sta valutando gli effetti derivanti dall'adozione di tale principio.

Infine, si segnala che nel 2006 sono stati emessi i seguenti principi e interpretazioni:

- IFRIC 8 – *Ambito di applicazione dell'IFRS 2*, applicabile dal 1° gennaio 2007;
- IFRIC 12 – *Contratti di servizi in concessione*, applicabile dal 1° gennaio 2008.

## 5. Stagionalità dell'attività

Alcuni dei prodotti del Gruppo sono soggetti a una maggiore stagionalità delle vendite, rispetto a altri, come conseguenza delle differenti abitudini o modalità di consumo.

In particolare, le vendite di *soft drink* tendono a aumentare durante i mesi più caldi, da maggio a settembre, ma soprattutto, la variabilità della temperatura nei mesi estivi, può influire sensibilmente sul livello delle vendite di un anno rispetto al precedente.

Altri prodotti, come i vini spumanti, in alcuni paesi presentano una forte concentrazione delle vendite in alcuni periodi dell'anno (principalmente le festività natalizie).

In questo caso non ci sono fattori esogeni che possono impattare sulle vendite ma il rischio commerciale per il Gruppo è comunque più elevato, in quanto il risultato ottenuto in due soli mesi determina il risultato di vendita dell'anno intero.

In generale, la diversificazione del portafoglio prodotti del Gruppo, tra *spirit*, *soft drink* e *wines* e la ripartizione geografica delle vendite, attenuano sensibilmente i rischi legati alla stagionalità.

## 6. Rischio di default: *negative pledge* e *covenant* sul debito

I contratti relativi al prestito obbligazionario della Capogruppo, al *private placement* e a due linee di credito *committed* negoziate da Redfire, Inc. prevedono *negative pledge* e *covenant*.

Per quanto riguarda i primi, le clausole mirano a limitare la possibilità per il Gruppo di concedere significativi diritti a terzi su *asset* del Gruppo stesso; in particolare questi contratti stabiliscono vincoli specifici per quanto riguarda la dismissione e il rilascio di garanzie su immobilizzazioni.

I *covenant* includono l'obbligo per il Gruppo di rispettare determinati livelli di indici finanziari, il più significativo dei quali mette in relazione l'indebitamento netto con alcuni livelli di redditività consolidata.

In caso di mancato rispetto delle clausole sopra descritte, dopo un periodo di osservazione nel quale tali violazioni non siano state sanate, il Gruppo può essere chiamato al pagamento del debito residuo.

Il valore di tali rapporti è monitorato dal Gruppo alla fine di ogni trimestre e, a oggi, risulta essere significativamente lontano dalle soglie che determinerebbero l'inadempimento contrattuale.

## 7. Aggregazioni aziendali (acquisizioni)

### *Glen Grant, Old Smuggler e Braemar*

Il 15 marzo 2006 il Gruppo ha perfezionato l'acquisizione degli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar.

Nell'ambito della transazione, sono stati acquisiti i tre marchi di cui sopra, i relativi *stock* di prodotti finiti e in invecchiamento, nonché la distilleria per la produzione di Glen Grant, situata a Rothes in Scozia.

La tabella che segue mostra la sintesi dei valori contabili e del *fair value* alla data di scambio delle attività acquisite:

	Valore contabile € / 000	Fair value € / 000
<i>Attivo immobilizzato</i>		
Immobilizzazioni materiali	4.737	4.737
Marchi	–	103.067
<b>Totale attivo immobilizzato</b>	<b>4.737</b>	<b>107.804</b>
<i>Attivo corrente</i>		
Rimanenze	22.738	22.738
<b>Totale attivo corrente</b>	<b>22.738</b>	<b>22.738</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>27.475</b>	<b>130.542</b>
<b>Costo dell'acquisizione</b>		<b>130.542</b>

Il corrispettivo dell'operazione, comprensivo degli oneri accessori, ammonta a complessivi € 130.542 migliaia e è stato interamente pagato al momento dell'acquisizione, mediante ricorso all'indebitamento bancario a breve termine.

Non emergono differenze tra i valori contabili e i valori correnti oggetto di acquisizione, in quanto la transazione è stata condotta attraverso l'acquisto di partecipazioni azionarie in un veicolo societario appositamente predisposto dal venditore con valori prossimi a quelli correnti, a eccezione dei marchi generati internamente, di cui è stata espressa una esplicita valutazione negoziale, con la conseguenza di non determinare alcun avviamento.

I marchi considerati a vita utile indefinita sono assoggettati a *impairment test*.

Se l'acquisizione fosse stata effettuata all'inizio dell'esercizio, si stima che i ricavi e il risultato netto del Gruppo sarebbero stati superiori, rispettivamente, di circa € 7,3 milioni e circa € 0,7 milioni.

### *Skyy Spirits, LLC*

Il 2 novembre 2006 è stato perfezionato l'acquisto di un ulteriore 11% di Skyy Spirits, LLC: il Gruppo ha, così, portato al 100% la propria partecipazione nella società statunitense.

Il corrispettivo dell'acquisizione, comprensivo degli oneri accessori, ammonta a US\$ 62.437 migliaia (€ 48.905 migliaia al tasso di cambio alla data dell'operazione), di cui US\$ 59.086 migliaia (€ 46.280 migliaia) relativi a avviamento.

L'acquisizione è stata perfezionata a seguito dell'esercizio di opzioni secondo i termini stipulati nel gennaio 2002 al momento dell'acquisto della partecipazione di maggioranza nella società.

Grazie a un accordo tra le parti, la transazione è stata finalizzata in anticipo rispetto al termine originalmente previsto per il 2007.

L'acquisizione, il cui corrispettivo è stato pagato in contanti, è stata finanziata con mezzi propri.

Per ulteriori informazioni in merito alle acquisizioni dell'esercizio, si rinvia a quanto esposto in commento alla Relazione sulla gestione, Paragrafo – *Eventi significativi dell'esercizio*.

## **8. 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%).

Tali società sono consolidate con il metodo del patrimonio netto; sono consolidate le quote di risultato di pertinenza del Gruppo sulla base dei bilanci predisposti dalle società a una data di chiusura corrispondente a

quella del Gruppo, a eccezione di Summa S.L. che, per motivi legati al proprio socio di maggioranza, chiude annualmente il proprio bilancio al 30 settembre e predispone una situazione al 31 dicembre ai soli fini del bilancio consolidato del Gruppo Campari.

La tabella che segue mostra le quote di pertinenza del Gruppo nell'attivo, passivo, ricavi e costi delle società a controllo congiunto:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Quota dello stato patrimoniale delle società collegate:		
Attivo non-corrente	310	277
Attivo corrente	22.518	24.556
	<b>22.828</b>	<b>24.832</b>
Passivo non corrente		
Passivo corrente	674	689
	21.626	23.551
	<b>22.300</b>	<b>24.241</b>
Quota dei ricavi e costi delle società collegate:		
Ricavi	22.998	24.057
Costo del venduto	(17.373)	(18.006)
Spese di vendita e amministrative	(5.214)	(5.571)
Oneri finanziari	(155)	(100)
Risultato <i>ante</i> imposte	256	379
Imposte	(72)	(96)
Risultato netto	184	283
<b>Valore di carico delle partecipazioni</b>	<b>528</b>	<b>591</b>

## 9. 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, e 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 espone 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 2006 e al 31 dicembre 2005:

<b>31 dicembre 2006</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	657.087	134.916	127.954	12.400	932.358
<b>Margini e risultati</b>					
Margine del settore	210.648	15.209	28.625	2.420	256.903
Costi non allocati					(66.391)
<b>Risultato operativo</b>					<b>190.511</b>
Proventi (oneri) finanziari netti					(15.189)
Quota di risultato di società valutate al patrimonio netto	124	42	18	–	184
Imposte					(55.215)
Interessi di minoranza					(3.234)
<b>Utile netto del Gruppo</b>					<b>117.059</b>
<b>Attivo e passivo</b>					
Attivo allocato ai settori	1.060.910	252.619	67.910	–	1.381.439
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	373	97	58	–	528
Altre attività non allocate					344.091
<b>Totale attivo</b>					<b>1.726.058</b>
Passivo allocato ai settori	114.707	35.220	30.907	–	180.834
Altre passività non allocate					747.442
<b>Totale passivo</b>					<b>928.276</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (**):					
– allocate ai segmenti	11.463	4.993	1.552	3	18.011
– non allocate ai segmenti					3.483
<b>Totale</b>					<b>21.494</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (**):					
– allocate ai segmenti	109.621	42	2	–	109.665
– non allocate ai segmenti					1.886
<b>Totale</b>					<b>111.551</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali:					
– allocate ai segmenti	6.979	5.790	2.609	–	15.378
– non allocate ai segmenti					2.033
<b>Totale</b>					<b>17.411</b>
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	101	28	14	–	143
– non allocate ai segmenti					1.674
<b>Totale</b>					<b>1.817</b>
Altre spese che non hanno comportato un'uscita di cassa	4.340	315	248	882	5.784

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

(\*\*) In conformità con quanto stabilito dallo IAS 14.57, gli investimenti includono le attività acquisite nel corso dell'esercizio.

<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
<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	947.715	254.482	60.000	–	1.262.197
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	402	105	84	–	591
Altre attività non allocate					337.038
<b>Totale attivo</b>					<b>1.599.826</b>
Passivo allocato ai settori	96.834	32.689	20.691	–	150.214
Altre passività non allocate					753.832
<b>Totale passivo</b>					<b>904.046</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:					
– 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 le attività acquisite nel corso dell'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 2006 e al 31 dicembre 2005.

<b>31 dicembre 2006</b>	Italia	Europa	Americhe	Resto del mondo	Totale attività operativa
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
<b>Ricavi</b>					
Vendite nette a terzi	401.382	175.153	314.612	41.211	932.358
<b>Attivo</b>					
Attivo allocato	689.791	124.198	565.906	1.545	1.381.440
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	–	527	–	–	527
Attivo non allocato					344.091
<b>Totale attivo</b>					<b>1.726.058</b>
<b>Altre informazioni</b>					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (*):					
– allocate ai segmenti	10.451	7.197	362	–	18.010
– non allocate ai segmenti					3.484
<b>Totale</b>					<b>21.494</b>
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (*):					
– allocate ai segmenti	48	103.257	6.360	–	109.665
– non allocate ai segmenti					1.886
<b>Totale</b>					<b>111.551</b>
<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	79.194	592.107	8.436	1.262.197
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	–	591	–	–	591
Attivo non allocato					337.038
<b>Totale attivo</b>					<b>1.599.826</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>

(\*) In conformità con quanto stabilito dallo IAS 14.57, gli investimenti includono le attività acquisite nel corso dell'esercizio.



## 10. Ricavi e 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*

	2006 € / 000	2005 € / 000
Vendita di beni	926.186	803.344
Prestazioni di servizi	6.172	6.600
<b>Totale vendite nette</b>	<b>932.358</b>	<b>809.944</b>

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

Per ulteriori informazioni in merito alla composizione dei ricavi di vendita, si rinvia a quanto esposto nella relazione sulla gestione.

### *Altri (oneri) e proventi non ricorrenti*

Ai sensi della Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 si segnala che il risultato operativo è influenzato dai seguenti proventi e oneri "non ricorrenti":

	2006 € / 000	2005 € / 000
Proventi non ricorrenti:		
Plusvalenze Programma Integrato Sesto San Giovanni	12.176	–
Altre plusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali	124	2.301
Altre sopravvenienze non ricorrenti	485	1.693
Rilascio fondi	–	2.056
<b>Totale proventi non ricorrenti</b>	<b>12.785</b>	<b>6.050</b>
Oneri non ricorrenti:		
Accantonamenti a fondi rischi e oneri	(6.042)	–
Rottamazioni e costi di demolizione	(2.638)	–
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	(1.753)	–
Minusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali	(641)	–
Oneri di ristrutturazione del personale	(776)	(715)
Altri oneri non ricorrenti	(1.781)	(625)
<b>Totale oneri non ricorrenti</b>	<b>(13.631)</b>	<b>(1.340)</b>
<b>Totale proventi e oneri non ricorrenti</b>	<b>(846)</b>	<b>4.710</b>

Come illustrato nella Relazione sulla gestione, cui si rinvia per maggiori dettagli, nel 2006 ha preso avvio il Programma Integrato di Intervento proposto dal Gruppo Campari per la trasformazione urbanistica dell'area dell'ex stabilimento di Sesto San Giovanni nella nuova sede del Gruppo.

Nell'ambito di tale progetto edificatorio nel corso dell'esercizio sono state effettuate le seguenti operazioni:

- cessione di aree edificabili aventi destinazione residenziale, con realizzo di una plusvalenza di € 12.176 migliaia;

- cessione del fabbricato già adibito a mensa, con realizzo di una minusvalenza di € 582 migliaia, inclusa alla voce Minusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali;
- demolizione di parte dei fabbricati e degli impianti annessi, con conseguenti opere di ripristino e bonifica, che hanno comportato oneri complessivi pari a € 2.638 migliaia, esposti alla voce Rottamazioni e costi di demolizione.

Gli Accantonamenti a fondi rischi e oneri, pari a € 6.042 migliaia, sono principalmente riconducibili all'accantonamento, pari a € 4.810 migliaia, a fondo ristrutturazione, conseguente alla decisione di interrompere l'attività produttiva nello stabilimento di Sulmona.

