



DAVIDE CAMPARI-MILANO S.p.A.

**RELAZIONE FINANZIARIA ANNUALE
AL 31 DICEMBRE 2013**

Indice

Dati di sintesi	5
Organi sociali	7
Relazione sulla gestione	9
Eventi significativi dell'esercizio	9
Acquisizioni e cessioni di aziende, marchi e diritti di distribuzione	9
<i>Innovation</i> e lancio di nuovi prodotti	10
Cambiamenti nelle strutture organizzative del Gruppo	11
Altri eventi significativi	11
Risultati economici e finanziari del Gruppo.....	12
Andamento delle vendite	12
Conto economico.....	22
Rendiconto finanziario riclassificato	30
Investimenti	31
Composizione dell'indebitamento netto.....	32
Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata.....	33
Capitale circolante operativo	34
<i>Investor information</i>	35
Gruppo Campari e la responsabilità sociale d'impresa	41
Risultati economici e finanziari della Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A.	48
Risultati economici.....	48
Situazione patrimoniale e finanziaria.....	49
Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari.....	50
<i>Risk management</i>	50
Altre informazioni	52
Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio.....	53
Acquisizioni e cessioni di aziende, marchi e diritti di distribuzione	53
<i>Innovation</i> e lancio di nuovi prodotti	54
Conclusioni sul 2013 ed evoluzione prevedibile della gestione.....	55
Informazioni sui valori presentati	56
Raccordo tra risultato e patrimonio netto della Capogruppo e del Gruppo	58
Gruppo Campari-Bilancio consolidato al 31 dicembre 2013	59
Prospetti contabili.....	60
Conto economico consolidato	60
Conto economico complessivo consolidato	60
Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata	61
Rendiconto finanziario consolidato.....	62
Variazioni di patrimonio netto consolidato.....	63
Note al bilancio consolidato	64
Attestazione del bilancio consolidato	127
Davide Campari-Milano S.p.A.-Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2013	129
Prospetti contabili.....	130
Conto economico.....	130
Conto economico complessivo.....	130
Situazione patrimoniale-finanziaria	131
Rendiconto finanziario.....	132
Variazioni di patrimonio netto	133
Note al bilancio di esercizio	134
Attestazione del bilancio di esercizio	187
Relazioni della società di revisione	188
Relazione del collegio sindacale	192

Dati di sintesi

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione	variazione a cambi costanti
	€ milioni	€ milioni	%	%
Vendite nette	1.524,1	1.340,8	13,7%	17,3%
Margine di contribuzione	561,2	532,3	5,4%	9,1%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	339,1	337,4	0,5%	4,2%
EBITDA	328,8	320,2	2,7%	6,5%
Risultato della gestione corrente	299,6	304,7	-1,7%	2,0%
Risultato operativo	289,3	287,5	0,6%	4,4%
ROS % (risultato operativo/vendite nette)	19,0%	21,4%		
Utile prima delle imposte	230,2	236,2	-2,5%	
Utile netto del Gruppo	149,8	156,7	-4,4%	
Utile base per azione (€)	0,26	0,27		
Utile diluito per azione (€)	0,25	0,27		
Numero medio dei dipendenti	3.996	2.450		
<i>Free cash flow</i>	105,9	126,4		
Acquisizioni di società	13,6	315,8		
Indebitamento netto	852,8	869,7		
Patrimonio netto del Gruppo e di terzi	1.396,1	1.433,1		
Attivo immobilizzato	1.998,7	2.073,1		
Capitale circolante e altre attività e passività	250,2	229,7		
ROI % (risultato operativo/attivo immobilizzato)	14,5%	13,9%		

Organi sociali

Consiglio di Amministrazione⁽¹⁾

Luca Garavoglia	Presidente
Robert Kunze-Concewitz	Amministratore Delegato e <i>Chief Executive Officer</i>
Paolo Marchesini	Amministratore Delegato e <i>Chief Financial Officer</i>
Stefano Saccardi	Amministratore Delegato e <i>General Counsel and Business Development Officer</i>
Eugenio Barcellona	Amministratore e membro del Comitato Controllo e Rischi e del Comitato Remunerazione e Nomine ⁽⁴⁾⁽⁵⁾
Camilla Cionini-Visani	Amministratore e membro del Comitato Controllo e Rischi e del Comitato Remunerazione e Nomine ⁽⁴⁾⁽⁵⁾
Karen Guerra	Amministratore
Thomas Ingelfinger	Amministratore e membro del Comitato Controllo e Rischi e del Comitato Remunerazione e Nomine ⁽⁴⁾⁽⁵⁾
Marco P. Perelli-Cippo	Amministratore

Collegio Sindacale⁽²⁾

Pellegrino Libroia	Presidente
Enrico Colombo	Sindaco effettivo
Chiara Lazzarini	Sindaco effettivo
Giovanni Bandera	Sindaco supplente
Graziano Gallo	Sindaco supplente
Piera Tula	Sindaco supplente

Società di revisione⁽³⁾

PricewaterhouseCoopers S.p.A.

⁽¹⁾ Il Consiglio di Amministrazione, di nove membri, è stato nominato dall'Assemblea degli azionisti del 30 aprile 2013 per il triennio 2013-2015; dalla stessa Assemblea degli azionisti del 30 aprile 2013 Luca Garavoglia è stato nominato Presidente con i poteri di legge e statutariamente previsti. Il Consiglio di Amministrazione del 30 aprile 2013 ha conferito agli Amministratori Delegati Robert Kunze-Concewitz, Paolo Marchesini e Stefano Saccardi i seguenti poteri, per una durata triennale e fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2015:

- 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.

⁽²⁾ Il Collegio Sindacale è stato nominato dall'Assemblea degli azionisti del 30 aprile 2013 per il triennio 2013-2015.

⁽³⁾ L'Assemblea degli azionisti del 30 aprile 2010 ha conferito l'incarico per la revisione contabile a PricewaterhouseCoopers S.p.A. per il novennio 2010-2018.

⁽⁴⁾⁽⁵⁾ Il Comitato Controllo e Rischi e il Comitato Remunerazione e Nomine sono stati nominati dal Consiglio di Amministrazione del 30 aprile 2013 per il triennio 2013-2015.

Relazione sulla gestione

Eventi significativi dell'esercizio

Acquisizioni e cessioni di aziende, marchi e diritti di distribuzione

Acquisto dei diritti di distribuzione dei **brand Appleton** negli Stati Uniti

Con riferimento all'acquisizione di Lascelles deMercado&Co. Ltd. ('acquisizione LdM') perfezionata nel 2012, il Gruppo, attraverso Campari America, ha acquisito i diritti di distribuzione e di *marketing* del portafoglio dei *rum* Appleton negli Stati Uniti, a partire dal 1 marzo 2013 e per un corrispettivo di USD 20 milioni.

Esercizio delle opzioni **put and call** sulla quota minoritaria di Campari Rus OOO

Il 28 febbraio 2013 il Gruppo ha esercitato le opzioni per l'acquisto del 20% residuo della società che deteneva Campari Rus OOO per un valore pari a € 2,1 milioni.

Cessione del marchio Barbieri Punch

Il 1 marzo 2013 il Gruppo ha perfezionato la cessione a Distillerie Moccia del marchio Barbieri Punch per un controvalore di € 4,45 milioni.

Distribuzione del portafoglio William Grant&Sons in Germania

Dal 1 luglio 2013 il Gruppo distribuisce in Germania l'intero portafoglio di William Grant&Sons, che include gli *Scotch whisky* Glenfiddich, Grant's e Balvenie, Sailor Jerry *rum* e Hendrick's *gin*, oltre all'*Irish whisky* Tullamore DEW, già distribuito dal Gruppo nel mercato dal 2012.

Interruzione della distribuzione di Russian Standard in Germania

Per un cambiamento degli accordi di distribuzione in Germania, dal 1 settembre 2013 il Gruppo ha interrotto la distribuzione di Russian Standard.

Acquisto di Copack, azienda australiana di imbottigliamento

Il 2 settembre 2013 il Gruppo Campari ha completato l'acquisizione, annunciata nel mese di giugno, delle attività di Copack Beverage LP ('acquisizione Copack'), azienda di imbottigliamento *leader* in Australia, specializzata nel *bottling* di bevande in lattine e vetro, e fornitore del Gruppo per il confezionamento dei prodotti *ready-to-drink*.

L'acquisizione rafforza ulteriormente la struttura internazionale della *supply chain* del Gruppo, migliorando la flessibilità della struttura locale, il controllo di qualità e le capacità di innovazione e permetterà al Gruppo di supportare la crescita futura nella regione Asia-Pacifico.

Il corrispettivo pagato è stato di AUD 20,9 milioni (circa € 13,6 milioni) in assenza di cassa o debito finanziario, per acquisire terreni, edifici, attività produttive e capitale circolante. Il periodo di recupero dell'acquisizione (*payback period*) è stimato in circa 6 anni.

Riacquisto dei diritti e avvio della distribuzione nel mercato spagnolo

Il Gruppo, coerentemente con la sua strategia generale di stabilire e rafforzare la propria presenza nei mercati chiave in cui ha raggiunto una considerevole massa critica, ha deciso di avviare la propria attività di distribuzione sul mercato spagnolo. Tale attività avrà inizio nel mese di aprile 2014 attraverso Campari España S.L., che sarà responsabile delle funzioni di vendita e *marketing* dei prodotti commercializzati dal Gruppo in Spagna, nonché delle esportazioni verso Portogallo e Andorra.

Il Gruppo ha pertanto riacquistato i diritti per la distribuzione in questo mercato dagli attuali *partner*, tra i quali Zadibe, la società commerciale spagnola del gruppo Diego Zamora, i quali continueranno comunque a distribuire i prodotti del Gruppo fino al 31 marzo 2014.

Acquisto dei diritti di distribuzione del **brand Bulldog Gin** e opzione **call** per l'acquisto della marca

Il Gruppo Campari si è aggiudicato, con decorrenza 2014 e fino al 2020, i diritti di distribuzione di Bulldog *gin*, marca indipendente e *leader* nel segmento del *gin premium*, oggi disponibile in più di 25 paesi e fortemente concentrata in Europa.

Negli Stati Uniti la marca è presente soprattutto negli Stati nord-orientali e, in particolare, nella città di New York. La distribuzione coprirà, tutti i mercati mondiali *duty-free* e la maggior parte dei mercati *duty paid* tra cui gli Stati Uniti, nei quali Campari possiede una propria organizzazione di vendita e *marketing*. Nei mercati restanti, la marca continuerà invece a essere distribuita dagli attuali proprietari del *brand*.

E' stato inoltre sottoscritto un contratto che permette al Gruppo di esercitare un'opzione per l'acquisto degli *asset* relativi al *brand*, ovvero il marchio, il magazzino e i contratti in essere di produzione e distribuzione. L'opzione sarà esercitabile a partire dal 2020, a un prezzo determinato in funzione del raggiungimento, nel corso del 2019, di determinati *target* precedentemente negoziati tra le parti.

Nel caso in cui i suddetti *target* siano raggiunti, ma il Gruppo Campari decida di non esercitare l'opzione *call* nel termine di settembre 2019, verrà applicata una penale di estinzione (*termination fee*) del contratto pari a USD 5 milioni in favore del proprietario di Bulldog *gin*. Invece, nel caso in cui i suddetti *target* siano raggiunti e il Gruppo Campari decida di esercitare l'opzione *call* nel termine di settembre 2019, l'accordo attuale implica un prezzo futuro basato su un multiplo della CAAP (*Contribution After Advertising and Promotion*): il multiplo atteso è di 7,2 volte la CAAP totale realizzata dal *brand* Bulldog *gin* nel 2019, ovvero quella raggiunta sia nei mercati gestiti direttamente dal Gruppo Campari che in quelli gestiti da parti terze; in tale contesto, nel gennaio 2014 Campari ha corrisposto a Bulldog *gin* USD 2,5 milioni da considerarsi come anticipo del prezzo di acquisto della marca o della penale di estinzione.

Per il Gruppo Campari sia l'accordo di distribuzione sia l'eventuale acquisizione della marca rappresentano un'importante opportunità di espansione nel segmento del *gin super premium*, ampliando e completando l'offerta esistente sia in termini di prodotti *premium* nel segmento, che attualmente include solo il *premium gin* Bankes, sia in termini di aumento dell'attenzione sull'*on-premise*, in special modo negli Stati Uniti.