Le Svalutazioni di immobilizzazioni materiali, pari a € 1.753 migliaia, includono la svalutazione, pari a € 667 migliaia, di un fabbricato adiacente al sito produttivo di Crodo, in previsione della sua futura demolizione, nonché la svalutazione, pari a € 927 migliaia, relativa al fabbricato di Termoli, al fine di adeguarne il valore di iscrizione al *fair value* determinato alla luce della trattativa di vendita in corso.

### Altri costi

La tabella che segue mostra il dettaglio dei costi legati alla gestione dei *leasing* operativi e finanziari, nonché degli investimenti immobiliari del Gruppo:

	2006 € / 000	2005 € / 000
<i>Leasing</i> operativo:		
– Pagamenti minimi per <i>leasing</i> operativo	(4.381)	(3.261)
<i>Leasing</i> finanziario:		
– Canoni potenziali di locazione (indicizzazioni)	(27)	(25)
Altri costi:		
– Spese legate alla gestione di investimenti immobiliari che hanno generato proventi per affitti (incluse spese di manutenzione)	(9)	(8)
– Spese legate alla gestione di investimenti immobiliari che non hanno generato proventi per affitti (incluse spese di manutenzione)	(20)	(17)

### Ammortamenti

La tabella che segue mostra il dettaglio per natura e per destinazione degli ammortamenti rilevati a conto economico:

	2006 € / 000	2005 € / 000
Ammortamenti e eventuali riduzioni di valore:		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(17.411)	(15.743)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(1.817)	(1.663)
di cui:		
<i>Inclusi nel costo del venduto:</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(14.488)	(13.386)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(59)	(45)
<i>Inclusi nei costi di vendita e distribuzione:</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(838)	(656)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(21)	(16)
<i>Inclusi nei costi generali e amministrativi:</i>		
– Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(2.085)	(1.700)
– Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	(1.737)	(1.603)

Negli esercizi in rassegna non vi sono state perdite per *impairment*.

*Proventi (oneri) finanziari netti*

La voce risulta così composta:

	2006 € / 000	2005 € / 000
Oneri finanziari netti su prestiti obbligazionari	(16.949)	(12.604)
Interessi passivi bancari	(11.512)	(6.097)
Spese bancarie	(1.041)	(997)
Altri oneri	(3.217)	(537)
<b>Totale oneri finanziari (al costo)</b>	<b>(32.719)</b>	<b>(20.235)</b>
Perdita non realizzata su strumenti derivati di copertura	216	(323)
Interessi attuariali	(352)	(611)
<b>Totale oneri finanziari</b>	<b>(32.855)</b>	<b>(21.168)</b>
Interessi bancari e da depositi a termine	10.033	5.642
Altri proventi	7.305	5.443
<b>Totale proventi finanziari (al costo)</b>	<b>17.338</b>	<b>11.085</b>
Utile non realizzato su strumenti derivati di copertura	–	180
<b>Totale proventi finanziari</b>	<b>17.338</b>	<b>11.265</b>
Differenze cambio realizzate nette	(437)	(454)
Differenze cambio non realizzate nette	765	450
<b>Proventi e oneri finanziari netti</b>	<b>(15.189)</b>	<b>(9.907)</b>

Gli oneri finanziari sulle obbligazioni emesse dalla Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. e sul *private placement* emesso dalla controllata Redfire, Inc. e gli oneri e proventi finanziari maturati sui contratti derivati a essi collegati si dettagliano come segue:

	Esercizio 2006			Esercizio 2005
	Capogruppo € / 000	Redfire, Inc. € / 000	Totale € / 000	Totale € / 000
Oneri finanziari verso obbligazionisti	(10.600)	(8.264)	(18.864)	(19.875)
Oneri finanziari su <i>swap</i>	(9.263)	(50)	(9.313)	(7.186)
Proventi finanziari su <i>swap</i>	10.601	627	11.227	14.457
	<b>(9.262)</b>	<b>(7.687)</b>	<b>(16.949)</b>	<b>(12.604)</b>

Per ulteriori informazioni in merito, si rinvia a quanto esposto in commento alla nota 29 – *Strumenti finanziari*.

*Costi del personale*

La voce risulta così composta:

	2006 € / 000	2005 € / 000
Salari e stipendi	(68.821)	(60.063)
Oneri sociali	(15.498)	(14.836)
Costi per benefici successivi al rapporto di lavoro	(3.246)	(1.726)
Costo per pagamenti basati su azioni	(2.093)	(1.009)
	<b>(89.658)</b>	<b>(77.635)</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.

I relativi costi sono interamente spesi a conto economico nell'esercizio in cui vengono sostenuti.

## 11. Imposte

Il dettaglio delle imposte correnti e differite iscritte a conto economico è il seguente:

	2006 € / 000	2005 € / 000
<i>Imposte sul reddito correnti</i>		
– imposte dell'esercizio	(42.344)	(31.619)
– imposte relative a esercizi precedenti	83	(246)
<i>Imposte sul reddito differite</i>		
– emersione e annullamento di differenze temporanee	(12.954)	(19.315)
<b>Imposte sul reddito riportate a conto economico</b>	<b>(55.215)</b>	<b>(51.180)</b>

La tabella che segue mostra il dettaglio delle imposte correnti e differite iscritte direttamente a patrimonio netto:

	2006 € / 000	2005 € / 000
Imposte correnti relative a utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	(270)	–
Imposte differite relative a utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	(517)	–
Imposte differite su utili (perdite) da <i>cash flow hedging</i>	(1.112)	14
	<b>(1.899)</b>	<b>14</b>

Di seguito è esposta la riconciliazione dell'onere fiscale teorico con quello effettivo del Gruppo. Si precisa che, ai fini di una migliore comprensione della riconciliazione, non si è tenuto conto dell'IRAP, in quanto, essendo un'imposta calcolata su una base imponibile diversa dall'utile prima delle imposte, avrebbe generato effetti distorsivi.

Pertanto, le imposte teoriche sono state determinate applicando solo l'aliquota fiscale vigente in Italia per IRES (ovvero 33% sia per l'esercizio 2006, sia per l'esercizio 2005), al risultato ante imposte.

	2006 € / 000	Aliquota %	2005 € / 000	Aliquota %
Risultato del Gruppo prima delle imposte	172.273		169.193	
Aliquota fiscale teorica	33%		33%	
<b>Imposte sul reddito teoriche</b>	<b>(56.850)</b>	<b>33,0%</b>	<b>(55.834)</b>	<b>33,0%</b>
Effetto fiscale derivante dal aliquote fiscali estere diverse dall'aliquota fiscale teorica italiana	10.024	(5,8%)	5.446	(3,2%)
Differenze permanenti	(2.595)	1,5%	3.698	(2,2%)
Altre differenze su scritture di consolidamento	244	(0,1%)	639	(0,4%)
IRAP	(6.038)	3,5%	(5.129)	3,0%
<b>Imposte sul reddito iscritte in bilancio (correnti e differite)</b>	<b>(55.215)</b>	<b>32,1%</b>	<b>(51.180)</b>	<b>30,2%</b>

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

	Stato patrimoniale		Conto economico	
	31 dicembre 2006	31 dicembre 2005	2006	2005
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
<b>Imposte anticipate</b>				
Spese a deducibilità differita	1.802	949	635	(253)
Fondi tassati	9.141	5.733	4.645	(2.944)
Perdite pregresse	6.018	6.502	(258)	913
Valutazioni a <i>fair value</i>	–	1.553	(1.194)	26
Altre	1.534	1.806	(354)	(354)
	<b>18.495</b>	<b>16.543</b>	<b>3.474</b>	<b>(2.612)</b>
<b>Imposte differite</b>				
Ammortamenti anticipati	(7.297)	(6.752)	(605)	(1.845)
Plusvalenze soggette a tassazione differita	(3.703)	(407)	(3.308)	(9)
<i>Goodwill</i> e marchi deducibili localmente	(35.865)	(27.870)	(11.778)	(12.854)
Riserve soggette a tassazione in caso di distribuzione	(8.331)	(8.331)	–	–
Adeguamento ai principi contabili di gruppo	5.116	3.437	1.679	(1.209)
<i>Leasing</i>	(2.261)	(1.440)	(821)	(786)
Altri	(3.725)	(1.942)	(1.595)	–
	<b>(56.066)</b>	<b>(43.304)</b>	<b>(16.428)</b>	<b>(16.702)</b>

Le imposte anticipate per perdite fiscali sono interamente riconducibili a Campari do Brasil Ltda.

La legislazione locale non prevede un limite temporale per il loro utilizzo, ma solo un limite quantitativo per singolo esercizio, basato sul reddito imponibile dichiarato.

## 12. 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; sono, pertanto, escluse dal denominatore 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 2006			31 dicembre 2005		
	Utile € / 000	Azioni numero	Utile per azione €	Utile € / 000	Azioni numero	Utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	117.059			118.013		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione		284.400.932			281.194.137	
Utile base per azione			0,41			0,42

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

Utile diluito	31 dicembre 2006			31 dicembre 2005		
	Utile € / 000	Azioni numero	Utile per azione €	Utile € / 000	Azioni numero	Utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	117.059			118.013		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione al netto della diluizione		284.817.474			284.710.990	
<b>Utile diluito per azione</b>			<b>0,41</b>			<b>0,41</b>

### 13. 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	129.772	182.753	58.695	371.220
Fondo ammortamento iniziale	(48.016)	(119.202)	(51.523)	(218.741)
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>81.756</b>	<b>63.551</b>	<b>7.172</b>	<b>152.479</b>
Investimenti	1.921	6.192	6.518	14.631
Variatione area consolidamento	3.014	1.508	216	4.737
Disinvestimenti	(1.299)	(69)	(7)	(1.375)
Ammortamenti	(4.024)	(10.151)	(2.615)	(16.790)
Riclassificazioni	(665)	1.281	(3.962)	(3.346)
Riclassificazione a immobilizzazioni in corso a fine esercizio	580	2.274	(2.912)	(58)
Svalutazioni e eliminazioni	(2.278)	(1.011)	(17)	(3.306)
Differenze cambio e altri movimenti	387	(4.087)	3.012	(688)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>79.392</b>	<b>59.488</b>	<b>7.405</b>	<b>146.284</b>
Valore di carico finale	127.623	195.343	28.503	351.468
Fondo ammortamento finale	(48.231)	(135.855)	(21.098)	(205.184)

Gli investimenti relativi a Terreni e fabbricati, pari a € 1.921 migliaia, sono principalmente riconducibili, quanto a € 643 migliaia, alla Capogruppo e includono i costi per l'attività di predisposizione ambientale del terreno di Sesto San Giovanni, sul quale sarà edificata la nuova sede del Gruppo, nonché costi per migliorie dei fabbricati industriali di Novi Ligure e Crodo e, quanto a € 821 migliaia, a Koutsikos Distilleries S.A. per opere realizzate nello stabilimento di Volos per la produzione di Ouzo 12.

I *disinvestimenti* dell'esercizio, pari a € 1.375 migliaia, sono principalmente riconducibili alla cessione della parte di area di Sesto San Giovanni non destinata all'edificazione della nuova sede; per ulteriori informazioni in merito all'articolato programma integrato di intervento che ha per oggetto la trasformazione urbanistica dell'area di Sesto San Giovanni si rinvia a quanto esposto nella Relazione sulla gestione, al Paragrafo – *Investimenti*.

Tale cessione ha comportato il realizzo di una plusvalenza pari a € 12.176 migliaia, inclusa, per la natura straordinaria che la caratterizza, alla voce “Altri (oneri) e proventi non ricorrenti”.

Le svalutazioni e eliminazioni dell'esercizio, pari a € 3.306 migliaia, sono principalmente riconducibili:

- alle opere di demolizione e smantellamento di una parte dei fabbricati di Sesto San Giovanni, completate nel corso del 2006, che hanno comportato oneri complessivi, pari a € 2.638 migliaia, anch'essi inclusa alla voce Altri (oneri) e proventi non ricorrenti;
- alla svalutazione, pari a € 927 migliaia, del fabbricato di Termoli relativamente al quale sono in corso avanzate trattative di vendita, al fine di adeguarne il valore di carico al presumibile valore di realizzo;
- alla svalutazione di un fabbricato sito nelle adiacenze dello stabilimento di Crodo, di cui è prevista la demolizione.

Gli investimenti in Impianti e macchinari dell'esercizio, pari a € 6.192 migliaia, includono principalmente:

- gli investimenti effettuati dalla Capogruppo, pari a complessivi € 3.730 migliaia, nelle unità produttive di Canale, Crodo, Sulmona e Novi Ligure, e relativi, in quest'ultimo caso alle cantine, alla linea liquori e CampariSoda, alla linea vini, alla linea multifunzione, al reparto fabbricazione sfusi e sciroppi e a reparti di servizi generali;
- gli investimenti effettuati da Sella & Mosca S.p.A., pari a complessivi € 757 migliaia, per l'acquisto di macchine agricole e impianti diversi.

Gli investimenti in Altre immobilizzazioni materiali, pari a € 6.518 migliaia, sono principalmente riconducibili alla Capogruppo e includono:

- le immobilizzazioni in corso al 31 dicembre 2006 relative alle opere di edificazione della nuova sede di Sesto San Giovanni, per € 1.518 migliaia, investimenti relativi all'unità produttiva di Novi Ligure, per € 1.569 migliaia, e di Crodo per € 893 migliaia;
- investimenti in attrezzature e apparecchiature di reparto e laboratorio, per € 491 migliaia.

La variazione dell'area di consolidamento, pari a € 4.737 migliaia, è riconducibile all'acquisizione di Glen Grant, che includeva i terreni, fabbricati e macchinari della distilleria.