Passaggio della distribuzione di Aperol negli Stati Uniti a Campari America

A settembre 2013, il Gruppo ha raggiunto un accordo per il passaggio dei diritti di distribuzione di Aperol sul territorio americano, precedentemente concessi a Palm Bay International, a Campari America.

Innovation e lancio di nuovi prodotti

Lancio di Campari Orange Passion

Campari Orange Passion è il nuovo *cocktail* aperitivo lanciato sul mercato italiano nel mese di marzo 2013, a base di Campari, succo di arancia e zucchero di canna. Questo *cocktail* pronto da servire nasce dal successo di Campari Orange Passion, il *cocktail* 'pestato' lanciato nel 2010 come rivisitazione del Garibaldi (Campari Orange tradizionale) per festeggiare il 150° anniversario di Campari.

Lancio di Bankes London dry gin

Nel mese di aprile 2013 Gruppo Campari ha lanciato sul mercato italiano Bankes, il nuovo *premium* London dry *gin*, creato con la storica distilleria inglese Langley tramite un processo di distillazione tradizionale.

Lancio di Wild Turkey Spiced e Forgiven

A metà esercizio sono stati lanciati i prodotti Wild Turkey Spiced e Forgiven, principalmente negli Stati Uniti e Australia, con l'obiettivo di incrementare le vendite *del* brand nel segmento del *bourbon* aromatizzato e del segmento *premium*.

Nel segmento *ready-to-drink* è stata invece lanciata in Australia una variante al gusto Cola, Wild Turkey Rare, con un livello alcolico più elevato (8% ABV).

Lancio delle nuove varianti di SKYY Infusions

All'inizio del 2013 sono state lanciate, principalmente negli Stati Uniti, le varianti di SKYY Infusions Grape e Strawberry, per proseguire la crescita in questo segmento. Nel mese di dicembre 2013 sono state lanciate le varianti di SKYY Infusion Georgia Peach e Vanilla Bean, principalmente negli Stati Uniti.

Incremento della gamma per i brand X-Rated e Cabo Wabo

Nel corso dell'esercizio sono state lanciate, principalmente negli Stati Uniti, le varianti X-Rated Tropix e la variante Cabo Diablo, una tequila all'aroma di caffè.

Cambiamenti nelle strutture organizzative del Gruppo

Razionalizzazione delle strutture del Gruppo

Il Gruppo ha avviato un processo di riorganizzazione teso al miglioramento di efficienza delle proprie strutture organizzative e all'accentramento presso l'*headquarter* di Sesto San Giovanni di posizioni strategiche per lo sviluppo del commercio con i paesi extraeuropei.

A partire dal 30 giugno 2013, le attività commerciali di Campari International S.A.M., con sede a Monaco, sono state prese in carico da Campari International S.r.l., società di nuova costituzione interamente controllata da Davide Campari-Milano S.p.A., con sede a Sesto San Giovanni. La missione della società, che consiste nel gestire le attività del Gruppo in numerosi mercati internazionali nonché il perimetro geografico della *Business Unit International*, sono rimasti tuttavia invariati.

Sempre nel mese di giugno 2013, la Capogruppo ha sottoscritto un accordo con le organizzazioni sindacali e le rappresentanze sindacali unitarie ('RSU') per l'apertura di una procedura di mobilità, che coinvolge personale della struttura italiana che, per la maggiore parte, verrà accompagnato alla pensione.

Relativamente all'acquisizione di LdM, il processo di riorganizzazione ha coinvolto 22 società giamaicane incluse nel perimetro dell'operazione, che sono state fuse il 2 agosto 2013 nella società, già esistente, J. Wray&Nephew Ltd.

La nuova struttura, che gestisce l'intero portafoglio di *brand* precedentemente distribuito dalla stessa J. Wray&Nephew Ltd. e da Lascelles Ltd., rafforza la *route to market* del Gruppo nel mercato giamaicano con un miglioramento dei servizi offerti ai clienti e una maggiore efficienza nella organizzazione del *business*. L'ottimizzazione della struttura ha comportato l'attuazione di un programma di ristrutturazione del personale, annunciato nel corso del secondo trimestre, che ha portato a una riduzione degli organici di circa 130 persone, prevalentemente appartenenti alle funzioni di vendita, logistica e finanza.

Costituzione di Campari Ukraine LLC

Nel corso del mese di giugno 2013, il Gruppo ha costituito la società commerciale Campari Ukraine LLC, che dal mese di ottobre distribuisce i prodotti del Gruppo in Ucraina. La società è stata costituita in modo da dare continuità alla presenza del Gruppo in questo mercato, a seguito della decisione strategica di dismettere CISC 'Odessa Sparkling Wine Company', le cui trattative di vendita sono state finalizzate nel mese di febbraio 2014.

Costituzione di Campari Services S.r.l.

Con l'obiettivo di standardizzare i processi, sfruttare le economie di scala e le competenze acquisite dall'organizzazione amministrativa della Capogruppo, il 15 novembre 2013 è stata costituita Campari Services S.r.l., mediante conferimento del ramo d'azienda delle attività amministrative e contabili della Capogruppo.

La nuova società ha per oggetto l'attività di fornitura di servizi di assistenza contabile, finanziaria, tecnico-amministrativa e bilancistica alle società del Gruppo, sia italiane che estere.

A partire da gennaio 2014 la nuova società è responsabile dei servizi contabili e fiscali per la Capogruppo e le altre società italiane (Campari International S.r.l., Campari Wines S.r.l. e Sella&Mosca S.p.A.), oltre a Campari España S.L. e TJ Carolans&Son Ltd.

Altri eventi significativi

Nuovo impianto di imbottigliamento in Scozia

Nel mese di maggio 2013, a Rothes, in Scozia, è diventato operativo il nuovo impianto per l'imbottigliamento di GlenGrant, progetto che ha consentito di internalizzare un'attività in precedenza gestita da terzi; l'investimento complessivo è stato pari a € 6,7 milioni (GBP 5,6 milioni).

Nuovo impianto di imbottigliamento in Kentucky

Il 10 settembre 2013 il Gruppo ha celebrato l'inaugurazione dell'impianto di imbottigliamento presso la distilleria Wild Turkey di Lawrenceburg, in Kentucky. L'impianto di imbottigliamento (costato USD 43 milioni, circa € 31,5 milioni ai tassi di cambio correnti) fa parte di un investimento complessivo da USD 100 milioni da realizzare nell'arco di tre anni, finalizzato al miglioramento delle strutture produttive.

Oltre a creare più di sessanta nuovi posti di lavoro nella zona, l'impianto fornisce completa capacità di imbottigliamento e *packaging* per tutti i marchi di distillati del Gruppo Campari negli USA, tra cui la linea di *bourbon* Wild Turkey e il più importante marchio statunitense dell'azienda, *SKYY vodka*.

I benefici immediati e a lungo termine della nuova struttura comprendono efficienza dei costi, miglioramento del servizio clienti, opportunità di innovazione più efficienti e rapide, e maggiore flessibilità produttiva attraverso l'internalizzazione delle attività di imbottigliamento.

Risultati economici e finanziari del Gruppo

Andamento delle vendite

Evoluzione generale

Le vendite nette del Gruppo nel 2013 sono state pari a € 1.524,1 milioni e, rispetto allo scorso anno, evidenziano una crescita complessiva del +13,7%. Tale risultato è legato a un effetto perimetro di +15,6%, dovuto principalmente all'acquisizione LdM, a una crescita organica positiva di +1,7% e a un effetto cambi negativo di -3,6%, come evidenziato nella tabella sottostante.

	€ milioni	in % sul 2012
vendite nette 2013	1.524,1	
vendite nette 2012	1.340,8	
variazione totale	183,3	+13,7%
di cui		
variazione organica	22,2	+1,7%
variazione di perimetro	209,3	+15,6%
variazioni di cambio	-48,2	-3,6%
variazione totale	183,3	+13,7%

Il risultato positivo in termini di **crescita organica**, pari a +1,7%, è stato ottenuto anche grazie al forte recupero nel quarto trimestre del 2013, in crescita del +6,4%, che conferma il consolidamento della ripresa già evidenziata a partire dal terzo trimestre dell'anno (+5,2%). Nel secondo semestre dell'anno il Gruppo ha pertanto conseguito una crescita organica del +5,9%, a fronte di una contrazione del -3,3% nel primo semestre (-0,4% nei primi nove mesi dell'anno).

Da un punto di vista di evoluzione della *performance* del *business* nell'anno, inoltre, va sottolineato come la crescita a livello organico sia stata ottenuta nonostante il primo trimestre sia stato negativamente impattato dalle mancanti attività promozionali sul canale tradizionale in Italia, per l'impossibilità di concedere dilazioni di pagamento ai grossisti. Tale attività, volta ad agevolare la penetrazione dei prodotti del Gruppo con sufficiente anticipo rispetto al picco dei consumi che si manifesta nella stagione estiva, dal 2013 non è stata più attuabile in virtù delle nuove disposizioni legislative (articolo 62 della Legge 27 del 24 marzo 2012), restrittive in materia di termini di pagamento.

Tale mutamento normativo si stima abbia avuto in Italia un impatto negativo sulle vendite del primo trimestre di circa € 25 milioni, poi del tutto recuperato nella restante parte dell'anno, nonostante la condizione macroeconomica sia stata ancora non favorevole.

La tabella sottostante evidenzia questa progressione.

Crescita organica-variazione %	2013/2012	2012/2011
primo trimestre	-9,0%	+2,8%
secondo trimestre	+1,4%	+3,6%
primo semestre	-3,3%	+3,2%
terzo trimestre	+5,2%	+0,2%
quarto trimestre	+6,4%	+4,1%
secondo semestre	+5,9%	+2,4%
Totale anno	+1,7%	+2,8%

La crescita complessiva nell'anno è da un punto di vista geografico legata alla ottima *performance* in USA, alla ripresa della crescita in Brasile, al consolidamento delle vendite in Russia e Argentina e alla crescita consistente in alcuni nuovi mercati, tra cui Nigeria e Sud Africa; da un punto di vista delle principali *brand*, invece, si segnala il perdurare dell'ottimo *trend* delle vendite di Campari (+8,2%), e delle *franchise* Wild Turkey (+6,1%) e Cinzano (sia *sparkling wine* che *vermouth*).

E' opportuno evidenziare la progressione della componente organica, che partiva da un -9,0% nel primo trimestre e ha poi fortemente recuperato, arrivando a un ultimo trimestre al +6,4%, grazie al ritorno alla crescita di Aperol, al progresso di Campari e Wild Turkey, al costante *trend* di crescita sul mercato statunitense e al forte recupero del risultato in Italia.

L'evoluzione del *business* per area geografica e per *brand* viene analizzata in dettaglio nei paragrafi successivi.

Per quanto riguarda l'**effetto perimetro**, il risultato del Gruppo è stato significativamente impattato da una rilevante crescita esterna, complessivamente pari al +15,6% nell'anno e quasi interamente attribuibile all'acquisizione LdM, che ha generato vendite per € 191,8 milioni, pari a una crescita del +14,3% rispetto al 2012. Nell'ultimo trimestre l'apporto si è assestato a +13,7%, inferiore a quello registrato nei primi nove mesi (+16,4%) per un fattore di stagionalità.

Come evidenziato nella tabella sottostante, l'ulteriore componente di crescita esterna, pari a +1,3%, è stata determinata sia dalle vendite di nuovi *brand* di terzi in distribuzione (al netto della decrescita per cessati accordi) che dalla nuova attività di imbottigliamento per terzi realizzata in Australia dall'inizio di settembre 2013, in seguito all'acquisizione Copack.

Vendite del 2013: dettaglio dell'effetto perimetro	in % sul 2012	€ milioni
Totale acquisizione LdM	+14,3%	191,8
Nuovi <i>brand</i> di terzi in distribuzione	+1,4%	18,2
Nuova attività di <i>bottling</i> per terzi in Australia	+0,5%	6,9
Cessata distribuzione <i>brand</i> di terzi	-0,6%	-7,5
Totale variazione di perimetro	+15,6%	209,3

Con riferimento all'apporto derivante dall'acquisizione LdM, nelle tabelle sottostanti si presenta il dettaglio delle vendite per tipologia di attività e, relativamente a *spirit&wine*, si evidenzia anche un'ulteriore informazione per area geografica e per *brand* principali.

Vendite acquisizione LdM	€ milioni
<i>spirit&wine</i>	124,0
divisioni <i>merchandise</i> e <i>agri-pharma</i>	42,0
vendite <i>supply chain</i> (zucchero e rum sfuso)	25,8
Totale	191,8

Relativamente alle vendite *supply chain* è opportuno ricordare che la raccolta e la vendita dello zucchero sono concentrate nella prima metà dell'anno.

Per quanto concerne le vendite LdM per area geografica, espone nella tabella seguente, è invece opportuno rammentare che le vendite negli Stati Uniti sono state fortemente condizionate dalla transizione conseguente all'acquisito dei diritti di distribuzione relativi a questo mercato, avvenuto il 1 marzo 2013, processo che ha notevolmente rallentato gli *shipment* del primo semestre.

Acquisizione LdM: vendite <i>spirit&wine</i> per area geografica	€ milioni
Giamaica e Caraibi (escluso <i>duty free</i> locale)	69,3
Canada	14,7
USA	9,3
altri paesi Americhe	2,6
subtotale area Americhe	95,9
Nuova Zelanda	7,7
altri paesi area Resto del Mondo e <i>duty free</i>	12,2
subtotale area Resto del Mondo e <i>duty free</i>	20,0
Gran Bretagna	6,9
altri paesi area Resto d'Europa	1,2
subtotale area Resto d'Europa	8,1
Totale <i>spirit&wine</i>	124,0

Acquisizione LdM: vendite <i>spirit&wine</i> per i <i>brand</i> principali	€ milioni
Appleton	38,3
W&N White Overproof	31,5
Coruba	7,6
subtotale <i>brand</i> internazionali	77,4
Magnum Tonic wine	16,0
Charley's	5,1
altri <i>brand spirit&wine</i> del Gruppo	16,7
<i>brand</i> di terzi in distribuzione	8,7
subtotale <i>brand</i> locali	46,6
Totale <i>spirit&wine</i>	124,0

Per quanto riguarda l'impatto dei tassi di cambio sulle vendite, il risultato del Gruppo è stato, d'altro lato, fortemente impattato da un effetto negativo, pari al -3,6% su base annua. E' opportuno evidenziare che, la svalutazione delle principali valute, nei confronti dell'Euro (quantificabile in -€ 48,2 milioni), si è accentuata significativamente nell'ultimo trimestre del 2013 in cui si evidenzia un effetto negativo di -4,9%, in ulteriore deterioramento rispetto ai primi nove mesi dell'anno, che avevano chiuso con un effetto negativo di -3,0%. In particolare, rispetto al 2012, si evidenziano consistenti svalutazioni dei cambi medi per il Real brasiliano, pari a -14,3%, il Peso argentino pari a -

24,5%, e il Dollaro australiano, pari a -10,9%. Anche le altre valute, seppure con un tasso di svalutazione più contenuto, hanno avuto un impatto cambio non trascurabile sulle vendite del Gruppo: il Dollaro Usa si è deprezzato del -3,3%, il Franco svizzero del -2,1% e il Rublo del -6,0%.

La sottostante tabella mette a confronto l'andamento medio dei cambi 2013 e 2012 per le valute più significative per il Gruppo e la situazione puntuale di dicembre.

Cambi medi del periodo	2013	2012	Variazione %
USD x 1 €	1,328	1,286	-3,3%
BRL x 1 €	2,867	2,509	-14,3%
CHF x 1 €	1,231	1,205	-2,1%
CNY x 1 €	8,165	8,110	-0,7%
GBP x 1 €	0,849	0,811	-4,7%
ARS x 1 €	7,277	5,846	-24,5%
AUD x 1 €	1,377	1,241	-10,9%
MXN x 1 €	16,964	16,906	-0,3%
RUB x 1 €	42,325	39,923	-6,0%
JMD x 1 €	133,304	118,263	-12,7%
Cambi spot al 31 dicembre	2013	2012	Variazione %
USD x 1 €	1,379	1,319	-4,5%
BRL x 1 €	3,258	2,704	-20,5%
CHF x 1 €	1,228	1,207	-1,7%
CNY x 1 €	8,349	8,221	-1,6%
GBP x 1 €	0,834	0,816	-2,2%
ARS x 1 €	8,989	6,486	-38,6%
AUD x 1 €	1,542	1,271	-21,3%
MXN x 1 €	18,073	17,185	-5,2%
RUB x 1 €	45,325	40,330	-12,4%
JMD x 1 €	146,176	122,278	-19,5%

Vendite per area geografica

Nel corso del 2013, l'acquisizione LdM e la *performance* delle vendite in Italia e in alcuni mercati europei hanno modificato, in modo consistente, la ripartizione del *business* del Gruppo per aree geografiche.

In particolare, come evidenziato nella tabella sotto riportata, l'anno si è chiuso con l'area Americhe, che rappresenta il 40,9% delle vendite del Gruppo (34,7% nel 2012), in crescita complessivamente di +34,1%.

L'effetto perimetro è stato molto importante, in quanto in quest'area, attualmente, si concentra circa il 85% delle vendite relative all'acquisizione LdM (oltre alla Giamaica, anche Canada, Caraibi, Stati Uniti e Messico sono mercati importanti per Appleton e gli altri *brand* LdM).

Per contro, le altre tre aree geografiche, hanno visto scendere il peso relativo delle loro vendite sul totale. Questo vale sia per l'Italia, con vendite in flessione del -3,8%, che per le aree Resto d'Europa, Resto del mondo e *duty free*, le cui vendite invece, incrementate rispettivamente di +6,7% e di +11,9%, sono cresciute meno che proporzionalmente rispetto all'area Americhe.

	2013		2012		variazione % 2013/2012
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Americhe	623,3	40,9%	464,8	34,7%	34,1%
Italia	376,4	24,7%	391,1	29,2%	-3,8%
Resto d'Europa	368,3	24,2%	345,3	25,8%	6,7%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	156,2	10,2%	139,5	10,4%	11,9%
Totale	1.524,1	100,0%	1.340,8	100,0%	13,7%

Nell'area **Americhe** le vendite sono state complessivamente pari a € 623,3 milioni, in crescita del +34,1% verso l'anno precedente, così scomponibile: il +34,9% dovuto alla variazione di perimetro, il +6,3% alla crescita organica ed il -7,1% all'effetto cambio.

Come sopra anticipato, la forte componente di crescita esterna dell'area è stata determinata quasi totalmente dalle vendite relative all'acquisizione LdM, principalmente in Giamaica, ma anche in Canada, Stati Uniti, Caraibi e altri paesi dell'area.

La tabella sottostante evidenzia le scomposizioni della crescita dell'area geografica Americhe, con riferimento alle quattro aree di *business*.

Americhe	2013	2012	variazione	variazione	variazione	effetto
	€ milioni	€ milioni	totale	organica	perimetro	cambio
			%	%	%	%
<i>Spirit</i>	500,9	432,0	+15,9%	+5,5%	+17,0%	-6,6%
<i>Wine</i>	48,0	28,2	+70,0%	+1,1%	+82,6%	-13,7%
<i>Soft drink</i>	0,7	0,1	-	+42,4%	-	-6,0%
Altre vendite	73,7	4,5	-	+111,7%	-	-18,1%
Totale	623,3	464,8	+34,1%	+6,3%	+34,9%	-7,1%

Gli *spirit* hanno riportato una crescita complessiva del +15,9% che, escludendo l'impatto sfavorevole dei cambi del -6,6%, è stata determinata da una componente organica pari al +5,5% e da una componente esterna del +17,0% (prevalentemente relativa ai *rum* Appleton, W&N White Overproof e Coruba).

Da un punto di vista territoriale la *performance* è legata alla crescita organica dei mercati Argentina (+26,4%), USA (+6,3%) e Brasile (+3,7%): la componente di tasso di cambio (pari al -24,9% in Argentina, al -12,9% in Brasile e al -3,4% in USA), purtroppo, ha penalizzato la *performance* di questi paesi.

La crescita organica, dovuta principalmente alla buona *performance* del *brand* Campari (+32,5%) e della *franchise* Wild Turkey (+16,0%), è stata parzialmente rallentata da quella della *franchise* SKYY, di cui ha sofferto in particolare il segmento *ready-to-drink*.

Da evidenziare, nonostante il risultato sia ancora marginale, la *performance* di Aperol (+154%) nell'area.

Gli *wine*, segmento che rappresenta poco meno del 8% dell'area Americhe, hanno avuto una crescita positiva, pari al +70,0%, di cui +82,6% legato ai *brand* dell'acquisizione LdM (principalmente Magnum Tonic Wine e Red Label); la relativa crescita organica è stata pari a +1,1% e l'effetto dei cambi è valso il -13,7%.

Nell'area si rileva, infine, la crescita esponenziale del segmento '*altre vendite*' che, a seguito dell'acquisizione LdM, è passato da € 4,5 milioni del 2012 a € 73,7 milioni del 2013. Oltre al portafoglio di *spirit&wine*, l'acquisizione LdM include infatti anche le vendite delle divisioni *general merchandise* e *agri-chem, pharma*, oltre a quelle di zucchero e *rum* sfuso.

Per un approfondimento dell'andamento delle vendite dell'area, le due tabelle sottostanti analizzano separatamente i valori relativi a Stati Uniti, Brasile e all'area complementare 'altri Paesi' del continente americano che, includendo anche la Giamaica, ha assunto un peso relativo molto importante.

	2013		2012		variazione % 2013/2012
	€ milioni	%	€ milioni	%	
USA	312,6	50,2%	293,9	63,2%	+6,3%
Brasile	82,7	13,3%	90,7	19,5%	-8,8%
Altri paesi dell'area	228,0	36,6%	80,2	17,3%	+184,3%
Totale America	623,3	100,0%	464,8	100,0%	34,1%
Analisi della variazione %	Totale		variazione organica	variazione perimetro	effetto cambio
USA	+6,3%		+6,3%	+3,4%	-3,4%
Brasile	-8,8%		+3,7%	+0,4%	-12,9%
Altri paesi dell'area	+184,3%		+9,4%	+189,1%	-14,2%
Totale America	+34,1%		+6,3%	+34,9%	-7,1%

Gli **Stati Uniti** (50,2% delle vendite dell'area e 20,5% di quelle totali del Gruppo) hanno riportato una crescita organica del +6,3%, principalmente grazie alla buona *performance* della *franchise* Wild Turkey (+15,6% a livello di crescita organica complessiva), in crescita a doppia cifra sia con il *brand core* che con American Honey. La crescita è anche legata al lancio di Wild Turkey Spiced e Forgiven, che hanno ampliato il portafoglio.

La *franchise* SKYY ha chiuso invece le vendite del 2013 sostanzialmente in linea con lo scorso anno. Questo risultato è stato ottenuto grazie al buon andamento della gamma *Infusion* che ha compensato la *performance* più debole di SKYY *core*.

Tra gli altri *brand* si è registrato un andamento positivo per Campari (+19,5%), Espolón (+19,5%) e Cabo Wabo (+4,8%), mentre Carolans è risultato in linea con l'anno precedente.

L'effetto perimetro è stato contenuto (+3,4%), in quanto l'avvio della distribuzione del portafoglio LdM da parte di Campari America è avvenuto solo il 1 marzo 2013. Le vendite ai distributori statunitensi nei mesi successivi sono state condizionate dagli elevati livelli di *stock* presenti sul mercato, crescendo tuttavia in maniera considerevole nel secondo semestre.

La svalutazione del Dollaro statunitense ha comportato, infine, un effetto cambio negativo del -3,4%.

In **Brasile** si rileva una contrazione complessiva delle vendite di -8,8%, sostanzialmente determinata dalla consistente svalutazione del Real brasiliano; in un contesto di mercato non semplice la componente organica è stata molto positiva e pari al +3,7%, grazie a un recupero consistente nell'ultimo trimestre dell'anno con una crescita del +12,5%. Tra i *brand* del Gruppo si conferma la tendenza che vede la *performance* positiva dei *brand premium*, in particolare Campari, con una crescita organica a doppia cifra, nonché SKYY e Sagatiba, cui si contrappone una *performance* leggermente negativa dei *brand* locali Dreher, Old Eight e Drury's.

Le vendite degli **altri Paesi del continente americano** sono quasi triplicate per gli effetti dell'acquisizione LdM (già ampiamente commentati), in particolare sui mercati della Giamaica e del Canada. Tuttavia, anche escludendo tali effetti, questa *sub area* continua a evidenziare un *trend* positivo delle vendite, con una soddisfacente crescita organica del +9,4%.