Le riclassificazioni del periodo, pari a € 3.346 migliaia, sono relative all'inclusione nella voce Attività non correnti destinate alla vendita del fabbricato industriale di Termoli, a seguito della cessazione dello svolgimento nel sito dell'attività produttiva e dell'avvio di una trattativa di vendita.

Infine, si segnala che, per maggior chiarezza, le immobilizzazioni in corso sono state incluse nelle relative categorie di appartenenza, rispecchiando la natura dell'investimento.

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	55.077	24.314	79.391
Impianti e macchinari	58.770	719	59.489
Altri beni	7.323	81	7.404
	<b>121.170</b>	<b>25.114</b>	<b>146.284</b>

#### 14. 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 di 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:

	€ / 000
Valore di carico iniziale	16.906
Fondo ammortamento iniziale	(3.409)
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>13.497</b>
Investimenti	2.126
Disinvestimenti	(3)
Ammortamenti	(618)
Riclassificazioni	6
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>15.008</b>
Valore di carico finale	19.271
Fondo ammortamento finale	(4.263)

Gli investimenti dell'esercizio, pari a € 2.126 migliaia, sono interamente riferibili a nuovi impianti di vigneto. Per quanto concerne Sella & Mosca S.p.A., 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 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.

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

Le attività biologiche non fruttifere al 31 dicembre 2006 ammontano a € 7.352 migliaia (€ 6.907 migliaia al 31 dicembre 2005). La produzione agricola realizzata nel corso dell'esercizio ammonta a circa 56.000 quintali; non vi sono rimanenze di tale produzione a fine esercizio in quanto è stata tutta trasformata.

## 15. Investimenti immobiliari

Gli investimenti immobiliari includono un terreno, sito nei pressi di Roma, che ne rappresenta il valore maggiore.

Includono, inoltre, per l'ammontare residuo, undici appartamenti e un negozio siti in provincia di Milano, Bergamo e Verbania, nonché due fabbricati rurali, siti nella provincia di Cuneo.

A eccezione di un appartamento locato, tutte le unità immobiliari sono libere.

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

	€ / 000
Valore di carico iniziale	4.586
Fondo ammortamento iniziale	-
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>4.586</b>
Disinvestimenti	(68)
Riclassificazione a Attività disponibili per la vendita	(500)
Ammortamenti	(1)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>4.017</b>
Valore di carico finale	4.017
Fondo ammortamento finale	-



I decrementi dell'esercizio, pari a € 500 migliaia, sono riconducibili alla riclassificazione alla voce Attività non correnti destinate alla vendita dell'immobile di proprietà di Teruzzi & Puthod S.r.l., sito in San Gimignano, relativamente al quale sono in corso trattative di vendita.

Il valore di iscrizione degli investimenti immobiliari approssima il loro *fair value*.

## 16. 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	728.219	22.391	750.610
<i>Impairment</i> iniziale	-	-	-
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>728.219</b>	<b>22.391</b>	<b>750.610</b>
Variazione area di consolidamento	6.360	103.067	109.427
Differenze cambio e altri movimenti	(43.646)	-	(43.646)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>690.933</b>	<b>125.458</b>	<b>816.391</b>
Valore di carico finale	690.933	125.458	816.391
<i>Impairment</i> finale	-	-	-

Le attività immateriali a vita indefinita sono rappresentate da avviamento e marchi, entrambi derivanti dall'acquisto di imprese.

Da tali attività il Gruppo si attende di ottenere un contributo positivo in termini di *cash flow* per un periodo di tempo indefinito.

L'avviamento e i marchi non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica per perdite di valore (*impairment test*).

Le modalità di tale valutazione sono espone al successivo Paragrafo 18 – *Impairment*.

Nel mese di novembre 2006 il Gruppo ha esercitato, anticipatamente rispetto al termine previsto, la *call option* stabilita contrattualmente, che ha consentito di acquisire l'ulteriore partecipazione del 11% in Skyy Spirits, LLC.

La partecipazione del Gruppo nella società è divenuta, in tal modo, totalitaria.

Il costo dell'acquisizione è stato pari a US\$ 62 milioni (€ 49 milioni, al cambio della data dell'operazione), di cui € 46.280 migliaia riconosciuti a titolo di avviamento.

Si precisa che nel bilancio al 31 dicembre 2005 risultava iscritta la *put / call option* per l'acquisto della suddetta partecipazione del 11% in Skyy Spirits, LLC., con rilevazione di un *goodwill* pari a € 43.203 migliaia e di un corrispondente debito finanziario pari a € 45.546 migliaia.

Pertanto, la variazione della voce avviamento intervenuta nel corso dell'esercizio è riconducibile alla differenza fra il valore stimato dell'avviamento derivante dalla rilevazione della *puttable liability* al 31 dicembre 2005 e il corrispettivo effettivamente pagato al momento dell'esercizio dell'opzione.

Le differenze cambio, pari a € 43.646 migliaia, sono riconducibili all'adeguamento ai cambi di fine esercizio dell'avviamento di Skyy Spirits, LLC e di Campari do Brasil Ltda.

La variazione dell'area di consolidamento relativa ai *marchi*, pari a € 103.067 migliaia, è riconducibile al valore dei marchi Glen Grant, Old Smuggler e Braemar, acquisiti nel corso dell'esercizio 2006.

Per ulteriori informazioni, si rinvia a quanto esposto al Paragrafo 7 – *Aggregazioni aziendali* delle presenti Note al bilancio.

## 17. Impairment

Il Gruppo verifica la recuperabilità dell'avviamento e dei marchi iscritti in bilancio (*impairment test*) annualmente o più frequentemente se vi sono indicatori di perdita di valore.

Ai fini della valutazione del test di *impairment*, i valori dell'avviamento e dei 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'allocazione dei valori di avviamento e marchi alle singole unità è esposta nella seguente tabella:

	31 dicembre 2006		31 dicembre 2005	
	Avviamento € / 000	Marchi € / 000	Avviamento € / 000	Marchi € / 000
Prodotti ex Bols	4.612	1.992	4.612	1.992
Ouzo 12	9.976	7.429	9.976	7.429
Cinzano	51.457	772	51.457	772
Acquisizione brasiliana	64.298	–	65.941	–
Skyy Spirits, LLC	365.477	–	401.120	–
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
Glen Grant, Old Smuggler e Braemar	–	103.067	–	–
Altro	–	877	–	877
	<b>690.933</b>	<b>125.458</b>	<b>728.219</b>	<b>22.391</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.

Le previsioni dei flussi di cassa operativi derivano dai 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.

## 18. Attività immateriali a vita definita

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

	Software € / 000	Altre € / 000	Totale € / 000
Valore di carico iniziale	7.790	13.954	21.744
Impairment iniziale	–	–	–
Fondo ammortamento iniziale	(5.352)	(12.582)	(17.934)
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>2.438</b>	<b>1.372</b>	<b>3.810</b>
Investimenti	1.019	1.105	2.124
Decrementi	–	(8)	(8)
Ammortamenti del periodo	(1.288)	(528)	(1.816)
Riclassificazioni da immobilizzazioni in corso	68	(10)	58
Differenze cambio e altri movimenti	104	(156)	(52)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>2.341</b>	<b>1.775</b>	<b>4.116</b>
Valore di carico finale	7.422	13.097	20.519
Impairment finale	–	–	–
Fondo ammortamento finale	(5.081)	(11.322)	(16.403)

Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate in quote costanti in relazione alla loro vita utile residua.

Gli investimenti dell'esercizio, pari a € 2.124 migliaia, sono principalmente riconducibili alla Capogruppo per l'acquisizione di licenze *software* e per l'attività di sviluppo dell'evoluzione del sistema SAP R/3, che include *software* per la gestione del personale, per il processo di consolidamento e per la tracciabilità dei prodotti.

## 19. Altre attività non correnti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Attività finanziarie per <i>interest rate swap</i>	2.882	5.274
Partecipazioni in altre imprese	206	237
Depositi a garanzia	1.219	1.104
Crediti verso fondi per benefici dipendenti	205	93
Altri crediti (oltre 12 mesi)	3.207	3.296
	<b>7.719</b>	<b>10.004</b>

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 € 2.882 migliaia, di cui una minima parte risulta iscritta tra le attività finanziarie correnti.

Per ulteriori informazioni in merito, si rinvia a quanto esposto alla nota 27 – *Passività finanziarie*.

I *crediti verso fondi per benefici ai dipendenti* rappresentano l'eccedenza delle attività a servizio del piano rispetto al valore attuale dell'obbligazione alla fine dell'esercizio.

Per ulteriori informazioni in merito si rinvia a quanto esposto alla nota 30 – *Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione*.

Gli *altri crediti* includono il credito, pari a € 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 controllate italiane.

Il credito, avente scadenza 30 luglio 2008, è fruttifero di interessi contrattuali allineati alle condizioni di mercato.

## 20. Rimanenze

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Materie prime, sussidiarie e di consumo	24.006	25.969
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	66.129	47.418
Prodotti finiti e merci	79.737	61.895
	<b>169.872</b>	<b>135.283</b>

L'incremento registrato nella voce è principalmente riconducibile alla variazione dell'area di consolidamento.

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 2005</b>	<b>3.692</b>
Accantonamenti	1.828
Utilizzi	(447)
Variazione area di consolidamento	–
Differenze cambio e altri movimenti	(897)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>4.176</b>

## 21. Crediti commerciali e altri crediti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
<i>Crediti commerciali</i>		
Crediti commerciali verso clienti terzi	223.014	218.897
Crediti commerciali verso società collegate	6.903	6.319
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	27.203	12.201
	<b>257.120</b>	<b>237.416</b>
<i>Altri crediti</i>		
Anticipi e altri crediti verso fornitori	17.302	3.163
Crediti verso Erario	9.609	12.160
Crediti verso agenti e clienti diversi	2.312	2.628
Risconti attivi	5.813	1.440
Crediti finanziari a breve verso società collegate e <i>joint venture</i>	2.499	2.446
Altri	3.730	2.407
	<b>41.265</b>	<b>24.244</b>

Tutti i crediti sopra esposti sono esigibili entro dodici mesi.

Si ritiene che il valore contabile dei crediti approssimi il loro *fair value*.

I Crediti commerciali, pari a € 237.416 migliaia al 31 dicembre 2005 e a € 257.120 migliaia al 31 dicembre 2006, evidenziano un incremento pari a € 19.704 migliaia, correlato all'aumento dei ricavi e sono esposti al netto dei premi di fine anno e dei debiti per costi promozionali: tale rappresentazione è coerente con l'esposizione a conto economico dei ricavi.

Inoltre, la voce è esposta al netto del relativo fondo svalutazione, che riflette l'effettivo rischio di inesigibilità.

Al 31 dicembre 2006 gli Anticipi e altri crediti verso fornitori includono l'anticipo, pari a € 13.000 migliaia, corrisposto dalla Capogruppo a fronte del contratto di appalto stipulato alla fine dell'anno per la progettazione e realizzazione della nuova sede di Sesto San Giovanni, nonché l'ammontare, pari a € 1.219 migliaia, corrisposto a titolo di monetizzazione degli *standard* urbanistici relativi all'area di Sesto San Giovanni.

La tabella che segue mostra i movimenti intervenuti nel periodo nel fondo svalutazione crediti commerciali:

	€/ 000
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>4.389</b>
Accantonamenti	1.763
Utilizzi	(491)
Differenze cambio e altri movimenti	(177)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>5.484</b>

## 22. Crediti finanziari, quota a breve

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 €/ 000	31 dicembre 2005 €/ 000
Rateo netto interessi attivi/passivi <i>swap</i> su prestiti obbligazionari	(84)	3.139
Valutazione a <i>fair value</i> strumenti di copertura su <i>private placement</i>	6	6
Valutazione a <i>fair value</i> di contratti <i>forward</i>	1.093	-
Altre attività e passività finanziarie	10	5
	<b>1.025</b>	<b>3.150</b>

I ratei sono riconducibili agli interessi attivi maturati sugli strumenti finanziari di copertura dei prestiti obbligazionari e del *private placement*.

Inoltre, la voce include il *fair value* delle operazioni di acquisto e vendita a termine di valuta, poste in essere da Campari International S.A.M., a fronte delle previsioni di acquisto e vendita di merci in valuta diversa dall'euro.

La parte del valore relativa alla copertura dei flussi finanziari non ancora realizzati è stata imputata direttamente a patrimonio netto, al netto del relativo effetto fiscale.

Per ulteriori informazioni, si rinvia a quanto esposto in commento della nota 27 – *Passività finanziarie*.

### 23. Cassa, banche e titoli

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Conti correnti bancari e cassa	103.385	31.362
Depositi a termine	135.590	186.137
Titoli a pronto smobilizzo	–	27.561
<b>Disponibilità liquide e mezzi equivalenti</b>	<b>238.975</b>	<b>245.061</b>
Altri titoli	1.325	2.474
<b>Totale cassa, banche e titoli</b>	<b>240.300</b>	<b>247.535</b>

Il valore di iscrizione della voce è allineato al *fair value* alla data di bilancio.

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

Includono, inoltre, titoli a pronto smobilizzo, rappresentati da investimenti finanziari a breve termine a alta liquidità, prontamente convertibili in valori di cassa noti, in quanto soggetti a un irrilevante rischio di variazione di valore.

Gli *altri titoli* includono prevalentemente titoli a breve termine o negoziabili che rappresentano un investimento temporaneo di liquidità, ma non soddisfano tutti i requisiti per essere classificati tra le disponibilità liquide e mezzi equivalenti.