La crescita organica è legata principalmente all'**Argentina**, grazie a un ottimo *trend* di tutti i *brand* presenti del Gruppo; in particolare, Campari cresce del +120,9%, SKYY triplica il fatturato, Cinzano cresce del +5,1% e Old Smuggler cresce del +10,6%. Da sottolineare, inoltre, la crescita di Cynar e il successo ottenuto dal lancio di Aperol. Il paese, tuttavia, ha sofferto di un effetto cambio molto penalizzante, pari al -24,9%. *Performance* meno positive sono state invece registrate in **Messico**, per il persistere di una forte spinta concorrenziale nel segmento di SKYY *ready-to-drink* e in **Canada**, che a livello organico ha sofferto di risultati meno brillanti di quanto atteso.

In **Italia** le vendite del 2013 sono state pari a € 376,4 milioni, con una contrazione del -3,8% rispetto allo scorso anno. L'ottimo risultato conseguito sul mercato domestico nel secondo semestre, pari al +10,0% (con un ultimo trimestre al +0,5%), ha consentito di recuperare una parte significativa del ritardo accumulato nel primo semestre (che aveva chiuso in flessione del -15,7%). In particolare, come anticipato nella parte introduttiva, il primo semestre dell'anno era stato fortemente condizionato dagli effetti di recenti disposizioni legislative restrittive in materia di termini di pagamento (articolo 62 della Legge 27 del 24 marzo 2012).

La tabella sotto riportata presenta l'andamento delle vendite del mercato italiano nel 2013, per area di *business* e la relativa scomposizione della variazione tra componente organica ed effetto perimetro.

Italia	2013	2012	variazione totale	variazione organica	variazione perimetro	effetto cambio
	€ milioni	€ milioni	%	%	%	%
<i>Spirit</i>	258,4	258,2	0,1%	-0,1%	0,2%	-
<i>Wine</i>	36,6	40,0	-8,5%	-9,8%	1,3%	-
<i>Soft drink</i>	80,9	92,9	-12,9%	-12,9%	-	-
Altre vendite	0,5	-	-	-	-	-
Totale	376,4	391,1	-3,8%	-4,1%	0,4%	-

A perimetro costante, la variazione delle vendite è stata negativa del -4,1% e differisce solo marginalmente dalla variazione complessiva rilevata nell'area per una minima componente di crescita esterna, pari al +0,4%.

Gli *spirit* hanno chiuso il 2013 in linea all'anno precedente, grazie all'ottimo risultato del secondo semestre, in crescita del +16,9% rispetto a un primo semestre in contrazione del -13,1% (e con un quarto *quarter* a +2,2%). In particolare, a livello di consumi, l'azienda ha ottenuto negli ultimi 6 mesi dell'anno la miglior *performance* tra le principali aziende operanti nel comparto (dati *Nielsen Retail, semestre terminante a gennaio 2014 per il mercato Spirit e Sparkling Wine*). I principali *driver* del risultato sono stati: l'ottimo andamento di Aperol, con vendite in crescita del +10,6%, e Campari, con vendite in crescita del +2,0%. I due *brand* hanno beneficiato del *trend* positivo del mercato degli aperitivi lunghi e, per Aperol, del consolidamento della diffusione a livello nazionale del *signature drink* Aperol Spritz, nonché di Cynar, con una crescita del +2,6%.

In aggiunta a questi risultati, si sottolinea per i *brand* Aperol e Campari l'impatto positivo delle *line extension*, rispettivamente Campari Orange Passion e di Aperol Spritz.

Dall'altro lato hanno registrato una *performance* negativa GlenGrant e Campari Soda. Quest'ultimo tuttavia, nonostante la decrescita del -9,0%, ha confermato la ripresa nella seconda parte, con una crescita pari al +6,0%.

Gli *wine* restano, invece, in territorio più marcatamente negativo, con una contrazione organica delle vendite del -9,8%, nonostante un secondo semestre meno negativo.

Continua in particolare il *trend* negativo dei *brand* Cinzano (sia spumanti sia soprattutto *vermouth*) e Riccadonna. La crescita esterna di +1,3%, generata da nuovi accordi distributivi per gli *still wine*, riduce la variazione negativa complessiva rilevata sul segmento a -8,5%.

Nel segmento dei **soft drink** la flessione delle vendite è pari al -12,9%. Crodino, in particolare, ha sofferto, come Campari Soda, del calo dei consumi nel canale dei *bar* diurni, indotto dalla crisi in atto. Già nel secondo semestre la *performance* è tornata in territorio positivo, con un risultato dell'ultimo trimestre del +7,2%, e ha recuperato in parte quanto perso nella prima parte dell'anno con le stesse dinamiche di Campari Soda. Per quanto riguarda Lemonsoda, il *brand* è stato penalizzato dalla mancata promozione del primo trimestre sopra citata e dalle condizioni climatiche negative nel picco di stagionalità delle vendite.

Nel **resto dell'Europa** le vendite nel 2013 sono state pari a € 368,3 milioni, con un aumento del +6,7% rispetto al 2012, (di cui +3,1% attribuibile alla crescita organica, -1,7% all'effetto cambio negativo, legato alla svalutazione del Rublo, e +5,2% alla crescita esterna).

Il risultato della regione è stato positivamente influenzato dalla componente di crescita esterna, pari al +5,2%, di cui 1,7% dato dal *portfolio* LdM (principalmente nel Regno Unito), +4,4% dato dall'acquisizione della distribuzione del portafoglio di William Grant&Sons in Germania e -0,8% dalla perdita di altri prodotti in distribuzione, in particolare Russian Standard *vodka*, sempre in Germania.

La tabella seguente espone invece le vendite dell'area nella sua totalità geografica, ripartite per area di *business*.

Resto d'Europa	2013	2012	variazione	variazione	variazione	effetto
	€ milioni	€ milioni	totale	organica	perimetro	cambio
			%	%	%	%
<i>Spirit</i>	227,7	218,5	4,2%	-3,3%	8,1%	-0,5%
<i>Wine</i>	125,7	109,5	14,8%	18,7%	-0,1%	-3,8%
<i>Soft drink</i>	7,0	6,4	10,3%	11,4%	-	-1,1%
Altre vendite	7,9	11,0	-27,7%	-30,0%	4,9%	-2,6%
Totale	368,3	345,3	6,7%	3,1%	5,2%	-1,7%

Gli **spirit** hanno incrementato le vendite del +4,2% grazie a un forte impatto della variazione di perimetro, ma in termini organici si registra ancora una contrazione del -3,3%. La causa principale di questo risultato è stato il rallentamento delle vendite di Aperol in Germania, in parte compensato dalla *performance* positiva di SKYY *vodka*, Wild Turkey, American Honey e Ouzo 12.

Le vendite degli **wine** sono incrementate complessivamente del +14,8%, grazie alla crescita organica del +18,7% conseguita nel mercato russo; si evidenziano in questo mercato la *performance* positive sia di Cinzano (*vermouth* e spumanti) che di Mondoro, che nel 2013 ha quasi raddoppiato a livello organico il giro d'affari. Per il segmento *wine* in Europa si riscontrano invece la flessione degli spumanti Odessa in Ucraina e un calo generalizzato delle vendite di *still wine*.

Il segmento dei **soft drink**, marginale in quest'area, ha comunque incrementato le vendite di +11,4%, grazie al positivo sviluppo della gamma Lemonsoda in Svizzera e in Austria; per il segmento 'altre vendite', anch'esso marginale, si rileva invece una contrazione di -27,7% determinata da vari fattori contingenti.

La **Germania** rimane il paese più importante dell'area e ha chiuso il 2013 con un fatturato di € 158 milioni, registrando una crescita di +1,6%, grazie principalmente alla componente esterna (+8,0%) relativa alla distribuzione di nuovi prodotti di William Grant&Sons.

La parte organica ha subito una contrazione del -6,4%, principalmente legata alla *performance* negativa di Aperol, che sconta gli effetti della parziale perdita di distribuzione presso un importante cliente, dall'incrementata concorrenzialità legata all'inserimento di prodotti *me-too* e dalla crescita di prodotti concorrenti nel segmento. In territorio positivo si registrano Ouzo 12, SKYY *vodka*, Frangelico, American Honey e GlenGrant.

La **Russia** ha fortemente incrementato il fatturato, chiudendo l'anno a € 79,5 milioni e registrando una crescita organica del +36,9%. Questo andamento è stato tuttavia penalizzato da un effetto cambio fortemente sfavorevole e pari a -7,6% e dalla perdita di alcuni prodotti in distribuzione.

Il principale *driver* di crescita è stato Mondoro, che ha praticamente raddoppiato il giro di affari; ottimo *trend* anche per Cinzano, che negli spumanti è cresciuto di oltre il 50% e nel *vermouth* ha registrato un aumento a doppia cifra. Ottime *performance* sono state registrate anche per altri *brand* del Gruppo quali Espolón, Wild Turkey e Aperol.

Il risultato in **Austria** è stato molto positivo, grazie alla componente esterna legata ai prodotti LdM, alla distribuzione del portafoglio di William Grant&Sons e, per quanto concerne la crescita organica, alla buona *performance* di Campari e all'estensione della distribuzione di Lemonsoda.

Nell'area **Resto del mondo e duty free** le vendite del 2013 sono state pari a € 156,2 milioni, in crescita del +11,9%, grazie alla componente esterna, pari al +19,8%, riconducibile alle vendite di Appleton, Coruba e degli altri *brand* dell'acquisizione LdM (principalmente in Nuova Zelanda e nel canale *duty free*).

In termini organici l'area ha riportato una contrazione di -1,1%, come conseguenza di un negativo andamento delle vendite in due mercati importanti, quali quello australiano e quello giapponese. Estremamente positivo è stato invece il risultato di vendita negli altri mercati dell'area considerati a elevato potenziale, quali Cina, Sud Africa e Nigeria. Infine, il risultato del canale *duty free* è stato sostanzialmente stabile in termini organici, mentre ha realizzato una forte crescita esterna, grazie alle vendite relative all'acquisizione LdM.

L'effetto cambio è stato negativo pari a -6,8% a causa della svalutazione delle due valute principali per l'area, il Dollaro australiano e lo Yen giapponese.

La tabella sotto riportata evidenzia l'andamento delle vendite per area di *business*, nell'area Resto del mondo e *duty free*, a livello globale.

Resto del mondo e <i>duty free</i>	2013	2012	variazione totale	variazione organica	variazione perimetro	effetto cambio
	€ milioni	€ milioni	%	%	%	%
<i>Spirit</i>	129,9	119,7	8,5%	0,0%	15,5%	-7,0%
<i>Wine</i>	17,3	18,7	-7,8%	-10,2%	7,6%	-5,2%
<i>Soft drink</i>	0,2	0,2	-1,6%	-2,1%	0,5%	-
Altre vendite	8,8	0,9	-	50,2%	-	-12,7%
Totale	156,2	139,5	11,9%	-1,1%	19,8%	-6,8%

Per gli *spirit*, si è rilevata una crescita di +8,5%, determinata dall'acquisizione LdM e dall'acquisizione Copack in Australia, che hanno contribuito per un +15,5%; al contrario i cambi sfavorevoli hanno avuto un impatto negativo di -7,0%.

Da un punto di vista organico, la regione ha chiuso in linea con l'anno precedente e ha evidenziato una decisa ripresa nel secondo semestre, segnando una crescita del +3,3%. All'ottima *performance* di Campari, pari al +7,9%, della *franchise* SKYY, pari al +31%, e di Espolon, si è contrapposto un risultato in declino per Wild Turkey e American Honey, sia nel segmento *glass* sia *ready-to-drink*, a causa di una accresciuta aggressività sul fronte delle promozioni da parte di consolidati *player* nel mercato australiano.

Per gli *wine*, che rappresentano circa 11% delle vendite dell'area, si rileva invece un risultato negativo (-7,8%) anche a livello di variazione totale. Per questo segmento, infatti, da un lato, la componente di crescita esterna riconducibile a LdM è stata molto più contenuta (+7,6%) rispetto a quella degli *spirit*, e, dall'altro lato, la contrazione organica, generata principalmente da Riccadonna in Australia, è stata più marcata e pari a -10,2%.

Si rammenta infine che il segmento complementare delle '**altre vendite**', marginale ma in forte crescita, recepisce anche le *fee* relative alla nuova attività di imbottigliamento per terzi realizzata in Australia dall'inizio di settembre 2013, a seguito dell'acquisizione Copack.

L'**Australia**, che rappresenta circa la metà della regione, ha chiuso il 2013 a € 76,6 milioni, con una perdita del -5,8%. La crescita derivante dalla componente esterna del +9,6%, legata principalmente all'acquisizione Copack, è stata compensata dall'effetto del cambio estremamente negativo del -9,2%.

La *performance* organica del -6,1% è legata principalmente a Riccadonna e a alla *franchise* Wild Turkey, che sconta gli effetti di una accresciuta competitività sul mercato. Da sottolineare, per contro, come il *brand* sia tornato a crescere nel secondo semestre, anche grazie al lancio di nuove varianti come Spiced.

Il **Giappone** è stato, così come l'Australia, fortemente condizionato dalla deriva dei cambi, con un impatto del -9,3%. Il mercato ha beneficiato invece dell'acquisizione LdM, ma ha fatto segnare una *performance* organica negativa, principalmente legata ai *brand* Wild Turkey e Campari e al comparto *wine*. Da sottolineare come nel quarto trimestre la *performance* organica sia tornata in territorio positivo, grazie al recupero di WildTurkey.

La **Cina** ha fatto segnare una *performance* in costante crescita, grazie a un ottimo andamento di SKYY e, nel comparto *wine*, dei *brand* Cinzano e Riccadonna. Il canale **Duty Free** ha fortemente beneficiato dei prodotti dell'acquisizione di LdM, che ha permesso di quasi raddoppiare il fatturato.

Per il resto dell'area, da sottolineare le ottime *performance* in Sud Africa, che ha registrato una crescita organica molto sostenuta, e in Nigeria, che ha quasi raddoppiato il *business*.

Vendite per area di *business* e per principali *brand* a livello consolidato

Le due tabelle seguenti sintetizzano l'evoluzione delle vendite per area di *business* a livello totale Gruppo e, per ciascuna di esse, l'analisi della variazione totale nelle tre componenti di crescita organica, effetto perimetro ed effetto

cambi. Così come precedentemente osservato per le aree geografiche, si può constatare che l'acquisizione LdM ha sensibilmente modificato la ripartizione delle vendite anche a livello di aree di *business*, in particolare per quanto concerne il segmento complementare delle 'altre vendite'. Quest'ultimo infatti, a seguito del consolidamento delle divisioni *general merchandise*, *agri-chem* e *pharma* di LdM, arriva a una incidenza del 6,0% rispetto a un 1,2% del 2012.

	2013		2012		variazione % 2013/2012
	€ milioni	%	€ milioni	%	
<i>Spirit</i>	1.116,8	73,3%	1.028,5	76,7%	+8,6%
<i>Wine</i>	227,5	14,9%	196,4	14,6%	+15,8%
<i>Soft drink</i>	88,8	5,8%	99,5	7,4%	-10,8%
Altre vendite	91,0	6,0%	16,4	1,2%	+454,9%
Totale	1.524,1	100,0%	1.340,8	100,0%	+13,7%
Analisi della variazione %	Totale		variazione organica	variazione perimetro	effetto cambio
<i>Spirit</i>	+8,6%		+1,6%	+10,7%	-3,7%
<i>Wine</i>	+15,8%		+7,6%	+12,8%	-4,6%
<i>Soft drink</i>	-10,8%		-11,3%	+0,6%	-0,1%
Altre vendite	+454,9%		+13,3%	+449,0%	-7,4%
Totale	+13,7%		+1,7%	+15,6%	-3,6%

Spirit

Le vendite di *spirit* del Gruppo, pari a € 1.116,8 milioni, sono incrementate complessivamente del +8,6%, grazie al forte apporto di crescita esterna, pari a +10,7%, attribuibile ai *brand* principali dell'acquisizione di LdM (Appleton, W&N Overproof Rum e Coruba).

A perimetro e cambi omogenei con lo scorso anno, cioè al netto anche dell'effetto cambio negativo del -3,7%, le vendite di *spirit* del 2013 hanno registrato una crescita del +1,6%, con un andamento temporale molto diverso. Dopo un primo semestre in contrazione (-2,9%), gli ultimi due trimestri hanno non solo azzerato la perdita registrata ma sono tornati in territorio positivo (con un quarto trimestre a +5,5%), registrando nel semestre il tasso di crescita più alto degli ultimi due anni e pari a +5,8%.

La tavola allegata mostra la progressione della crescita organica del segmento nei trimestri, evidenziando il forte *trend* di recupero nella crescita.

crescita organica-variazione % SPIRITS	2013/2012	2012/2011
primo trimestre	-8,4%	+4,4%
secondo trimestre	+1,5%	+4,5%
primo semestre	-2,9%	+4,5%
terzo trimestre	+6,7%	+0,2%
quarto trimestre	+5,5%	+3,0%
secondo semestre	+5,8%	+1,7%
Totale anno	+1,6%	+2,9%

Di seguito, a integrazione di quanto precedentemente già commentato relativamente all'andamento delle vendite dei *brand* principali nelle singole aree geografiche, si espone una sintesi dei risultati complessivi di vendita dei principali *brand* del Gruppo nel segmento *spirit*.

Principali <i>brand spirit</i> del Gruppo vendite 2013 verso 2012	variazione organica a cambi costanti	variazione a cambi correnti
Campari	+8,2%	+4,0%
SKYY (inclusa la gamma infusion)	+2,7%	-1,1%
Aperol	-1,4%	-1,6%
Campari Soda	-9,0%	-9,0%
<i>Franchise Wild Turkey</i> , di cui:	+6,1%	-0,4%
- Wild Turkey <i>core brand</i>	+11,4%	+5,8%
- Wild Turkey <i>ready-to-drink</i>	-2,9%	-12,5%
- American Honey	+8,7%	+4,0%
<i>Brand</i> brasiliani (Dreher, Old Eight e Drury's)	-3,3%	-15,3%
Carolans e Frangelico	-7,7%	-10,9%
GlenGrant	+1,8%	+0,8%
Old Smuggler	+4,6%	-7,4%
Ouzo 12	+6,6%	+6,2%
Cynar	+1,2%	-3,3%
Tequila (Cabo Wabo ed Espolón)	+16,4%	+12,3%

Di seguito alcuni commenti sui principali *brand* del Gruppo.

Campari ha conseguito la migliore *performance* a livello di Gruppo, con vendite in crescita di +8,2% a livello organico, grazie al persistente sviluppo geografico del *brand*: i mercati che principalmente hanno contribuito sono stati Argentina, dove le vendite sono raddoppiate, con una crescita organica del +121%, Brasile, in crescita del +12,2%, Nigeria, in crescita del +64% grazie al *focus* di investimenti sul *brand*, USA in crescita del +19,5%, grazie alla riscoperta da parte dei consumatori dei '*classic cocktail*' (e in particolare Negroni), e nell'importante mercato italiano, dove il *brand* ha registrato una crescita del +2,0%.

Va inoltre sottolineato come nel secondo semestre la crescita organica sia stata ancora più decisa e pari a +14,3%.

In aggiunta a questo risultato, va sottolineato il lancio nel 2013 in Italia della *line extension* Campari Orange Passion che, anche grazie al supporto pubblicitario, ha ottenuto buoni risultati sul mercato italiano.

SKYY ha chiuso il 2013 con un risultato di +2,7%, leggermente impattato negativamente dall'effetto cambio.

Nonostante l'andamento negli Stati Uniti come sopra descritto, il *brand* ha beneficiato di una buona prestazione in Brasile, Sud Africa, Argentina e Germania. Inoltre, va sottolineata l'ottima *performance* della gamma *Infusion* in crescita del +12,3% a livello organico, anche grazie al lancio delle nuove varianti di gusto negli Stati Uniti e in Sud Africa.

Per quanto riguarda **Aperol**, dopo anni di costante progressione il *brand* ha subito un rallentamento (-1,4%), dovuto principalmente alla decrescita registrata in Germania, secondo mercato in ordine di importanza per la marca. Va evidenziato come, nonostante la temporanea situazione di stallo nel mercato tedesco, le ottime *performance* registrate in Italia, primo mercato del *brand* e in crescita del +10,6%, nel Regno Unito, dove le vendite sono raddoppiate, in Romania, in Olanda, in Belgio, in Svizzera e lo sviluppo distributivo in molte aree geografiche (tra cui USA, Russia e Argentina), hanno consentito di recuperare buona parte di quanto perso in Germania.

In aggiunta ai risultati sopra riportati, nel corso del 2013 è stato anche esteso, con buon successo, il lancio di **Aperol Spritz ready-to-serve** in diversi paesi internazionali, tra cui Belgio, Austria e Olanda.

Campari Soda, che ha una quasi totale esposizione al mercato italiano, ha molto sofferto nei primi due trimestri dell'anno del venir meno dell'effetto positivo sulle vendite derivante dall'attività promozionale normalmente pianificata in primavera e impostata su significative dilazioni di pagamento ai clienti del canale tradizionale (grossisti), come sopra illustrato.

Parte di quanto era stato perso è stato recuperato negli ultimi due trimestri dell'anno, durante i quali il *brand* ha segnato una crescita pari a +6,0%; ciononostante la *performance* di vendita del 2013 resta complessivamente negativa, segnando a fine anno una contrazione del -9,0%.

La *franchise* **Wild Turkey** ha avuto una ottima progressione a livello organico, registrando una crescita del +6,1%, in parte compensata da un effetto cambi negativo. Il *brand* ha avuto un ottimo risultato in US, anche grazie al lancio dei nuovi prodotti Spiced e Forgiven, e ha sofferto in Australia e Giappone, per una incrementata competitività soprattutto nel segmento *ready-to-drink*.

Per quanto riguarda gli altri principali marchi del Gruppo, **GlenGrant**, nonostante abbia sofferto in Italia (principale mercato della marca), è cresciuto complessivamente grazie alle *performance* positive in Belgio, Olanda, Germania, *Duty Free*, Sud Africa e Giappone; **Old Smuggler** ha registrato una crescita del +4,6% a livello organico, grazie all'ottima *performance* in Argentina e in Repubblica Ceca; **Ouzo 12** ha registrato una crescita del +6,6%, per l'ottimo sviluppo delle vendite in Germania. Sono state invece negative le *performance* di Frangelico, Carolans e dei *brand* brasiliani (Dreher, Old Eight e Drury's), che hanno maggiormente sofferto per le sfavorevoli condizioni macroeconomiche.

Le *tequile* hanno registrato un trend in continua crescita (+16,4% a livello organico), grazie al contributo di **Espolón** e **Cabo Wabo** nel mercato chiave degli Stati Uniti.

Per quanto concerne invece gli *spirit* di terzi distribuiti dal Gruppo (che rappresentano circa il 12,8% delle vendite di questo segmento), si è rilevata una crescita complessiva del +17,9%, grazie all'ottenimento dei diritti di distribuzione del portafoglio di William Grant&Sons in Germania; invece, a perimetro e cambi omogenei con lo scorso anno, la crescita è stata del +6,7%.

Wine

Nel 2013 le vendite degli *wine* sono state pari al € 227,5 milioni, con una crescita del 15,8%, dovuta principalmente all'impatto significativo dei *brand* dell'acquisizione LdM (Magnum Tonic Wine e Red Label), ma anche a una componente di *brand* di terzi in distribuzione; complessivamente pertanto la crescita esterna registrata dal segmento *wine* è stata del +12,8%.

Escludendo anche l'impatto negativo dei cambi (-4,6%), il segmento ha conseguito comunque un risultato positivo, con una crescita organica del +7,6%, grazie all'ottima progressione del *brand* Mondoro e di Cinzano in Russia.

Di seguito si espone una sintesi dell'andamento delle vendite dei principali *brand*, a livello consolidato.

<i>brand wine</i> del Gruppo vendite 2013 verso 2012	variazione a cambi costanti	variazione a cambi correnti
<i>sparkling wine</i> Cinzano	+3,9%	+2,2%
<i>vermouth</i> Cinzano	+3,9%	-5,0%
altri <i>sparkling wine</i> (Riccadonna, Mondoro e Odessa)	+30,6%	+23,3%
Sella&Mosca	-2,9%	-3,0%

Negli *wine* gli *agency brand* hanno un'incidenza sulle vendite totali del segmento più limitata rispetto agli *spirit*, rappresentando solo il 4,3%. Escludendo sia l'effetto cambio negativo, che la componente esterna positiva dei nuovi *wine* di terzi in distribuzione (prevalentemente in Giamaica, ma anche in Italia), si è registrata una contrazione del -10,0% per le vendite di *agency brand* del comparto *wine*.

Soft drink

Le vendite di *soft drink* sono state pari a € 88,8 milioni, in contrazione del -10,8% rispetto al 2012 (-11,3% se si escludono effetti marginali sia di perimetro sia di cambio).