In particolare la voce comprende SICAV e altri titoli, tutti scadenti entro 12 mesi.

### 24. 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 € 78 migliaia al 31 dicembre 2005 e a € 3.918 migliaia al 31 dicembre 2006.

L'incremento dell'esercizio 2006 è riconducibile all'inclusione nella voce:

- del sito produttivo di Termoli, nel quale, a seguito della riorganizzazione industriale iniziata nel 2003, non è più svolta alcuna attività produttiva e relativamente al quale sono in corso avanzate trattative di vendita. Il valore di iscrizione al 31 dicembre 2006, pari a € 3.340 migliaia, corrisponde al presumibile valore di realizzo dell'immobile, al netto dei relativi oneri di cessione. L'adeguamento a tale valore ha comportato una svalutazione pari a € 927 migliaia, inclusa alla voce Altri (oneri) e proventi non ricorrenti, stante il carattere di straordinarietà della stessa;
- dell'immobile di proprietà di Teruzzi & Puthod S.r.l., sito in San Gimignano, il cui valore di iscrizione ammonta a € 500 migliaia.

### 25. Patrimonio netto

Le informazioni relative alla composizione e alla movimentazione intervenuta nelle voci di patrimonio netto nei periodi considerati sono espone nel Prospetto delle variazioni di patrimonio netto, cui si rinvia.

### Capitale

Al 31 dicembre 2006 il capitale sociale è suddiviso in 290.400.000 azioni ordinarie, del valore nominale unitario di € 0,10.

### Azioni in circolazione e azioni proprie

La seguente tabella mostra la riconciliazione tra il numero delle azioni in circolazione al 31 dicembre 2004 e il numero delle azioni in circolazione al 31 dicembre 2006:

	Numero azioni			Valore nominale		
	31 dicembre 2006	31 dicembre 2005	31 dicembre 2004 (*)	31 dicembre 2006 €	31 dicembre 2005 €	31 dicembre 2004 (*) €
Azioni in circolazione all'inizio dell'esercizio	281.356.013	281.048.090	280.400.000	28.135.601	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	7.693.440	501.723	1.879.420	769.344	50.172	187.942
Azioni in circolazione alla fine dell'esercizio	289.049.453	281.356.013	281.048.090	28.904.945	28.135.601	28.104.809
<b>Totale azioni proprie possedute</b>	<b>1.350.547</b>	<b>9.043.987</b>	<b>9.351.910</b>	<b>135.055</b>	<b>904.399</b>	<b>935.191</b>
% delle azioni proprie sul capitale sociale	0,5%	3,1%	3,2%			

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

Nel corso dell'esercizio 2006 sono state vendute 5.693.440 azioni proprie, per un controvalore di carico di € 17.650 migliaia, in occasione dell'esercizio di *stock option*.

Inoltre, sono state vendute sul mercato 2.000.000 azioni proprie, per un controvalore di carico di € 6.217 migliaia, con realizzo di una plusvalenza di € 9.082 migliaia, imputata direttamente a patrimonio netto.

Si informa, inoltre, che nel mese di febbraio 2007 sono state vendute sul mercato ulteriori 1.350.000 azioni proprie.

### Dividendi pagati e proposti

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

	Ammontare totale		Dividendo per azione	
	2006 € / 000	2005 € / 000	2006 (€)	2005 (€)
Deliberati e pagati durante l'anno su azioni ordinarie	28.136	28.105	0,100	0,100
Dividendi proposti su azioni ordinarie	29.040 (*)	28.136	0,100	0,100

(\*) Calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del Consiglio di amministrazione del 20 marzo 2007.

### Altre riserve

La voce risulta così composta:

	<i>Stock option</i>	<i>Cash flow hedging</i>	Conversione dei bilanci in valuta	Totale
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
<b>Saldo al 31 dicembre 2005</b>	<b>1.428</b>	<b>(193)</b>	<b>13.207</b>	<b>14.442</b>
Costo <i>stock option</i> dell'esercizio	2.092			2.092
Utili (perdite) rilevate a conto economico		207		207
Utili (perdite) rilevate a patrimonio netto		4.112		4.112
Effetto fiscale rilevato a conto economico		(14)		(14)
Effetto fiscale rilevato a patrimonio netto		(1.112)		(1.112)
Differenze di conversione			(24.047)	(24.047)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>3.520</b>	<b>3.000</b>	<b>(10.840)</b>	<b>(4.320)</b>

La *riserva per stock option* rileva l'accantonamento effettuato in contropartita del costo figurativo riconosciuto a conto economico per i diritti d'opzione assegnati, determinato con riferimento al *fair value* del diritto stesso, calcolato applicando il modello *Black-Scholes*.

Al 31 dicembre 2005 e al 31 dicembre 2006 la riserva ammonta, rispettivamente, a € 1.428 migliaia e € 3.520 migliaia.

Per informazioni in merito ai piani di *stock option* del Gruppo, si rinvia a quanto esposto alla nota 35 – *Piano di stock option*.

La *riserva per hedging* accoglie, al netto del relativo effetto fiscale, le movimentazioni relative all'adeguamento al *fair value* degli strumenti finanziari derivati contabilizzati con la metodologia del *cash flow hedging*.

Per ulteriori informazioni, si rinvia a quanto esposto alla nota 29 – *Strumenti finanziari*.

La *riserva di conversione* accoglie le differenze cambio relative alla conversione dei bilanci espressi in valuta diversa dall'euro delle società controllate.

## 26. Patrimonio netto di terzi

Il Patrimonio netto di pertinenza di terzi, pari a € 1.895 migliaia al 31 dicembre 2006 e € 2.215 migliaia al 31 dicembre 2005, si riferisce alle seguenti società consolidate con il metodo dell'integrazione globale:

	31 dicembre 2006 % terzi	31 dicembre 2005 % terzi
Quingdao Sella & Mosca Winery Co. Ltd	6,33%	6,33%
O-Dodeca B.V.	25,00%	25,00%
Longhi & Associati S.r.l.	–	30,00%
Skyy Spirits, LLC	–	0% (*)

(\*) La percentuale è nulla a seguito della rilevazione della *put/call option* sulla partecipazione del 11% detenuta da terzi.



Le cedole, da pagarsi con cadenza semestrale, sono calcolate in base a un tasso fisso. Attraverso uno strumento di *cross currency swap* di copertura, la cui scadenza coincide con quella del prestito coperto, si è provveduto a sterilizzare il rischio relativo alle fluttuazioni dei cambi del Dollaro USA e, relativamente ai tassi di interesse, a modificare il profilo di tasso fisso denominato in Dollari USA, a tasso variabile su Euro. Inoltre, nei primi mesi del 2006, il Gruppo ha riportato parte del debito a tasso fisso.

Tuttavia, al fine di beneficiare ancora per un periodo dei favorevoli tassi di interesse a breve, è stato negoziato un *interest rate swap forward starting*, per cui il pagamento del tasso fisso su parte del debito residuo avverrà a partire dal luglio 2008.

Per ulteriori informazioni in merito, si rinvia a quanto esposto alla nota 29 – *Strumenti finanziari*.

La variazione dell'ammontare del prestito obbligazionario intervenuta al 31 dicembre 2006 rispetto alla chiusura dell'esercizio precedente, è interamente riconducibile alla variazione del *fair value*.

La voce *Private placement* include il debito relativo al prestito di nominali US\$ 170 milioni, collocato dalla controllata Redfire, Inc. sul mercato istituzionale statunitense nel corso del 2002.

L'operazione è stata strutturata in tre *tranche* di US\$ 20 milioni, US\$ 50 milioni e di US\$ 100 milioni, con scadenze rispettivamente a 7 anni (vita media 5 anni), 10 anni (vita media 7,5 anni) e 10 anni *bullet*.

Le cedole, da pagarsi con cadenza semestrale, sono calcolate in base a un tasso fisso.

Attraverso uno strumento di *interest rate swap* di copertura, la cui scadenza coincide con quella del prestito coperto, si è provveduto a modificare il profilo del tasso da fisso a variabile.

Per ulteriori informazioni in merito all'attività di copertura si rinvia a quanto esposto alla nota 29 – *Strumenti finanziari*.

La quota scadente entro dodici mesi del *private placement*, classificata tra gli altri debiti finanziari delle passività correnti, è pari a € 9.291 migliaia (US\$ 12.333 migliaia).

#### *Debiti verso banche*

Al 31 dicembre 2005 la quota non corrente dei debiti verso le banche, pari a € 26.749 migliaia, includeva principalmente la linea di credito a medio-lungo termine, pari a US\$ 30 milioni, scadente nel 2007, accesa da Redfire, Inc. ai fini dell'acquisizione del 30,1% di Skyy Spirits, LLC effettuata nel febbraio 2005; al 31 dicembre 2006 tale debito è stato riclassificato tra i debiti verso banche a breve termine.

Al 31 dicembre 2006 la quota non corrente dei debiti verso banche include, inoltre, il debito residuo di due finanziamenti bancari a medio-lungo termine di Société Civile du Domaine de La Margue e Koutsikos Distilleries S.A., pari, rispettivamente, a € 584 migliaia e a € 600 migliaia.

La quota corrente dei debiti verso le banche, pari a € 209.273 migliaia, è riconducibile, oltre alla quota scadente entro dodici mesi dei due finanziamenti sopra indicati, alle linee di credito a breve termine e altri finanziamenti utilizzati principalmente dalla Capogruppo e da Redfire, Inc. e Di.Ci.E. Holding B.V..

#### *Puttable liability Skyy Spirits, LLC*

La voce include la *puttable liability* relativa alla rilevazione nel bilancio al 31 dicembre 2005 della *put / call option* per l'acquisto del 11% in Skyy Spirits, LLC.

L'azzeramento della voce è conseguente all'esercizio, nel mese di novembre 2006, dell'opzione, con conseguente acquisto della partecipazione a un corrispettivo pari a US\$ 62 milioni (€ 49 milioni, al cambio della data dell'operazione), interamente pagato al momento dell'acquisizione mediante utilizzo di disponibilità liquide.

#### *Altri debiti finanziari*

Gli altri debiti finanziari includono finanziamenti e mutui, ricevuti da Sella & Mosca S.p.A. e Zedda Piras S.p.A., assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su impianti e macchinari.

## 27. Passività finanziarie

La tabella che segue mostra il dettaglio delle passività finanziarie del Gruppo, con indicazione del relativo tasso di interesse effettivo e della scadenza:

	Tasso di interesse effettivo (*)	Scadenza	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
<b>Passività non correnti</b>				
Prestito obbligazionario e <i>private placement</i>				
<i>Private placement</i>	USD Libor a 6 mesi + 60/87 <i>basis point</i>	luglio 2012	116.974	143.150
Prestito obbligazionario	€ Libor a 6 mesi + 60 <i>basis point</i>	luglio 2015-2018	205.725	231.406
			<b>322.699</b>	<b>374.556</b>
Altre passività finanziarie non correnti				
Debiti verso banche	Libor a 1 mese + 20 <i>basis point</i>	2008-2009	1.184	26.749
Debiti per leasing immobiliare	€ Libor a 3 mesi + 60 <i>basis point</i>	febbraio 2012	15.998	19.037
Passività finanziaria per <i>cross currency swap</i> su prestito obbligazionario			50.738	28.438
<i>Puttable liability</i> Skyy Spirits, LLC			–	45.546
Altri debiti finanziari	Fisso 1,85%-4,60%	2008-2015	2.222	3.042
			<b>70.142</b>	<b>122.812</b>
<b>Passività correnti</b>				
Debiti verso banche (**)	Libor a 1 mese + 20 <i>basis point</i>	marzo 2007	209.273	112.839
Altri debiti finanziari				
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare, quota a breve termine	€ Libor a 3 mesi + 60 <i>basis point</i>	2007	3.091	3.070
Prestiti obbligazionari, quota a breve termine	USD Libor a 6 mesi + 60/87 <i>basis point</i> - € Libor a 6 mesi + 60 <i>basis point</i>	luglio 2007	9.291	3.308
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	USD Libor a 6 mesi + 60/87 <i>basis point</i> - € Libor a 6 mesi + 60 <i>basis point</i>	gennaio 2007	8.372	9.402
Altri debiti finanziari	Fisso 1,85%-4,60%	2007	849	912
Valutazione a <i>fair value</i> di contratti <i>forward</i>			–	501
			<b>21.603</b>	<b>17.193</b>

(\*) Il tasso di interesse effettivo del *private placement* e del prestito obbligazionario tiene conto dei relativi contratti derivati di copertura.

(\*\*) Al 31 dicembre 2006 la voce include debiti in valuta differente dall'euro pari a US\$ 49.623 migliaia (€ 37.679 migliaia).

### *Prestito obbligazionario e private placement*

La voce Prestito obbligazionario include il debito relativo al prestito obbligazionario di nominali US\$ 300 milioni, collocato dalla Capogruppo sul mercato istituzionale statunitense nel corso del 2003.

L'operazione è stata strutturata in due *tranche* di US\$ 100 milioni e di US\$ 200 milioni, con scadenze rispettivamente a 12 e 15 anni, con rimborso in un'unica soluzione a scadenza (*bullet*).

Inoltre, la voce include un contratto di finanziamento di pertinenza della Capogruppo intrattenuto 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*

Al 31 dicembre 2005 la voce era riconducibile al *fair value* delle operazioni di acquisto e vendita a termine di valuta, poste in essere da Campari International S.A.M., a fronte delle previsioni di acquisto e vendita di merci in valuta diversa dall'euro.