Il risultato di vendita di questo segmento risulta essere ancora fortemente condizionato dalle avverse condizioni climatiche nel periodo di massima stagionalità.

In sintesi, il *trend* dei *brand* principali, a livello consolidato, è illustrato nella seguente tabella.

<i>brand soft drink</i> del Gruppo vendite 2013 verso 2012	variazione a cambi costanti	variazione a cambi correnti
Crodino	-14,8%	-14,9%
gamma di bibite Lemonsoda	-5,0%	-5,1%
acque minerali Crodo e altre bibite	-6,2%	-6,2%

Altre vendite

Le 'altre vendite' sono state pari a € 91,0 milioni e, come sopra commentato, a seguito dell'acquisizione LdM hanno assunto una dimensione meno marginale nell'ambito del *business* del Gruppo (complessivamente valevano solo € 16,4 milioni nel 2012).

In questo segmento vengono rilevate le vendite di prodotti finiti che non rientrano nei tre segmenti (*spirit*, *wine* e *soft drink*) che rappresentano il *core business* del Gruppo, per € 62,1 milioni, le vendite a terzi di materie prime e semilavorati (principalmente liquido di nuova produzione o invecchiato), per € 18,8 milioni, nonché i proventi da attività di imbottigliamento per conto terzi, per € 10,1 milioni.

Conto economico

I risultati economici conseguiti dal Gruppo del 2013 evidenziano una crescita complessiva delle vendite del 13,7% e una crescita del risultato operativo limitata invece al 0,6%, con una conseguente contrazione della marginalità (ROS) che passa dal 21,4% del 2012 al 19,0% del 2013. Tale significativa diluizione della redditività è stata determinata principalmente dall'acquisizione LdM, consolidata per la prima volta nell'esercizio 2013.

	2013		2012		Variazione	
	€ milioni	%	€ milioni	%	%	
Vendite nette	1.524,1	100,0%	1.340,8	100,0%	13,7%	
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(713,7)	-46,8%	(571,3)	-42,6%	24,9%	
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	810,5	53,2%	769,5	57,4%	5,3%	
Pubblicità e promozioni	(249,2)	-16,4%	(237,2)	-17,7%	5,1%	
Margine di contribuzione	561,2	36,8%	532,3	39,7%	5,4%	
Costi di struttura	(261,6)	-17,2%	(227,7)	-17,0%	14,9%	
Risultato della gestione corrente	299,6	19,7%	304,7	22,7%	-1,7%	
Proventi (oneri) non ricorrenti	(10,3)	-0,7%	(17,2)	-1,3%	-	
Risultato operativo	289,3	19,0%	287,5	21,4%	0,6%	
Proventi (oneri) finanziari netti	(58,9)	-3,9%	(48,7)	-3,6%	21,0%	
Proventi (oneri) finanziari non ricorrenti	(0,2)	-	(2,6)	-0,2%	-	
Quota di utile (perdita) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	(0,2)	-	-	-	-	
Proventi (oneri) per <i>put option</i>	0,2	-	(0,1)	-	-	
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	230,2	15,1%	236,2	17,6%	-2,5%	
Imposte	(79,8)	-5,2%	(79,0)	-5,9%	1,1%	
Utile netto	150,4	9,9%	157,2	11,7%	-4,3%	
Interessi di minoranza	(0,6)	-	(0,5)	-	-	
Utile netto del Gruppo	149,8	9,8%	156,7	11,7%	-4,4%	
Totale ammortamenti	(39,5)	-2,6%	(32,7)	-2,4%	20,7%	
EBITDA prima di altri oneri e proventi non ricorrenti	339,1	22,3%	337,4	25,2%	0,5%	
EBITDA	328,8	21,6%	320,2	23,9%	2,7%	

Le **vendite nette** dell'anno sono state pari a € 1.524.1 milioni, in crescita del 13,7%, grazie a una forte componente esterna, pari al 15,6%; al netto anche di un effetto cambi negativo del 3,6%, in termini organici si è rilevata una crescita del 1,7%.

Per un più dettagliato commento su tali effetti e sull'evoluzione delle vendite per area geografica e per area di *business*, si rimanda al precedente paragrafo 'Andamento delle vendite'.

La marginalità riportata dal Gruppo nel 2013 è stata influenzata dal forte aumento dell'incidenza percentuale del **costo del venduto** sulle vendite, che passa dal 42,6% al 46,8% nel 2013.

La parte preponderante di questo aumento, pari a 420 punti base, è attribuibile alla componente esterna e in parte anche ai cambi, che congiuntamente determinano nel periodo un incremento di 300 punti base.

Per quanto concerne la sola componente organica, l'aumento dell'incidenza del costo del venduto, pari 120 punti base, è imputabile a una concomitanza di fattori:

- un *mix* delle vendite sfavorevole, con alcuni prodotti a elevata marginalità, come Aperol, Campari Soda, Frangelico e Crodino, in flessione rispetto al 2012;
- un *mix* geografico delle vendite sfavorevole;
- i costi di *start up* per il nuovo impianto di imbottigliamento del Gruppo nel Kentucky.

Per quanto concerne l'incidenza del costo del venduto sulle vendite nette, nel quarto trimestre dell'anno si è rilevato un buon miglioramento globale rispetto al dato cumulato dei primi nove mesi dell'anno.

In particolare, come evidenziato nella tabella sottostante, la componente organica evidenzia, nel solo quarto trimestre dell'anno, un miglioramento di marginalità di 30 punti base, attribuibile prevalentemente al buon recupero delle vendite in Italia e al conseguente implicito impatto positivo sul *mix* di prodotto.

Il recupero di marginalità ottenuto nell'ultimo trimestre consente di contenere l'effetto di diluizione del margine lordo sulle vendite, per l'intero esercizio 2013, a 120 punti base e di migliorare il dato progressivo relativo al periodo gennaio-settembre, che evidenziava un peggioramento di 190 punti base rispetto al 2012.

Variazione in <i>basis point</i> , 2013 rispetto a 2012, dell'incremento dell'incidenza percentuale del costo del venduto sulle vendite nette	variazione		
	totale	di cui	
		crescita esterna e cambi	variazione organica
primo trimestre	700	450	250
primo semestre	530	320	210
gennaio-settembre	480	290	190
quarto trimestre	280	310	-30
Totale anno	420	300	120

Per quanto concerne invece l'impatto sul margine lordo derivante dalla crescita esterna e dai cambi, si evidenzia a fine anno un effetto di diluizione della marginalità di 300 punti base, prevalentemente imputabile agli effetti del primo consolidamento conseguente all'acquisizione LdM. Nel quarto trimestre dell'anno inoltre è venuto meno il recupero di marginalità evidenziato nei primi tre trimestri (da 450 punti base di diluizione a 290 punti base), a seguito del primo consolidamento dell'acquisizione Copack e del brusco deterioramento dei cambi (in particolare Australia, Giappone e Russia). Ove si escludessero gli effetti dei cambi e dell'acquisizione Copack, la diluizione del margine lordo generata dall'acquisizione LdM a fine anno vale 250 punti base.

Il **margine lordo** è stato pari a € 810.5 milioni, in crescita del 5.3% rispetto al 2012 ma, come diretta conseguenza degli effetti diluitivi sopra commentati, la marginalità si è ridotta di 420 punti base, passando dal 57,4% del 2012 all'attuale 53,2%.

L'incidenza sulle vendite dei **costi per pubblicità e promozioni** è stata inferiore rispetto a quella dello scorso anno, passando dal 17,7% al 16,4% e, ancora una volta, il forte peso della componente esterna ha condizionato il valore rilevato sul totale 2013. Relativamente alla sola parte organica del *business*, l'incidenza degli investimenti promozionali e pubblicitari è stata infatti del 17,3%, marginalmente inferiore a quella del 2012.

Relativamente all'acquisizione LdM, si ricorda che nel 2013 l'incidenza degli investimenti promozionali e pubblicitari sulle vendite è stata del 11,2%, molto più contenuta rispetto a quella strutturale del Gruppo, anche come conseguenza del fatto che su un'importante parte di *business* LdM (quella non relativa a *spirit&wine*) gli investimenti sono del tutto marginali.

Il **margine di contribuzione** del 2013 è stato pari a € 561,2 milioni, in aumento del 5,4% rispetto allo scorso anno, come conseguenza di una crescita esterna del 9,5%, di un negativo effetto cambio del 3,7% e di una contrazione organica del 0,4%.

Relativamente alla variazione organica del margine di contribuzione, ancora una volta è opportuno segnalare il buon miglioramento della *performance* nel quarto trimestre dell'anno, in cui si è rilevata una crescita del 11,5%, rispetto al corrispondente trimestre 2012, mentre nei primi nove mesi dell'anno la variazione organica era stata negativa di 5,1%, rispetto al 2012.

I **costi di struttura**, che includono i costi delle organizzazioni commerciali e i costi generali e amministrativi, nel 2013 crescono complessivamente del 14,9%. Tale incremento è stato determinato sostanzialmente dalla componente esterna, principalmente l'acquisizione LdM, che ha determinato il 15,3% della crescita, mentre la rivalutazione dell'Euro ha determinato una compressione dei costi quantificabile nel 3,8%; al netto di queste due componenti, i costi di struttura 2013 presentano una crescita organica contenuta e pari al 3,4%.

Il **risultato della gestione corrente** è stato di € 299,6 milioni, in contrazione del 1,7% rispetto allo scorso anno.

Al netto della variazione positiva di perimetro (5,2%) e degli effetti negativi dei cambi (-3,6%), il risultato della gestione corrente ha evidenziato una contrazione del 3,2%.

La voce **proventi e oneri non ricorrenti** evidenzia come saldo netto nel 2013 un onere di € 10,3 milioni, a fronte di un onere netto di € 17,2 milioni nel 2012.

Nel 2013, gli oneri più significativi rilevati in questa voce sono stati i seguenti:

- € 4,0 milioni relativi alla svalutazione di attivi correlata alla cessione di CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company' (il cui accordo finalizzato alla vendita è stato firmato nel mese di febbraio 2014);
- € 6,8 milioni relativi a accantonamenti per un contenzioso legale;
- € 1,1 milioni per i costi legali, fiscali e di registrazione, connessi all'acquisizione Copack;
- € 2,3 milioni per la ristrutturazione delle società giamaicane facenti parte dell'acquisizione LdM, relativamente alle quali nel corso del 2013 è stata portata a termine con successo la fusione in un'unica società;
- € 5,2 milioni per oneri di ristrutturazione principalmente in Italia, in Brasile e in Australia.

Tra i proventi principali si rilevano invece il *capital gain* realizzato dalla Capogruppo in seguito alla cessione del marchio Barbieri Punch (per € 4,45 milioni), *capital gain* (al netto delle minusvalenze) per € 2,0 milioni derivanti dalla dismissione di *asset* in Giamaica e la definizione di contenziosi per € 3,9 milioni.

Nel 2012 gli oneri non ricorrenti netti (€ 17,2 milioni) includevano, fra gli altri, i costi accessori connessi all'acquisizione LdM per € 7,0 milioni e oneri per le ristrutturazioni pianificate dal Gruppo per € 4,5 milioni.

Il **risultato operativo** del periodo è stato di € 289,3 milioni, in crescita del 0,6% rispetto al 2012; al netto degli impatti delle variazioni positive di perimetro (7,7%) e negative di cambio (-3,8%), si rileva una contrazione organica del risultato operativo del 3,3%.

Il ROS (*return on sales*), ovvero l'incidenza percentuale del risultato operativo sulle vendite nette, si attesta al 19,0%, rispetto al 21,4% del 2012, come conseguenza degli effetti diluitivi sopra commentati e attribuibili prevalentemente all'acquisizione LdM.

Gli **ammortamenti** complessivi del periodo sono stati pari a € 39,5 milioni, con una crescita di € 6,8 milioni rispetto al 2012, determinata per € 6,5 milioni dalla componente esterna, attribuibile principalmente all'acquisizione LdM (ma anche dagli *asset* industriali dell'acquisizione Copack).

L'**EBITDA prima di proventi e neri non ricorrenti** è stato pari a € 339,1 milioni ed è in crescita del 0,5% rispetto al 2012 (-2,4% a cambi e perimetro omogenei).

L'**EBITDA** è stato pari a € 328,8 milioni, in crescita del 2,7% (-2,5% a cambi e perimetro omogenei con lo scorso anno).

Gli **oneri finanziari netti** sono stati pari a € 58,9 milioni, con un incremento di € 10,2 milioni rispetto al 2012, in cui erano stati € 48,7 milioni.

Tale incremento è essenzialmente correlato all'aumento dell'indebitamento medio rilevato nel corso del 2013 a seguito dell'acquisizione LdM, perfezionata il 10 dicembre 2012 per un controvalore di € 337,2 milioni.

Si segnala che l'indebitamento netto alla data del 31 dicembre 2013 (pari a € 852,8 milioni) è comunque inferiore a quello del 31 dicembre 2012 (€ 869,7 milioni).

Il costo medio complessivo dell'indebitamento del Gruppo nel 2013, pari al 6,6%, sconta gli effetti di un significativo *negative carry* sugli interessi derivanti dalla liquidità disponibile rispetto a quelli relativi al debito a medio e lungo termine in essere.

Nel 2013 si sono rilevati anche **oneri finanziari non ricorrenti** per € 0,2 milioni, relativi a interessi pagati su un contenzioso tributario. Nel 2012 tale voce includeva oneri non ricorrenti correlati all'acquisizione LdM per un importo complessivo di € 2,6 milioni.

L'**utile prima delle imposte** e degli interessi di minoranza è stato pari a € 230,2 milioni, in diminuzione del 2,5% rispetto al 2012 (+1,9% a cambi costanti).

Le **imposte sul reddito** del periodo sono state pari a € 79,8 milioni, con un'aliquota d'imposta complessiva nominale del 34,7%, leggermente superiore a quello del 2012 (33,4%), che includeva valori positivi non ricorrenti superiori a quelli del 2013.

La voce imposte include anche una componente di imposte differite, pari a € 22,3 milioni nel 2013 (peraltro in linea con il valore 2012), iscritta al fine di annullare gli effetti relativi alla deducibilità fiscale degli ammortamenti relativi a avviamento e marchi, consentita dalle legislazioni locali: escludendo l'effetto di queste imposte differite, l'aliquota d'imposta normalizzata è pari al 25,0% (era il 24,0% nel 2012).

La **quota di utile di competenza di terzi** del periodo in oggetto è stata marginale (€ 0,6 milioni) e non dissimile da quella dello scorso anno (€ 0,5 milioni).

L'**utile netto del Gruppo** del 2013 è stato di € 149,8 milioni, in contrazione del 4,4% rispetto al 2012 (a cambi costanti in crescita di 1,6%). In termini di marginalità sulle vendite l'utile netto del 2013 esprime una marginalità del 9,8%, inferiore al 11,7% rilevato nel 2012.

Segment Reporting

Premessa

Come da indicazioni dell'IFRS 8, il Gruppo Campari ha definito come segmenti operativi le seguenti quattro aree geografiche: Americhe, Italia, Resto d'Europa e Resto del mondo e *duty free*.

La misurazione di redditività adottata nell'analisi legata al *segment reporting*, sotto riportata, è il 'risultato della gestione corrente'. Questo poiché l'informativa di settore adottata aggrega conti economici di singole società che concorrono a definire l'area geografica e pertanto è possibile valutarle anche in base al loro risultato della gestione corrente.

Si segnala che, metodologicamente, la redditività di ogni area, riflette il profitto realizzato dal Gruppo con le vendite a terzi effettuate nei mercati di riferimento, neutralizzando pertanto gli eventuali effetti dei margini infragruppo.

Redditività per area geografica

Nella due tabelle seguenti viene presentata una sintesi delle vendite nette e del 'risultato della gestione corrente', per ciascuna area, rispettivamente per il 2013 e per il 2012; si evidenzia, inoltre, la redditività per area geografica come incidenza percentuale alle vendite nette dell'area stessa.

Sintesi della redditività per area geografica 2013

€ milioni	vendite nette	incidenza % su totale Gruppo	risultato della gestione corrente	incidenza % su totale Gruppo	redditività per area
Americhe	623,3	40,9%	104,1	34,8%	16,7%
Italia	376,4	24,7%	77,2	25,7%	20,5%
Resto d'Europa	368,3	24,2%	82,8	27,6%	22,5%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	156,2	10,2%	35,5	11,9%	22,7%
Totale	1.524,1	100,0%	299,6	100,0%	19,7%

Sintesi della redditività per area geografica 2012

€ milioni	vendite nette	incidenza % su totale Gruppo	risultato della gestione corrente	incidenza % su totale Gruppo	redditività per area
Americhe	464,8	34,7%	102,5	33,7%	22,1%
Italia	391,1	29,2%	75,9	24,9%	19,4%
Resto d'Europa	345,3	25,8%	90,8	29,8%	26,3%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	139,5	10,4%	35,4	11,6%	25,4%
Totale	1.340,8	100,0%	304,7	100,0%	22,7%

Le Americhe, che già nel 2012 rappresentavano la principale area geografica del Gruppo, a seguito dell'acquisizione LdM hanno visto crescere ulteriormente il proprio peso sul *business* totale in termini di vendite. Tuttavia, in termini di profitto, la crescita del peso relativo è più contenuta, passando infatti dal 33,7% dello scorso anno al 34,8% del 2013, come conseguenza dell'effetto diluitivo sui margini della stessa acquisizione LdM, che comprende anche aree di *business* a redditività più bassa.

L'Italia prosegue nel 2013 la tendenza evidenziata negli ultimi anni. In termini di vendite nette vede diminuita la propria incidenza sul totale, mentre in termini di profitto evidenzia una tendenza opposta, incrementando nel 2013 la sua quota, che passa dal 24,9% (del 2012) al 25,7%.

L'area Resto d'Europa, nel 2013 ha incrementato significativamente le vendite grazie allo sviluppo del *business* in Russia, ma ha diminuito la sua quota sul totale Gruppo sia in termini di vendite che di profittabilità. Infine, l'area Resto del mondo e *duty free* è stabile verso l'anno scorso sia in termini di vendite che di profittabilità.

Nelle tabelle successive viene analizzato il conto economico di ciascuna area geografica paragonando gli ultimi due esercizi: viene inoltre, presentato il conto economico 2013 proforma per area geografica, riclassificato su base omogenea col 2012, alla luce dei significativi effetti perimetro e cambio, che hanno pesantemente caratterizzato i risultati del 2013.

Conto economico Americhe

I cinque principali mercati di quest'area, per il Gruppo, sono Stati Uniti, Giamaica, Brasile, Argentina e Canada e insieme rappresentano complessivamente circa il 95% delle vendite dell'area.

	2013		2012			2013 riclassificato su base omogenea al 2012		
	€ milioni	incidenza % sulle vendite	€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione % totale	€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione % organica
Vendite nette	623,3	100,0%	464,8	100,0%	34,1%	494,1	100,0%	6,3%
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(312,0)	-50,1%	(201,2)	-43,3%	55,1%	(221,7)	-44,9%	10,2%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	311,3	49,9%	263,6	56,7%	18,1%	272,4	55,1%	3,3%
Pubblicità e promozioni	(108,1)	-17,3%	(90,4)	-19,5%	19,5%	(95,5)	-19,3%	5,6%
Costi di struttura	(99,0)	-15,9%	(70,6)	-15,2%	40,2%	(73,9)	-15,0%	4,6%
Risultato della gestione corrente	104,1	16,7%	102,5	22,1%	1,6%	102,9	20,8%	0,4%

Analisi della variazione	€ milioni	%
Risultato della gestione corrente 2012	102,5	
variazione organica	0,4	0,4%
variazione di perimetro	5,1	5,0%
effetto cambio	(3,9)	-3,8%
Risultato della gestione corrente 2013	104,1	1,6%

Il risultato della gestione corrente dell'area Americhe nel 2013 è stato di € 104,1 milioni, in crescita del +1,6%, con un'incidenza percentuale sulle vendite del 16,7% e con una riduzione di 540 punti base rispetto al 2012.

Il risultato è stato generato da una variazione organica pari a € 0,4 milioni (+0,4%), da un impatto negativo dei cambi di € 3,9 milioni (-3,8%) e da un effetto perimetro pari a € 5,1 milioni (+5,0%) legato all'acquisizione LdM.

Analizzando la parte organica del *business*, escludendo cioè la componente esterna e gli impatti negativi del cambio, l'area Americhe ha chiuso con un risultato della gestione corrente in linea con lo scorso anno, ma in contrazione in termini percentuali di 120 punti base.

Questo risultato è correlato all'andamento del margine lordo, in crescita del +3,3% a livello organico, che evidenzia una riduzione di 160 punti base in percentuale sulle vendite, passando dal 56,7% nel 2012 al 55,1% del 2013.

Tale erosione della marginalità è imputabile prevalentemente ai costi di *start up* del nuovo stabilimento del Gruppo in Kentucky, che hanno impattato sull'anno per 120 punti di base; per il resto la diluizione è legata a un effetto *mix* di prodotto trainato dalla riduzione della crescita del *brand* SKYY nell'ultima parte dell'anno. Questa *performance* è stata in parte compensata dall'andamento positivo della marca in Sud America, grazie agli ottimi risultati di crescita delle vendite del portafoglio dei *brand premium* che include, oltre a SKYY, Campari e Sagatiba.

Per quanto concerne gli investimenti pubblicitari e i costi di struttura, le crescite a livello organico risultano rispettivamente pari al +5,6% e al +4,6%.

L'effetto cambio fortemente negativo e pari a -€ 3,9 milioni (-3,8%) è legato principalmente ai cambi sfavorevoli che hanno penalizzato il risultato in USA, Argentina e Brasile.

Per quanto riguarda il perimetro, il primo consolidamento dell'acquisizione LdM ha comportato un forte incremento delle vendite (+34,9% come sopra indicato nel paragrafo relativo alle 'Vendite del Gruppo'), ma ha avuto un effetto di erosione del margine percentuale della regione, essendo LdM caratterizzata da una marginalità significativamente inferiore a quella strutturale del *business* del Gruppo nelle Americhe, in quanto include una consistente parte (circa il 35%) che non rientra nelle categorie ad alta marginalità quali *spirit&wine*.

Per quanto concerne il margine lordo, l'effetto perimetro è stato infatti pari al 20,7%. Infine, per quanto riguarda i costi di pubblicità e i costi di struttura, l'effetto perimetro è stato rispettivamente del 20,5%, per la minore incidenza di tali costi in LdM, e del +43,8%, registrando un peso relativo superiore a quello strutturale all'area Americhe.

Complessivamente, il margine della gestione corrente dell'area passa dal 22,1% dello scorso anno al 16,7% nel 2013.

Va inoltre evidenziato come il risultato dell'effetto perimetro derivante dal consolidamento di LdM sia stato fortemente penalizzato nell'ultimo semestre da un cambio in forte svalutazione rispetto alla prima parte dell'anno.

Conto economico Italia

	2013		2012			2013 riclassificato su base omogenea al 2012		
	€ milioni	incidenza % sulle vendite	€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione totale %	€ milioni	incidenza sulle vendite %	variazione % organica
Vendite nette	376,4	100,0%	391,1	100,0%	-3,8%	374,9	100,0%	-4,1%
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(155,6)	-41,3%	(164,5)	-42,1%	-5,4%	(154,4)	-41,2%	-6,1%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	220,8	58,7%	226,6	57,9%	-2,5%	220,4	58,8%	-2,7%
Pubblicità e promozioni	(55,0)	-14,6%	(62,5)	-16,0%	-12,0%	(54,8)	-14,6%	-12,3%
Costi di struttura	(88,7)	-23,6%	(88,2)	-22,6%	0,5%	(88,7)	-23,7%	0,5%
Risultato della gestione corrente	77,2	20,5%	75,9	19,4%	1,6%	77,0	20,5%	1,4%

Analisi della variazione	€ milioni	%
Risultato della gestione corrente 2012	75,9	
variazione organica	1,1	1,4%
variazione di perimetro	0,1	0,2%
effetto cambio	-	-
Risultato della gestione corrente 2013	77,2	1,6%

Il risultato della gestione corrente dell'area Italia nel 2013 è stato di € 77,2 milioni, in crescita del +1,6% e con un'incidenza percentuale sulle vendite del 20,5%, pari a un incremento di 110 punti base rispetto al 2012.

Il risultato è legato alla componente organica, pari al +1,4%, mentre la componente esterna è stata pari al +0,2% (grazie all'integrazione dei prodotti LdM e ai nuovi vini in distribuzione).

In termini organici l'Italia ha visto una contrazione delle vendite pari al -4,1% (come evidenziato nella sessione 'Andamento delle Vendite'), mentre il risultato della gestione corrente è stato in crescita del +1,6%, grazie a un eccellente recupero della seconda parte dell'anno.