La parte del valore relativa alla copertura dei flussi finanziari non ancora realizzati è stata imputata direttamente a patrimonio netto, al netto del relativo effetto fiscale.

## 28. Posizione finanziaria netta

Secondo quanto richiesto dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 e in conformità con la Raccomandazione del CESR del 10 febbraio 2005 – *Raccomandazioni per l'attuazione uniforme del regolamento della Commissione Europea sui prospetti informativi*, si informa che la posizione finanziaria netta del Gruppo al 31 dicembre 2006, comparata con quella relativa all'esercizio precedente, è la seguente:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Cassa, banche e titoli	240.300	247.535
Debiti verso banche	(209.273)	(112.839)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(3.091)	(3.070)
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(17.740)	(9.565)
Altri debiti finanziari	254	(1.413)
<b>Posizione finanziaria netta a breve termine</b>	<b>10.450</b>	<b>120.648</b>
Debiti verso banche	(1.184)	(26.749)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(15.998)	(19.037)
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(370.555)	(397.720)
Altri debiti finanziari	(2.222)	(3.042)
<b>Posizione finanziaria netta a medio - lungo termine</b>	<b>(389.959)</b>	<b>(446.548)</b>
<b>Posizione finanziaria netta relativa alle attività dell'esercizio</b>	<b>(379.509)</b>	<b>(325.901)</b>
<i>Puttable liability</i> Skyy Spirits, LLC	–	(45.546)
<b>Posizione finanziaria netta</b>	<b>(379.509)</b>	<b>(371.446)</b>

Per tutte le informazioni riguardanti le voci che compongono la posizione finanziaria netta, si rinvia alle note 22, 23 e 27, nonché a quanto esposto in commento della relazione sulla gestione.

## 29. 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		Fair value	
	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
<i>Attività finanziarie</i>				
Cassa e disponibilità presso banche	238.975	217.500	238.975	217.500
Titoli a breve negoziabili	1.325	30.035	1.325	30.035
<i>Passività finanziarie</i>				
Debiti verso banche	(210.457)	(139.588)	(210.457)	(139.588)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(19.089)	(22.107)	(19.089)	(22.107)
Prestito obbligazionario	(256.463)	(259.844)	(256.463)	(259.844)
<i>Private placement</i>	(123.377)	(141.178)	(123.377)	(141.178)
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	(8.455)	(6.263)	(8.455)	(6.263)
<i>Puttable liability</i> Skyy Spirits, LLC	–	(45.546)	–	(45.546)
Altri finanziamenti	(3.071)	(3.954)	(3.071)	(3.954)
Altre attività e passività finanziarie	1.103	(501)	1.103	(501)
<b>Totale</b>	<b>(379.509)</b>	<b>(371.446)</b>	<b>(379.509)</b>	<b>(371.446)</b>

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 l'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 sono 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 2006</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	238.975	–	–	–	–	–	238.975
Titoli	1.325	–	–	–	–	–	1.325
Attività finanziarie per contratti <i>forward</i>	1.103	–	–	–	–	–	1.103
<i>Passività finanziarie</i>							
Debiti e finanziamenti verso banche	(205.704)	(3.561)	(116)	(721)	(67)	(288)	(210.457)
Prestito obbligazionario (*)	(4.711)	–	–	–	–	(256.463)	(261.174)
<i>Private placement</i>	(22.390)	(9.365)	(6.328)	(6.328)	(82.712)	–	(127.123)
Altre passività finanziarie							
<i>Leasing</i> immobiliare	(3.091)	(3.132)	(3.192)	(3.277)	(3.365)	(3.031)	(19.088)
Altri debiti finanziari	(494)						(494)
<b>Flussi netti previsti</b>	<b>5.013</b>	<b>(16.058)</b>	<b>(9.636)</b>	<b>(10.326)</b>	<b>(86.144)</b>	<b>(259.782)</b>	<b>(376.933)</b>
<b>TASSO FISSO</b>							
<b>Altri debiti finanziari</b>	<b>(354)</b>	<b>(334)</b>	<b>(344)</b>	<b>(325)</b>	<b>(331)</b>	<b>(888)</b>	<b>(2.576)</b>

(\*) Nel corso del 2006 è stato negoziato un *interest rate swap forward starting* che determinerà su parte del debito residuo con decorrenza luglio 2008 il pagamento di un tasso fisso del 4,25% su metà della *tranche* con scadenza 2015 e del 4,36% su tre quarti della *tranche* in scadenza nel 2018.

31 dicembre 2005	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
<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)
<i>Puttable liability</i> Skyy Spirits, LLC	-	(45.546)	-	-	-	-	(45.546)
<b>Flussi netti previsti</b>	<b>121.560</b>	<b>(84.233)</b>	<b>(13.780)</b>	<b>(14.430)</b>	<b>(10.458)</b>	<b>(366.155)</b>	<b>(367.496)</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>

### 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*.

### Attività di copertura

#### Copertura dei flussi finanziari

Al 31 dicembre 2006 Campari International S.A.M. ha in essere contratti *forward* a copertura del proprio *budget* di vendite e acquisti 2007 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\$	15.015	31/10/07	1,24
CHF	4.855	31/01/08	1,48
Contratti <i>forward</i> a copertura di flussi di acquisto futuri			
<i>Acquisto</i>			
US\$	2.765	31/05/07	1,32

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 un utile non realizzato di € 873 migliaia è stato sospeso nelle riserve di patrimonio netto, al netto delle relative imposte differite.

#### Copertura del fair value

Oltre alle coperture di cui sopra, Campari International S.A.M. al 31 dicembre 2006 ha in essere contratti *forward* su crediti e debiti esistenti in bilancio a tale data.

Gli strumenti di copertura sul *private placement* e sul prestito obbligazionario, più volte citati, sono rappresentati, rispettivamente, da un *interest rate swap* di complessivi nozionali US\$ 162 milioni e da un *cross currency swap* sui tassi e sui cambi di complessivi nozionali US\$ 300 milioni, aventi le medesime scadenze dei debiti sottostanti.

Inoltre, con riferimento agli strumenti derivati accesi a fronte del prestito obbligazionario della Capogruppo, anticipando l'innalzamento dei tassi di interesse, il Gruppo nei primi mesi del 2006, ha riportato parte del debito, avente una vita residua maggiore, a tasso fisso.

Tuttavia, al fine di beneficiare ancora per un periodo dei vantaggiosi tassi di interesse a breve, è stata negoziato un *interest rate swap forward starting*, che determinerà con decorrenza luglio 2008 il pagamento di un tasso fisso del 4,25% su metà della *tranche* in scadenza nel 2015 e un tasso fisso del 4,36% su tre quarti della *tranche* in scadenza nel 2018.

In ossequio a quanto disposto dai principi contabili internazionali, fino a luglio 2008 la valutazione degli strumenti di copertura è effettuata integralmente seguendo il metodo del *fair value hedge*, mentre per il periodo intercorrente da luglio 2008 alla scadenza del debito, sulla parte di debito che sconterà un tasso fisso, viene applicato il metodo del *cash flow hedge*.

Gli strumenti di copertura dell'*interest rate swap* sul *private placement* e il *cross currency swap* sul prestito obbligazionario della Capogruppo sono 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.

La variazione del *fair value* di detti strumenti rilevata a conto economico dell'esercizio 2006 è negativa per € 215 migliaia.

Inoltre, al 31 dicembre 2006 il *cross currency swap* e l'*interest rate swap forward starting* della Capogruppo hanno un *fair value* negativo di € 50.738 migliaia, esposto tra le passività finanziarie non correnti, mentre l'*interest rate swap* di Redfire, Inc. ha un *fair value* positivo pari a € 2.888 migliaia, esposto tra le attività finanziarie non correnti e correnti.

La copertura dei flussi di cassa relativa al prestito obbligazionario della Capogruppo ha soddisfatto i requisiti di efficacia e un utile non realizzato di € 3.174 migliaia è stato sospeso nelle riserve di patrimonio netto, al netto delle relative imposte differite, pari a € 1.047 migliaia.

### **30. Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione**

Le società del Gruppo garantiscono benefici successivi al rapporto di lavoro per i propri dipendenti sia direttamente, sia contribuendo a fondi esterni.

La modalità secondo cui questi benefici sono garantiti varia a seconda delle condizioni legali, fiscali e economiche di ogni paese in cui il Gruppo opera.

Le società del Gruppo garantiscono benefici successivi al rapporto di lavoro attraverso piani a contribuzione definita e/o piani a benefici definiti.

In presenza di piani a contribuzione definita, le società del Gruppo versano i contributi a istituti assicurativi pubblici o privati sulla base di un obbligo di legge o contrattuale, oppure su base volontaria.

Con il pagamento di detti contributi le società adempiono a tutti i loro obblighi.

A fine esercizio gli eventuali debiti per contributi da versare sono inclusi nella voce Altre passività correnti; il costo di competenza dell'esercizio è rilevato per destinazione a conto economico.

I piani a benefici definiti possono essere non finanziati (*unfunded*) o possono essere interamente o parzialmente finanziati (*funded*) dai contributi versati dall'impresa, e talvolta dai suoi dipendenti, a una società o fondo, giuridicamente distinto dall'impresa che eroga i benefici ai dipendenti.

Per il Gruppo i piani a benefici definiti sono principalmente rappresentanti dal trattamento di fine rapporto ("TFR") spettante ai dipendenti delle società italiane.

Il debito riflette l'indennità riconosciuta in Italia ai dipendenti nel corso della vita lavorativa e liquidata al momento dell'uscita del dipendente. In presenza di specifiche condizioni, può essere parzialmente anticipata al dipendente nel corso della vita lavorativa.

Trattasi di piano a benefici definiti *unfunded* che, pertanto, non ha attività al proprio servizio.

Inoltre, le società del Gruppo di diritto tedesco e francese hanno alcuni piani della stessa tipologia verso dipendenti o *ex* dipendenti.

Tali piani beneficiano di attività al loro servizio.

La passività relativa ai piani a benefici definiti del Gruppo, determinata su base attuariale con il metodo della "proiezione unitaria del credito", è iscritta in bilancio, al netto del *fair value* delle eventuali attività a servizio del piano.

Nel caso in cui il *fair value* delle attività a servizio del piano ecceda il valore dell'obbligazione per benefici successivi al rapporto di lavoro e il Gruppo abbia il diritto al rimborso o il diritto a ridurre la sua futura contribuzione al piano, tale eccedenza è rilevata come un'attività secondo i criteri stabiliti dallo IAS 19.

La tabella che segue mostra l'ammontare del trattamento di fine rapporto negli ultimi quattro esercizi:

	TFR			
	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000	31 dicembre 2004 € / 000	31 dicembre 2003 € / 000
Obbligazioni a benefici definiti	12.631	12.534	13.534	12.958

La tabella che segue mostra l'ammontare degli altri piani a benefici definiti, finanziati da attività asservite al piano stesso negli ultimi quattro esercizi:

	Altri piani			
	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000	31 dicembre 2004 € / 000	31 dicembre 2003 € / 000
Obbligazioni a benefici definiti	2.405	1.754	1.690	1.061
Attività a servizio del piano (-)	(2.610)	(1.165)	(1.055)	(1.584)
Eccedenza ( <i>deficit</i> ) del piano	(205)	589	635	(523)

La tabella che segue mostra i componenti del costo netto dei piani a benefici definiti rilevato a conto economico negli esercizi 2006 e 2005:

	TFR	TFR	Altri piani	Altri piani
	2006 € / 000	2005 € / 000	2006 € / 000	2005 € / 000
Costo per le prestazioni di lavoro corrente	2.275	1.727	-	-
Oneri finanziari sulle obbligazioni	447	468	(95)	143
(Utili)/perdite attuariali netti	(255)	(402)	105	55
	<b>2.467</b>	<b>1.793</b>	<b>10</b>	<b>198</b>

La tabella che segue mostra le variazioni intervenute nel valore attuale dell'obbligazione per benefici definiti nel corso degli esercizi 2006 e 2005:

	TFR 2006 € / 000	TFR 2005 € / 000	Altri piani 2006 € / 000	Altri piani 2005 € / 000
Valore attuale al 1° gennaio	12.534	13.534	1.754	1.690
Costo delle prestazioni di lavoro corrente	2.275	1.727	–	–
Benefici pagati	(2.510)	(2.793)	(124)	(134)
Oneri finanziari sulle obbligazioni	447	468	(95)	143
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	(255)	(402)	105	55
Altre variazioni	140		765	
<b>Valore attuale al 31 dicembre</b>	<b>12.631</b>	<b>12.534</b>	<b>2.405</b>	<b>1.754</b>
Attività a servizio dei piani portate a diretta diminuzione dell'obbligazione	–	–	(2.405)	(1.072)
<b>Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione al 31 dicembre</b>	<b>12.631</b>	<b>12.534</b>	<b>–</b>	<b>682</b>

La tabella che segue mostra le variazioni del *fair value* delle attività a servizio dei piani a benefici definiti intervenute nel corso degli esercizi 2006 e 2005:

	Altri piani 2006 € / 000	Altri piani 2005 € / 000
Valore attuale al 1° gennaio	1.165	1.055
Contributi dei partecipanti al piano	1.427	–
Benefici pagati	–	(100)
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	18	210
<b>Valore attuale al 31 dicembre</b>	<b>2.610</b>	<b>1.165</b>

Le obbligazioni derivanti dai piani sopra descritti sono calcolati sulla base delle seguenti ipotesi attuariali:

	TFR 31 dicembre 2006	TFR 31 dicembre 2005	TFR 31 dicembre 2004	Altri piani 31 dicembre 2006	Altri piani 31 dicembre 2005	Altri piani 31 dicembre 2004
Tasso di sconto	4,0%	4,0%	4,5%	3-6%	3-6%	3-6%
Futuri incrementi salariali	3,0%	3,0%	3,0%	1,5%	1,5%	1,5%
Futuri incrementi delle pensioni	1,3%	1,2%	1,6%			
Tasso di rendimento atteso delle attività a servizio del piano						
Tasso di rotazione del personale	5,0%	5,0%	5,0%			
Tasso di inflazione	1,5%	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.

### 31. Fondi rischi

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



	Fondo imposte €/ 000	Fondo ristrutturazioni industriali €/ 000	F.do indennità suppletiva di clientela €/ 000	Altri €/ 000	Totale €/ 000
<b>Saldo al 1° gennaio 2006</b>	<b>644</b>	<b>2.171</b>	<b>2.140</b>	<b>5.160</b>	<b>10.115</b>
Accantonamenti	372	5.370	221	1.777	7.740
Utilizzi	–	(1.953)	(1.248)	(1.343)	(4.544)
Rilasci	(370)	–	–	(1.891)	(2.261)
Differenze cambio e altri movimenti	–	–	12	(70)	(58)
Effetti dell'attualizzazione	–	–	(62)	–	(62)
<b>Saldo al 31 dicembre 2006</b>	<b>646</b>	<b>5.588</b>	<b>1.063</b>	<b>3.633</b>	<b>10.930</b>
<i>di cui esborso previsto:</i>					
entro 12 mesi	379	5.588	–	1.782	7.749
oltre 12 mesi	267	–	1.063	1.851	3.181

Il Fondo ristrutturazioni industriali include l'accantonamento effettuato dalla Capogruppo nel corso del 2002 a fronte del programma di ristrutturazione dei siti industriali del Gruppo.

Al 31 dicembre 2006 tale fondo ammonta a € 218 migliaia, e è stato utilizzato nel corso dell'esercizio per € 1.953 migliaia.

L'accantonamento dell'esercizio, pari a € 5.370 migliaia, è principalmente riconducibile alla stima degli oneri diretti da sostenere a fronte del programma di interruzione dell'attività produttiva nello stabilimento di Sulmona.

Il Fondo indennità suppletiva clientela accoglie la stima della passività probabile da sostenere per l'erogazione dell'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.

Al 31 dicembre 2006 gli Altri fondi includono la stima della passività per cause legali diverse e per la riorganizzazione e ridefinizione della struttura.

Infine, si segnala che nel corso dell'ultimo trimestre 2006 l'amministrazione finanziaria locale ha emesso a carico della controllata Campari do Brasil Ltda. un accertamento relativo all'esercizio 2002, ai fini dell'imposta indiretta per la produzione di alcolici (IPI), per un valore di Real 19.508 migliaia.

Il Gruppo, anche alla luce del parere dei propri legali, ha ritenuto privi di fondamento i rilievi in esso contenuti e si ritiene che da tale atto non deriveranno alle società passività.

Pertanto, nel bilancio al 31 dicembre 2006 non è stato accantonato alcun fondo a tale titolo.

## 32. Debiti verso fornitori e altre passività correnti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 €/ 000	31 dicembre 2005 €/ 000
Debiti commerciali verso fornitori terzi	160.493	148.195
Debiti commerciali verso società collegate	1.414	2.004
<b>Debiti verso fornitori</b>	<b>161.907</b>	<b>150.199</b>
<i>Altre passività correnti</i>		
Personale	16.237	15.745
Agenti	4.824	5.836
Risconti passivi	3.958	3.368
Risconti plusvalenze realizzate	4.119	4.942
Debiti per contributi ricevuti non ancora certi	2.188	2.020
Altri	5.000	2.844
	<b>36.326</b>	<b>34.754</b>

La voce Risconti plusvalenze realizzate è riconducibile alla rettifica della plusvalenza realizzata dalla Capogruppo per la vendita dell'immobile, sito a Milano, Via Filippo Turati, e tiene conto dei futuri oneri attesi.

Al 31 dicembre 2006 la quota oltre i 12 mesi ammonta a € 3.296 migliaia.

Il Debito per contributi ricevuti non ancora certi 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 al collaudo degli impianti stessi i contributi potranno assumere carattere di certezza e saranno imputati a conto economico in base alla vita utile degli impianti stessi.

### 33. Contributi in conto capitale

La tabella che segue mostra la movimentazione intervenuta negli esercizi in rassegna dei risconti passivi relativi a contributi in conto capitale:

	2006 € / 000	2005 € / 000
Inclusi nella voce risconti passivi al 1° gennaio	2.154	2.486
Ricevuti nell'esercizio	875	110
Riconosciuti a conto economico	(234)	(443)
<b>Inclusi nella voce risconti passivi al 31 dicembre</b>	<b>2.795</b>	<b>2.153</b>

### 34. Debiti verso l'erario

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Imposte sul reddito	10.385	2.316
Imposta sul valore aggiunto	3.824	7.742
Imposta di fabbricazione sull'alcool	10.557	13.477
Ritenute e tasse diverse	1.934	1.523
	<b>26.699</b>	<b>25.058</b>

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

I debiti in questione sono tutti scadenti entro 12 mesi.

### 35. 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.

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.

I 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.

La prima assegnazione dei diritti, effettuata nel luglio del 2001, era incondizionata e prevedeva la possibilità di esercizio dal giorno successivo alla scadenza del piano, ovvero il 30 giugno 2006, e non ammetteva l'esercizio parziale delle opzioni; il prezzo di sottoscrizione corrispondeva al prezzo di collocamento del titolo sul mercato telematico azionario.

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.

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.

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.

Il 1° luglio 2006 sono state esercitate le *stock option* attribuite a dipendenti e amministratori del Gruppo nel luglio del 2001.

Le opzioni esercitate sono state pari a 5.693.440, al prezzo unitario di € 3,10.

Nel corso del 2006 sono state deliberate nuove attribuzioni di *stock option*, con possibilità di esercizio in alcune finestre mensili nel periodo compreso tra luglio 2011 e luglio 2013.

Il numero di diritti concessi è stato di 5.570.554, per l'acquisto di altrettante azioni a un prezzo medio di assegnazione di € 7,64, pari alla media ponderata del prezzo di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite.

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

	2006		2005	
	azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio (€)	azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio (€)
Diritti esistenti all'inizio del periodo	12.074.197	3,72	12.007.160	3,51
Diritti concessi nel periodo	5.570.554	7,64	852.177	6,10
(Diritti annullati nel periodo)	-	-	(283.417)	3,58
(Diritti esercitati nel periodo) (**)	(5.693.440)	3,10	(501.723)	3,16
(Diritti scaduti nel periodo)	-	-	-	-
Diritti esistenti alla fine del periodo (*)	11.951.311	5,84	12.074.197	3,72
<i>di cui esercitabili alla fine del periodo</i>	-	-	-	-

(\*) Al 31 dicembre 2005 include 5.639.440 opzioni relativamente alle quali non è stato riconosciuto il costo figurativo in base al IFRS 2, in quanto assegnate anteriormente al 7 novembre 2002; tali opzioni sono state tutte esercitate nel 2006.

(\*\*) Il prezzo medio di mercato alla data di esercizio è di € 8,10 nel 2006 (e € 5,88 nel 2005).

La vita media residua delle opzioni esistenti al 31 dicembre 2006 è di 3,6 anni (2,18 anni al 31 dicembre 2005).

L'intervallo dei valori dei prezzi di esercizio di queste opzioni è compreso tra € 3,98 e € 7,77.

Il *fair value* medio delle opzioni concesse durante l'esercizio 2006 è di € 2,37 (€ 1,07 nel 2005).

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.

La volatilità è stata stimata con l'ausilio dei dati forniti da un *provider* di informazioni di mercato, condivisi con un primario istituto di credito, 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 di tali azioni nei periodi considerati:

	Numero azioni proprie		Prezzo di acquisto	
	2006	2005	2006	2005
<b>Saldo al 1° gennaio</b>	<b>9.043.987</b>	<b>9.351.910</b>	<b>29.289.471</b>	<b>29.779.604</b>
Acquisti	–	193.800	–	1.095.355
Vendite	(7.693.440)	(501.723)	(23.867.101)	(1.585.488)
<b>Saldo al 31 dicembre</b>	<b>1.350.547</b>	<b>9.043.987</b>	<b>5.422.370</b>	<b>29.289.471</b>
% sul capitale sociale	0,465%	3,114%		

### 36. Impegni e rischi

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

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

La tabella che segue mostra, suddivisi per scadenza, gli importi dovuti dal Gruppo negli esercizi futuri per contratti di *leasing* operativi su beni mobili:

	31 dicembre 2006
	Pagamenti minimi futuri
	€/ 000
Entro un anno	2.681
Tra uno e cinque anni	4.364
Oltre cinque anni	–
	<b>7.045</b>

L'importo esposto in tabella è riconducibile a locazioni di automobili, *computer* e macchine elettroniche diverse.

#### *Leasing finanziario non annullabile – Gruppo Campari come locatario*

L'impegno relativo al contratto di *leasing* finanziario relativo al complesso immobiliare di Novi Ligure, stipulato dalla Capogruppo nel corso del 2003, prevede i seguenti pagamenti minimi futuri; si espone inoltre il raccordo tra questi e il loro valore attuale.

	31 dicembre 2006	
	Pagamenti minimi futuri € / 000	Valore attuale dei pagamenti futuri € / 000
Entro un anno	3.067	3.539
Tra uno e cinque anni	15.959	17.016
Oltre cinque anni	–	
<b>Totale pagamenti minimi</b>	<b>19.026</b>	
Oneri finanziari	1.529	
<b>Valore attuale dei pagamenti minimi futuri</b>	<b>20.555</b>	<b>20.555</b>

### *Impegni contrattuali in essere per l'acquisto di immobili, impianti e macchinari*

Tali impegni ammontano a € 2,1 milioni, tutti scadenti entro l'esercizio.

### *Altri impegni*

Gli altri impegni assunti dal Gruppo per acquisti di beni o servizi riguardano principalmente:

- acquisti di materie prime riferibili a 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;
- acquisti di materie prime riferibili a abbigliamento, materiali di consumo e *packages*;
- impegni per locazioni riferibili a canoni passivi, pari a € 9,1 milioni, relativi al contratto di affitto stipulato della Capogruppo e Core One S.r.l. per l'immobile sito in Via Filippo Turati a Milano, sede della società e di altre controllate italiane;
- contratti di sponsorizzazione.

### *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 € 972 migliaia, assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su macchinari e impianti.

L'importo originario di queste garanzie era pari a € 13.281 migliaia.

### *Altre garanzie*

Il Gruppo ha emesso altre forme di garanzia verso terzi rappresentate da fideiussioni a dogane per accise per € 49.618 migliaia al 31 dicembre 2006 (€ 43.521 migliaia al 31 dicembre 2005) e altre garanzie per € 5.923 migliaia.

## **37. 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 termine, *leasing* finanziari e prestiti obbligazionari.

L'obiettivo è quello di finanziare l'attività operativa del Gruppo.

Oltre a ciò, 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 43% circa delle vendite nette consolidate del Gruppo nel 2006 è stato realizzato su mercati non appartenenti all'Unione Europea.

Con la crescita dell'attività internazionale del Gruppo in aree diverse da quella dell'Euro, una significativa oscillazione dei tassi di cambio, può influenzare negativamente l'attività e i risultati operativi del Gruppo, con particolare riferimento al Dollaro USA e 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 sono impiegati per ripagare il debito in essere localmente.

Per quanto riguarda le vendite nelle altre aree non-euro effettuate da Campari International S.A.M., la *policy* del Gruppo prevede il controllo di tale rischio mediante il ricorso a vendite *forward*.

In aggiunta, il Gruppo ha deciso di coprire il rischio di cambio afferente il prestito obbligazionario mediante 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 mediante il ricorso a un *interest rate swap*.

Tutte le altre passività finanziarie, a eccezione di alcuni finanziamenti ottenuti da Sella & Mosca S.p.A. e Zedda Piras S.p.A. e da un finanziamento minore della Capogruppo, sono regolate a tassi variabili, così come le attività finanziarie.

Questo espone il Gruppo al rischio di oscillazioni dei tassi.

Inoltre, con riferimento agli strumenti derivati accesi a fronte del prestito obbligazionario della Capogruppo, anticipando l'innalzamento dei tassi di interesse, il Gruppo nei primi mesi del 2006, ha riportato parte del debito, avente una vita residua maggiore, a tasso fisso.

Al fine di beneficiare ancora per un periodo dei favorevoli tassi di interesse a breve, è stato negoziato un *interest rate swap forward starting*, che determinerà con decorrenza luglio 2008 su parte del debito residuo del prestito obbligazionario il pagamento di un tasso fisso.

#### *Rischio di credito*

Le transazioni finanziarie sono effettuate 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 e elevate (grande distribuzione, distributori nazionali e internazionali) in relazione alle quali sono effettuati preventivamente 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 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.

### 38. 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.

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.

In ossequio a quanto richiesto dalla Comunicazione Consob n. 6064293 del 28 luglio 2006, la tabella che segue mostra gli ammontari dei rapporti di natura commerciale e finanziaria posti in essere con le parti correlate:

	31 dicembre 2006			Altri	Vendita merci	2006		Altri
	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Crediti finanziari			Contributi promozionali	Proventi finanziari	
Fior Brands Ltd International	1.318	(448)	1.492	9	3.426	(1.573)	68	67
Marques V.o.f.	719	(164)	–	–	3.603	(1.334)	–	53
M.C.S. S.c.a.r.l.	2.285	(482)	1.007	5	6.996	(2.422)	37	46
SUMMA S.L.	2.581	(321)	–	–	6.977	(2.877)	–	(398)
	<b>6.903</b>	<b>(1.415)</b>	<b>2.499</b>	<b>14</b>	<b>21.002</b>	<b>(8.206)</b>	<b>105</b>	<b>(233)</b>

Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	3%	1%	6%	0%	2%	5%	1%	0%
---	----	----	----	----	----	----	----	----

	31 dicembre 2005			Altri	Vendita merci	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>

Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	3%	1%	10%	0%	2%	6%	1%	0%
---	----	----	-----	----	----	----	----	----

Le retribuzioni degli amministratori della Capogruppo, qualificati come dirigenti del Gruppo a responsabilità strategica, sono state le seguenti:

	2006 € / 000	Esercizio 2005 € / 000
Benefici a breve termine	4.649	3.309
Benefici post impiego (TFR)	18	18
	<b>4.667</b>	<b>3.327</b>

### 39. Dipendenti

Le tabelle che seguono mostrano il numero medio dei dipendenti in forza al Gruppo, suddiviso, rispettivamente, per settore di attività, categoria e area geografica:

	2006	2005
Produzione	721	713
Vendita e distribuzione	570	501
Generale	314	323
<b>Totale</b>	<b>1.605</b>	<b>1.536</b>

	2006	2005
Dirigenti	100	83
Impiegati	885	844
Operai	620	609
<b>Totale</b>	<b>1.605</b>	<b>1.536</b>

	2006	2005
Italia	898	869
Estero	707	667
<b>Totale</b>	<b>1.605</b>	<b>1.536</b>

### 40. Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

#### *Ristrutturazione industriale*

Il 10 gennaio 2007 il Gruppo ha annunciato la decisione di interrompere l'attività produttiva nello stabilimento di Sulmona e di trasferirne l'attività in altri siti produttivi.

Lo stabilimento di Sulmona è entrato a far parte del Gruppo Campari con l'acquisizione Bols del 1995 e non ha raggiunto nella sua storia un livello di efficienza sostenibile, nonostante gli investimenti e i trasferimenti di produzioni effettuati nonché gli sforzi di trovare nuove opportunità produttive, anche per conto terzi.

A seguito del drastico ridimensionamento della categoria dei *ready to drink* e del declino del mercato delle bibite analcoliche gassate, l'utilizzo delle linee di produzione è sceso a livelli che rendono impossibile il proseguimento dell'attività.

La società ha peraltro già assicurato, nella tradizione di rapporti sindacali rivolti costantemente a attenuare le conseguenze sociali di decisioni economicamente giustificate e nell'ottica di minimizzare l'impatto sui livelli occupazionali di Gruppo, la propria disponibilità a definire con i rappresentanti dei lavoratori un concreto programma di misure alternative e di sostegno.

Questo programma – che verrà discusso nelle sedi opportune – potrà comprendere anche la proposta di passaggio a altre strutture produttive del Gruppo ai lavoratori ricollocabili e l'attivazione in loco di attività di *outplacement* e di riqualificazione professionale in grado di minimizzare l'impatto di una decisione dolorosa ma inevitabile.

#### *Nuova società commerciale in Cina*

Nel primo trimestre dell'anno in corso è diventata operativa Campari Beijing Trading Company, una nuova società commerciale, controllata al 100% dal Gruppo Campari, attualmente con sede a Beijing e quanto prima con un secondo ufficio a Shanghai.



La nuova società, costituita con l'obiettivo di cogliere le enormi potenzialità del mercato cinese, distribuirà *spirit* e *wine* del Gruppo con due strutture commerciali separate e specializzate nelle due aree di *business*.

Relativamente ai vini, Campari Beijing Trading Company distribuirà sia la produzione locale di Qingdao Sella & Mosca Winery Co.Ltd. (società controllata dal Gruppo per il 93,67%) che i vini di importazione Sella & Mosca, Chateau Lamargue e Teruzzi & Puthod.

#### *Nuova società in Argentina*

Relativamente all'acquisizione Old Smuggler (parte integrante dell'operazione Glen Grant), il Gruppo aveva perfezionato due accordi separati: uno per l'acquisto del marchio in Argentina e uno per il resto del mondo, diventato operativo il 15 marzo 2006, al momento del *closing*.

In seguito alla recente autorizzazione dell'antitrust locale, il 12 Marzo 2007 il Gruppo ha potuto formalizzare l'acquisizione del marchio Old Smuggler anche per l'Argentina e pertanto la nuova società, Campari Argentina S.R.L., precedentemente costituita e controllata al 100%, è diventata operativa.

Tale società importa il malto dalla Scozia e coordina localmente la produzione e la vendita del *whisky* Old Smuggler tramite un imbottigliatore e un distributore terzi.

#### *Fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l.*

Allo scopo di proseguire il processo di semplificazione e riduzione delle strutture societarie del Gruppo, nonché di perseguire una maggiore razionalità e funzionalità sotto il profilo patrimoniale e economico, è stata deliberata la fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l., controllata al 100% dalla Capogruppo, detentrici dei marchi Glen Grant.

## **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 nuovo Codice di Autodisciplina delle Società Quotate (il “Nuovo Codice”) pubblicato nel marzo 2006, a cui la Società ha aderito.

La presente relazione tuttavia è stata predisposta facendo riferimento al Codice nella precedente versione del 2002 (il “Precedente Codice”), così come espressamente consentito dalle Istruzioni al Regolamento dei Mercati Organizzati e Gestiti da Borsa Italiana S.p.A. e chiarito dalla comunicazione congiunta Assonime – Borsa Italiana S.p.A. del 16 novembre 2006.

Pertanto, al pari della precedente relazione, sono state seguite le linee guida per la redazione della relazione di *corporate governance* emanate da Assonime nel febbraio 2004.

Essa ha lo scopo di fornire al mercato e agli azionisti una completa informativa sul modello di *corporate governance* scelto dalla Società e sulla concreta attuazione nel corso dell’esercizio 2006 delle raccomandazioni contenute nel Precedente Codice, mentre con riferimento al Nuovo Codice, è prevista apposita sezione nella quale è descritto lo stato della sua applicazione, nonché l’indicazione delle misure che si intendono adottare nell’esercizio in corso per la sua completa attuazione.

### **I Sezione – 1. Struttura di *governance* della Società**

Lo Statuto 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.

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'amministrazione della Società.

Conformemente a quanto previsto dal Nuovo Codice e dall'articolo 2381 cod. civ., 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 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.

L'Assemblea straordinaria del 24 aprile 2006, modificando l'articolo 5 dello Statuto, ha altresì attribuito al Consiglio di Amministrazione, per un periodo di cinque anni, la facoltà di aumentare in una o più volte, a pagamento e/o gratuitamente, anche in forma scindibile, il capitale sociale fino a un valore nominale complessivo di € 100.000.000,00 (centomilioni), mediante emissione di nuove azioni, nonché la facoltà di emettere, in una o più volte, obbligazioni convertibili in azioni e/o titoli (anche diversi dalle obbligazioni) che consentano comunque la sottoscrizione di nuove azioni fino a un valore nominale complessivo di capitale sociale di € 100.000.000,00 (centomilioni), ma per importi che comunque non eccedano, di volta in volta, i limiti fissati dalla legge per le emissioni obbligazionarie; il predetto articolo stabilisce poi le modalità concrete di esercizio di tale facoltà.

Anche in mancanza di una espressa previsione statutaria, il Consiglio di Amministrazione ha esercitato le attribuzioni indicate all'articolo 1.2. del Precedente Codice e sono rimesse alla sua competenza i poteri indicati dall'articolo 1.C.1. del Nuovo Codice; in particolare il Consiglio di Amministrazione esamina e approva i piani strategici, industriali e finanziari della Società e del Gruppo nonché il sistema di governo societario e la struttura del Gruppo valutando l'assetto organizzativo amministrativo e contabile sia della Società che delle controllate aventi rilevanza strategica.

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 delle operazioni più significative, quali ad esempio le acquisizioni e cessioni di aziende o marchi 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 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.

### 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 2006 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.

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 10 membri.

Si riportano di seguito i nomi dei componenti del Consiglio di Amministrazione in carica al 31 dicembre 2006, con l'indicazione in corsivo degli incarichi rivestiti nel Gruppo dai consiglieri esecutivi:

Luca Garavoglia	Presidente non esecutivo - non indipendente
Cesare Ferrero	non esecutivo - indipendente
Franzo Grande Stevens	non esecutivo - indipendente
Paolo Marchesini	<i>Chief Financial Officer (*)</i>
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 e la carica di Amministratore Delegato.

In considerazione del rinnovo imminente delle cariche sociali il giudizio sulla indipendenza e sulla esecutività o meno di ciascun Consigliere sopra riportato è stato effettuato secondo i principi del Precedente Codice come consentito dalla comunicazione congiunta Assonime – Borsa Italiana S.p.A. – del 16 novembre 2006.

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.

Il Consigliere di Amministrazione Pierleone Ottolenghi ha rassegnato le proprie dimissioni il 9 novembre 2006 e il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di non procedere alla sua sostituzione, stante l'imminenza della scadenza dell'intero organo amministrativo.

Secondo quanto previsto dal Precedente Codice e dal Regolamento, le proposte di nomina alla carica di Amministratore sono state 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.

Tutti gli attuali Amministratori sono stati proposti dall'azionista di controllo.

Il Consiglio di Amministrazione valuta che la dimensione, la composizione e il funzionamento dello stesso nel corso dell'esercizio 2006 siano state adeguate alla dimensione della Società, anche in considerazione della sua progressiva crescita sia in Italia che sui mercati esteri, e che le figure professionali ivi presenti sono state di valido ed efficace aiuto nell'indirizzare e supportare le decisioni assunte a supporto di tale crescita.

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.camparigroup.com/investors](http://www.camparigroup.com/investors).

Non è fissato statutariamente un numero minimo di riunioni del Consiglio di Amministrazione.

Nel corso del 2006 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 2007 si tenga un numero non inferiore 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 2006 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 Garavoglia: 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.; Presidente del Collegio Sindacale di Alberto Lavazza & C. S.A.p.A., Burgo Factor S.p.A., Emilio Lavazza & C. S.A.p.A., ERSEL Finanziaria S.p.A., ERSEL S.I.M. S.p.A., Ferrero S.p.A., FIAT Auto S.p.A., FIDERSEL S.p.A., Giovanni Agnelli & C. S.A.p.A., e I.F.I.L. S.p.A. e Sindaco Effettivo di Banca Passadore S.p.A., P. Ferrero & C. S.p.A., FIAT 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. e Presidente Onorario di Juventus F.C. S.p.A. e 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, RCS MediaGroup S.p.A. e S.E.I. S.p.A.;
- Renato Ruggiero: Vice Presidente di Citigroup European Investment Bank; Presidente dell'International Advisory Board di Unicredit S.p.A. e Consigliere dell'International Advisory Board di Coca-Cola Company.
- 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 Precedente 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 2006 la maggior parte degli Amministratori sono non esecutivi.

Tali Amministratori non esecutivi possono altresì considerarsi indipendenti, a eccezione di Luca Garavoglia e di Marco Pasquale Perelli-Cippo.

Pertanto 5 Consiglieri di Amministrazione su 10 sono indipendenti.

Come sopra motivato la verifica del grado di indipendenza degli amministratori è stata eseguita dal Consiglio di Amministrazione alla luce dei principi del Precedente Codice.

## 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 Franzo 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 2006 il Comitato Remunerazione e Nomine si è riunito tre volte, 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 2006 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 sono state erogate *stock option* a favore di Amministratori della Società.

### 2.7.2. Il Comitato Audit

Il Consiglio di Amministrazione si è articolato altresì in 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 Precedente 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 2006 hanno riguardato l'analisi dei rischi relativi alle società di recente acquisizione quali Teruzzi & Puthod S.r.l., Giannina S.r.l., nonché le società scozzesi acquisite con i marchi Glen Grant, Old Smuggler e Braemar.

Si è altresì proceduto al *risk assessment* di Koutsikos Distillery S.A., Kaloyiannys Bros S.A. e Société Civile Immobiliare di Domaine de Lamargue, nonché del processo di vendemmia del moscato per la produzione dell'Asti Cinzano.

L'attività del Comitato Audit si è inoltre rivolta a verificare le analisi operate nel corso dell'anno sulle aree in precedenza esaminate afferenti i sistemi informatici, l'area commerciale di Campari do Brasil Ltda. e gli ambiti commerciale e *credit management* di Campari Italia S.p.A..

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.

Conformemente a quanto prescritto alla lettera c) dell'articolo 8.C.1. del Nuovo Codice, il Consiglio di Amministrazione valuta la composizione e la dimensione del Comitato Audit adeguata in relazione ai rischi aziendali riscontrati ed efficace il funzionamento del controllo interno.

### **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*.

Sino alla entrata in vigore della Delibera Consob del 29 novembre 2005 n. 15232 riguardante le operazioni sui titoli della Società effettuate da soggetti rilevanti, avvenuta il 1° aprile 2006, la Società ha applicato il Codice di Comportamento *Insider Dealing* del Gruppo, emanato dal Consiglio di Amministrazione il 12 novembre 2002.

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 quindi 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 sostituendo in tal modo il Codice di Comportamento *Internal Dealing* a partire dalla data sopra menzionata.

Secondo tale procedura, il Comitato Audit individua, sulla base dei criteri indicati nella normativa sopra richiamata, i soggetti rilevanti ovvero i soggetti le cui operazioni sui titoli della Società devono 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 individuato 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.

Gli Amministratori Delegati hanno quindi istituito tale registro e predisposto una procedura che regola la sua tenuta e aggiornamento e ha disciplinato la comunicazione dell'iscrizione alle persone che regolarmente o temporaneamente vengono a conoscenza di informazioni privilegiate.

La Società si è dotata di un Codice Etico nel quale sono stati identificati i valori essenziali ai quali il Gruppo ispira 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.camparigroup.com/investors](http://www.camparigroup.com/investors).

### 3.2. Procedure per la nomina di Amministratori e Sindaci

In considerazione del decreto legislativo n. 303 del 29 dicembre 2006, che ha prorogato al 30 giugno 2007 il termine per adeguare gli statuti sociali agli obblighi di cui alla legge 28 dicembre 2005, n. 262 e del fatto che non sono state ancora emanate da Consob le disposizioni attuative della nuova disciplina, il prossimo rinnovo degli organi sociali avverrà secondo le modalità attualmente previste dallo Statuto.

Pertanto, pur avvenendo la nomina degli Amministratori secondo il voto di lista, non sono previste liste di candidati per l'elezione di almeno un Consigliere di Amministrazione espressione della minoranza.

Tuttavia, ciascuna lista per l'elezione alla carica di Consigliere di Amministrazione dovrà contenere, come richiesto dal D.Lgs. 303 29 dicembre 2006, l'indicazione di almeno due Amministratori aventi i requisiti di indipendenza richiesti dall'articolo 148 del D.Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58 e dall'articolo 3 del Nuovo Codice.

Inoltre secondo quanto previsto dall'articolo 6.C.1. del Nuovo Codice, le proposte di nomina alla carica di Amministratore dovranno essere presentate attraverso liste, accompagnate da un'esauriente informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali dei candidati, nonché dalla attestazione circa la sussistenza dei requisiti per l'assunzione della carica. In conformità a quanto previsto dal Regolamento vigente tali liste potranno essere depositate presso la sede sociale almeno dieci giorni prima della data prevista per l'Assemblea.

Le liste presentate saranno tempestivamente pubblicate sul sito della Società corredate dai relativi *curricula vitae*.

Con riferimento al Collegio Sindacale, la nomina dei componenti avverrà secondo il meccanismo del voto di lista come richiesto dall'articolo 148 D.Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58 e dallo Statuto, al fine di consentire alla minoranza di poter nominare un Sindaco Effettivo e un Sindaco Supplente.

La nomina del Collegio Sindacale avverrà sulla base di liste presentate dagli azionisti e depositate presso la sede della Società almeno dieci giorni prima di quello fissato per l'Assemblea come espressamente previsto dall'articolo 27 dello Statuto, accompagnate dall'informativa riguardante le caratteristiche personali e professionali dei candidati, nonché dalla attestazione circa la sussistenza dei requisiti per l'assunzione della carica.

In particolare è richiesto che tutti i Sindaci siano qualificati come indipendenti anche in base ai requisiti che il Nuovo Codice richiede con riferimento agli Amministratori.

Anche tali liste, corredate dai relativi *curricula*, saranno tempestivamente pubblicate sul sito della Società.

Avranno 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 ricoprano 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.

### 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* la cui nomina è stata effettuata dal Consiglio di Amministrazione del 22 marzo 2006.

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 valutando adeguata la dimensione e composizione del Comitato Audit, sulla base delle relazioni favorevoli del Comitato stesso, 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.camparigroup.com/investors](http://www.camparigroup.com/investors)) 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 la procedura per la disciplina degli obblighi informativi 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 2006 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: Presidente del Collegio Sindacale di Banca Popolare di Milano S.c. a r.l. e Sindaco Effettivo di Camfin S.p.A.;
- 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 2006 si sono tenute cinque 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. Informativa in merito alla applicazione del Nuovo Codice**

Il Consiglio di Amministrazione del 8 novembre 2006 ha deliberato di aderire al Nuovo Codice.

La decisione di aderire ha reso necessario tuttavia graduare nel tempo e in particolare nel corso dell'esercizio 2007 il livello di adeguamento alle relative raccomandazioni, in considerazione della scadenza delle cariche sociali prevista con l'approvazione del bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2006, nonché dell'emanazione dei regolamenti attuativi della legge 28 dicembre 2005 n. 262, prevista per il 31 marzo 2007 riguardanti, tra l'altro, i limiti al cumulo degli incarichi assumibili presso altre società da parte dei membri degli organi di controllo e le soglie per la presentazione delle liste dei candidati alla carica di Amministratore o Sindaco.

Alla luce di quanto sopra esposto e come previsto dal D.Lgs. 303 del 29 dicembre 2006, il Consiglio di Amministrazione provvederà ai sensi dell'articolo 17 dello Statuto ad adeguare lo Statuto stesso alle previsioni della predetta legge entro il termine del 30 giugno 2007.

In tale sede verranno specificate le modalità di presentazione delle liste per la carica di Consigliere di Amministrazione o Sindaco e in particolare le modalità per l'elezione dell'Amministratore e del Sindaco espressione dei soci di minoranza.

Come sopra ricordato pertanto l'elezione degli organi sociali avverrà secondo le normative di legge e di regolamento in vigore al momento dell'Assemblea, integrate secondo le raccomandazioni del Nuovo Codice nella misura in cui non siano confliggenti con previsioni statutarie.

Il Consiglio di Amministrazione dopo la nomina effettuerà quindi la valutazione circa l'indipendenza dei propri membri rendendo noto al mercato l'esito della verifica, previo controllo del Collegio Sindacale circa la corretta applicazione dei criteri, secondo quanto richiesto dall'art. 3.C. punti 4 e 5 del Nuovo Codice.

Analogamente il Collegio Sindacale, dopo la nomina, procederà ad effettuare la verifica della sussistenza dei requisiti di indipendenza dei propri membri ai sensi del D.Lgs. 24 febbraio 1998 n. 58 e del Nuovo Codice esponendo l'esito nella prossima relazione del governo societario.

Successivamente alla nomina, il Consiglio di Amministrazione dovrà altresì procedere al rinnovo dei comitati interni determinandone i relativi poteri sulla base delle mansioni dettagliate nel Nuovo Codice ed in conformità a quanto stabilito nello Statuto.

Con riferimento, in particolare, al Comitato per il controllo interno il Consiglio di Amministrazione, dopo aver stabilito le linee di indirizzo per la individuazione dei rischi aziendali, indicherà un Amministratore esecutivo che sovrintenderà tale funzione e, su proposta di questo, procederà alla nomina del preposto al controllo interno definendone il compenso.

Nel corso dell'esercizio, considerate le limitazioni agli altri incarichi che Consob fisserà con riferimenti ai membri degli organi di controllo, il Consiglio di Amministrazione esprimerà il proprio orientamento in merito al numero massimo di incarichi di amministratore o sindaco che i Consiglieri di Amministrazione possono ricoprire in altre società affinché questi siano in grado di svolgere efficacemente l'incarico di amministratore. Il Consiglio di Amministrazione rinnovato inoltre, sentito il Comitato Audit, verificherà ed eventualmente provvederà ad aggiornare la procedura per l'effettuazione di operazioni in presenza di interessi propri e degli Amministratori o con parti correlate che definisca i criteri per individuare le operazioni alla luce delle indicazioni del Nuovo Codice coinvolgendo nel procedimento di approvazione delle stesse, il predetto comitato.

Milano, 20 marzo 2007

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione  
*Luca Garavoglia*

TABELLA 1: STRUTTURA DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI COMITATI

Consiglio di Amministrazione							Comitato Audit		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>	Vincenzo Visone	X			100%					
<b>Amministratore</b>	Cesare Ferrero		X	X	83%	17	X	83%		
<b>Amministratore</b>	Franzo Grande Stevens		X	X	83%	8			X	100%
<b>Amministratore</b>	Pierleone Ottolenghi		X	X	83%					
<b>Amministratore</b>	Marco Pasquale Perelli-Cippo		X		83%				X	66%
<b>Amministratore</b>	Giovanni Rubboli		X	X	100%		X	83%	X	100%
<b>Amministratore</b>	Renato Ruggiero		X	X	67%	3				
<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>6</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 loro composizione al 31 dicembre 2006; la percentuale relativa alle presenze di Pierleone Ottolenghi si riferisce al numero di sedute sino alle dimissioni.

TABELLA 2: COLLEGIO SINDACALE

Carica	Componenti	Percentuale di partecipazione alle riunioni del Collegio	Numero altri incarichi**
<b>Presidente</b>	Umberto Tracanella	100%	1
<b>Sindaco effettivo</b>	Alberto Lazzarini	100%	1
<b>Sindaco effettivo</b>	Antonio Ortolani	100%	2
<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: 5**

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 Precedente 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.

**DAVIDE CAMPARI – MILANO S.p.A.**

BILANCIO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2006

RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE  
ai sensi dell'art. 156 del D.Lgs. 24.2.1998, n. 58



**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.

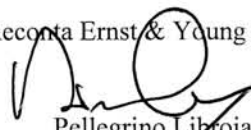
1. Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico, dal prospetto dei movimenti del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, della Davide Campari - Milano S.p.A. e sue controllate ("Gruppo Campari"), chiuso al 31 dicembre 2006. 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.
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 risulti, 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.

Per il giudizio relativo al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 7 aprile 2006.

3. A nostro giudizio, il bilancio consolidato della Davide Campari - Milano S.p.A. al 31 dicembre 2006 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'art. 9 del D.Lgs. n. 38/2005; 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, 5 aprile 2007

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 31/12/2006 ai sensi dell'art. 41 del D. Lgs. 9/4/1991, n.127

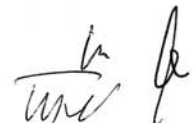
-- \* \* \* \* \*

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 31/12/2006 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 31/12/2006 chiude con un risultato netto di Euro/migliaia 120.292 (di cui Euro/migliaia 3.234 di spettanza di terzi), un totale attivo di Euro/migliaia 1.726.058, un patrimonio netto di Euro/migliaia 797.782 (di cui 1.895 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 le società italiane, 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 e abbiamo rilevato che tutte le imprese controllate sono state consolidate con il metodo integrale e che le società a controllo congiunto e le imprese collegate sono state valutate con il metodo del patrimonio netto.
4. 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;
  - la data di riferimento del bilancio consolidato coincide con la data di chiusura del bilancio di esercizio della capogruppo (31/12/2006), ed il bilancio è basato sui bilanci delle società incluse nell'area di consolidamento chiusi alla stessa data, ad eccezione della società Summa S.L. che, per motivi legati al proprio socio di maggioranza, chiude annualmente il proprio bilancio al 30 settembre e predispone una situazione al 31 dicembre ai soli fini del bilancio consolidato del Gruppo Campari;
  - le attività e le passività, gli oneri e i proventi delle imprese consolidate sono stati assunti integralmente nel bilancio consolidato; il valore contabile delle partecipazioni è stato 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 stata iscritta alla voce dell'attivo Avviamento; se negativa, è stata rilevata a conto economico;

- le quote del patrimonio netto 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 a essi riferibile.
5. 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..
  6. Abbiamo avuto informazione dalla Reconta Ernst & Young, società di revisione cui è stato affidato l'incarico di revisione del bilancio consolidato, che la relazione del revisore verrà rilasciata nei termini e che da essa non emergeranno segnalazioni.
  7. 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.
  8. 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:
    - il bilancio consolidato comprende le situazioni economico - patrimoniali della Capogruppo e delle società controllate italiane e estere sulle quali la Capogruppo esercita, direttamente od indirettamente, il controllo così come definito dallo IAS 27 - Bilancio consolidato;
    - 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.;

- 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 le strutture previste dai relativi principi contabili internazionali per la redazione dello stato patrimoniale, del conto economico e della nota integrativa. In particolare il conto economico è classificato per destinazione e lo stato patrimoniale è basato sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti;
  - 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;
- I criteri di valutazione 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 i principi IAS/IFRS che hanno trovato applicazione nel bilancio consolidato sono prevalentemente i seguenti:

- IAS 27: bilancio consolidato;
- IAS 14: informativa di settore;
- 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 31/12/2006, in conformità alle norme che disciplinano il bilancio consolidato richiamate al punto a) 1.

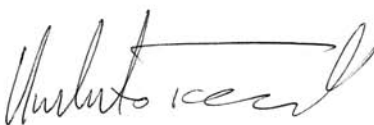
**B) Controllo della relazione sulla gestione**

1. La relazione degli amministratori sull'andamento della gestione, che correda 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, 5 aprile 2007

**Il Presidente del Collegio**

Avv. Umberto Tracanella



**I Sindaci effettivi**

Dott. Antonio Ortolani

Dott. Alberto Lazzarini





Davide Campari – Milano S.p.A.  
Capitale sociale: Euro 29.040.000 interamente versato  
Registro Imprese Milano: 06672120158  
REA: 1112227  
Sede: Via Filippo Turati, 27 - 20121 Milano  
Telefono: (39) 02 62251  
Fax: (39) 02 6225312

*Investor Relations*  
Telefono: (39) 02 6225330  
Fax: (39) 02 6225479  
e-mail: [investor.relations@campari.com](mailto:investor.relations@campari.com)

*Web site*  
[www.camparigroup.com](http://www.camparigroup.com)

*Realizzazione, impianti e stampa*  
Marchesi Grafiche Editoriali S.p.A.

Finito di stampare nel maggio 2007