Nel primo semestre infatti, il risultato operativo, per la componente organica, era in diminuzione del -35,3% (a fronte di una contrazione delle vendite -16,0%), mentre nella seconda parte, grazie principalmente al recupero delle vendite (+10,0%), il risultato operativo ha avuto una crescita del +97,2%.

L'ottimo risultato di fine anno è legato a diversi *driver*: la crescita dei prezzi di vendita, nonostante la situazione economica difficile del paese, la gestione del *mix* nel *portfolio* prodotti, grazie principalmente all'ottima crescita di Aperol, e il contenimento dei costi del venduto.

I costi di 'Pubblicità e promozioni' sono stati in parte razionalizzati, per tener conto della difficile situazione di mercato, e in parte hanno beneficiato di una riduzione del costo medio degli spazi sui media nazionali. L'incidenza percentuale, per la parte organica, è passata dal 16,0% nel 2012 al 14,6% nel 2013, con una riduzione organica del -12,3%. Nonostante questo *trend*, il Gruppo in Italia ha mantenuto forte la sua presenza in termini di *share of voice* e di contatti col consumatore, confermando la *leadership* nel segmento di riferimento negli investimenti pubblicitari: gli investimenti in pubblicità totali, infatti, nell'anno sono stati superiori alla somma degli investimenti dei principali *competitor* del settore (Fonte: Nielsen Nov.2013).

I 'costi di struttura' hanno avuto complessivamente una crescita contenuta al +0,5%, inferiore all'inflazione registrata nel corso del 2013, grazie alle attività di razionalizzazione e continua attenzione ai costi intraprese dal Gruppo. In termini di incidenza percentuale sulle vendite, i costi di struttura sono aumentati a livello organico di 110 punti base a causa del comprimersi delle vendite.

Conto economico Resto d'Europa

I principali mercati di quest'area per il Gruppo sono Germania, Russia, Svizzera, Austria e Belgio in cui sono operative organizzazioni commerciali proprie, nonché Francia e Spagna, dove il Gruppo distribuisce i propri prodotti attraverso distributori terzi. Si segnala che nel corso del 2013 è stata consolidata la struttura commerciale nel Regno Unito entrata a far parte del Gruppo a seguito dell'acquisizione LdM.

	2013		2012		variazione % totale	2013 riclassificato su base omogenea al 2012		
	€ milioni	incidenza % sulle vendite	€ milioni	incidenza % sulle vendite		€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione % organica
Vendite nette	368,3	100,0%	345,3	100,0%	6,7%	356,0	100,0%	3,1%
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(177,8)	-48,3%	(150,7)	-43,6%	18,0%	(168,1)	-47,2%	11,5%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	190,5	51,7%	194,6	56,4%	-2,1%	187,9	52,8%	-3,4%
Pubblicità e promozioni	(57,4)	-15,6%	(57,2)	-16,6%	0,3%	(57,2)	-16,1%	0,1%
Costi di struttura	(50,3)	-13,7%	(46,6)	-13,5%	7,9%	(48,1)	-13,5%	3,3%
Risultato della gestione corrente	82,8	22,5%	90,8	26,3%	-8,8%	82,5	23,2%	-9,1%

Analisi della variazione	€ milioni	%
Risultato della gestione corrente 2012	90,8	
variazione organica	(8,3)	-9,1%
variazione di perimetro	2,4	2,6%
effetto cambio	(2,1)	-2,3%
Risultato della gestione corrente 2013	82,8	-8,8%

Complessivamente i risultati economici conseguiti nell'area nel 2013 sono stati fortemente condizionati dal *mix* paese, ovvero dal diverso *trend* rilevato per Germania e Russia. Il risultato della gestione corrente dell'area Resto d'Europa nel 2013 è stato di € 82,8 milioni e ha evidenziato complessivamente una forte contrazione, pari al -8,8%, e una diminuzione dell'incidenza percentuale sulle vendite di 380 punti base rispetto al 2012, passando dal 26,3% nel 2012 al 22,5% nel 2013.

Il risultato è stato determinato da una componente organica del -9,1%, una componente esterna del +2,6% e un effetto cambio del -2,3%, corrispondente a € 2,1 milioni.

In termini organici, il risultato della gestione corrente dell'area ha avuto una contrazione del -9,1%, pari a una riduzione di 310 punti base (a fronte di una crescita organica delle vendite del +3,1%), principalmente dovuta al forte impatto sul margine lordo della contrazione delle vendite di Aperol in Germania. Inoltre, la marginalità del risultato operativo è stata negativamente impattata dallo sfavorevole *mix* geografico. In particolare, la crescita più che proporzionale della Russia, mercato con marginalità inferiore rispetto alla media dell'area, ha in parte ridotto l'incidenza percentuale del risultato operativo sulle vendite dell'area.

Gli investimenti in pubblicità e promozioni sono sostanzialmente allineati al 2012 (+0,1% su base organica), mentre percentualmente evidenziano una riduzione di 50 punti base a livello organico, assestandosi al 16,1% delle vendite, come conseguenza di una maggiore pressione in alcuni mercati dell'Europa occidentale (Spagna, Regno Unito e Francia relativamente al *brand* Aperol e Campari), bilanciata da un contenimento della spesa in Germania.

I costi di struttura dell'area evidenziano una crescita del +3,3% su base organica, pressoché in linea con la crescita organica delle vendite dell'area. L'incremento è principalmente correlato agli investimenti in Russia necessari per supportare la forte progressione delle vendite degli ultimi anni.

Per quanto riguarda l'effetto perimetro, la componente esterna è legata sia all'integrazione del portafoglio LdM (principalmente nel Regno Unito), ma soprattutto ai nuovi marchi presi in distribuzione nel corso del 2013 in Germania. L'effetto perimetro sul risultato della gestione corrente è pari al +2,6%. Con riferimento ai costi di struttura, si segnala che l'effetto perimetro, pari al +6,5%, è principalmente legato al consolidamento della struttura commerciale di LdM in Gran Bretagna.

L'effetto cambio, principalmente legato alla svalutazione del Rublo, è stato più penalizzante a livello di risultato della gestione corrente (-2,3%) rispetto a quanto evidenziato a livello di vendite (-1,7%), per via dell'effetto transazionale negativo legato ai prodotti importati dall'Italia.

Conto economico Resto del mondo e *duty free*

Quest'area è quella di dimensioni più contenute per le vendite del Gruppo, di cui rappresenta poco più del 10%; i cinque mercati principali, Australia, Giappone, Cina, Nuova Zelanda e il canale *duty free*, rappresentano poco meno del 90% delle vendite complessive.

	2013		2012			2013 riclassificato su base omogenea al 2012		
	€ milioni	incidenza % sulle vendite	€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione % totale	€ milioni	incidenza % sulle vendite	variazione % organica
Vendite nette	156,2	100,0%	139,5	100,0%	11,9%	138,0	100,0%	-1,1%
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(68,3)	-43,7%	(54,8)	-39,3%	24,6%	(53,2)	-38,6%	-2,8%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	87,9	56,3%	84,7	60,7%	3,7%	84,8	61,4%	0,1%
Pubblicità e promozioni	(28,8)	-18,4%	(27,1)	-19,4%	6,3%	(27,6)	-20,0%	2,0%
Costi di struttura	(23,6)	-15,1%	(22,2)	-15,9%	6,1%	(24,7)	-17,9%	11,2%
Risultato della gestione corrente	35,5	22,7%	35,4	25,4%	0,3%	32,5	23,5%	-8,4%

Analisi della variazione	€ milioni	%
Risultato della gestione corrente 2012	35,4	
variazione organica	(3,0)	-8,4%
variazione di perimetro	8,0	22,7%
effetto cambio	(5,0)	-14,1%
Risultato della gestione corrente 2013	35,5	0,3%

Il risultato dell'area Resto del mondo e *duty free* nel 2013 è stato di € 35,5 milioni, in linea con lo scorso anno e con un'incidenza percentuale sulle vendite del 22,7%, segnando una perdita di 260 punti base rispetto al 2012.

Il risultato è legato alla componente esterna, pari a +22,7%, interamente compensata da una *performance* organica negativa di -8,4% e da un effetto cambi negativo di -14,1%.

La componente esterna, che ha contato per € 8,0 milioni è, per grande parte, legata all'integrazione del portfolio LdM, grazie principalmente ai risultati nel canale *Duty free* (che come evidenziato nella sessione 'Andamento delle Vendite' sono stati molto impattati dal portfolio LdM) e in Nuova Zelanda, nonché all'acquisizione Copack in Australia.

Per quanto riguarda la componente organica, il margine lordo ha evidenziato una crescita, su base organica, del +0,1% (a fronte di una contrazione organica delle vendite del -1,1%), per effetto di un *mix* geografico estremamente positivo legato alla crescita in mercati emergenti, in particolare Nigeria e Sud Africa, in cui il *mix* prodotti, guidato dalla *performance* di Campari in Nigeria e SKYY in Sud Africa ha favorito il risultato dell'area. Anche gli investimenti pubblicitari e i costi di struttura hanno impattato negativamente la redditività finale, con un incremento sia in valore assoluto (rispettivamente +2,0% e +11,2% su base organica) sia in termini di maggiore incidenza sulle vendite. In particolare, si segnala che i costi di struttura sono cresciuti considerevolmente nel corso del 2013, principalmente per effetto di un rafforzamento delle strutture sui mercati asiatici e dell'Africa, iniziato nella seconda parte del 2012.

Per quanto riguarda la componente esterna, la crescita del risultato della gestione corrente è stata del +22,7% (a fronte di un effetto perimetro sulle vendite del +19,8%) ed è attribuibile al consolidamento del business di LdM in Australia e Nuova Zelanda.

L'effetto cambio (-6,8% sulle vendite e -14,1% sul risultato della gestione corrente) è stato molto negativo per la forte svalutazione del Dollaro Australiano e dello Yen giapponese, che non solo ha ridotto significativamente la *performance* delle vendite ma ha determinato, in misura maggiore, un effetto negativo sul margine lordo per l'impatto sul costo del venduto: l'approvvigionamento dei prodotti commercializzati in questa area avviene infatti principalmente in Europa e Stati Uniti.

Da sottolineare come il risultato del secondo semestre evidenzia un significativo miglioramento: il primo semestre aveva infatti avuto una contrazione del -27,6%, mentre la seconda parte dell'anno ha avuto una crescita del +24,9%.

Rendiconto finanziario riclassificato

La tabella sottostante presenta un rendiconto finanziario semplificato e riclassificato rispetto al rendiconto finanziario di cui ai prospetti di bilancio.

La riclassifica principale consiste nel non evidenziare i flussi di cassa relativi alle variazioni di indebitamento, a breve e lungo termine, nonché alle variazioni di investimento in titoli negoziabili: in tal modo, il flusso di cassa totale generato (o assorbito) coincide con la variazione della posizione finanziaria netta intervenuta.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Utile operativo	289,3	287,5	1,8
Ammortamenti	39,5	32,7	6,8
EBITDA	328,8	320,2	8,6
Altre voci che non determinano movimenti di cassa	7,5	11,4	(3,9)
Variazioni di attività e passività non finanziarie	(4,0)	3,4	(7,3)
Imposte pagate	(75,8)	(88,2)	12,4
Flusso di cassa generato dalle attività operative prima della variazione di capitale circolante	256,6	246,9	9,7
Variazione capitale circolante netto operativo	(36,0)	(22,5)	(13,4)
Flusso di cassa generato dalle attività operative	220,6	224,3	(3,7)
Interessi netti pagati	(55,9)	(52,7)	(3,1)
Flusso di cassa assorbito da investimenti	(58,9)	(45,2)	(13,7)
Free cash flow	105,9	126,4	(20,5)
Acquisizioni di società	(13,6)	(315,8)	302,2
Acquisti e vendite di marchi e diritti e pagamenti di <i>put option</i> e <i>earn out</i>	(15,4)	(1,5)	(13,9)
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(39,8)	(40,5)	0,7
Altre variazioni	(25,2)	(13,6)	(11,6)
Flusso di cassa assorbito da altre attività	(94,0)	(371,4)	277,4
Differenze cambio e altre variazioni	(0,2)	14,2	(14,4)
Variazione delle posizione finanziaria per effetto delle attività dell'esercizio	11,7	(230,9)	242,5
Variazione del debito per esercizio <i>put option</i> e pagamento <i>earn out</i> ^(*)	5,3	(2,3)	7,5
Variazione della posizione finanziaria netta =			
Totale flusso di cassa netto del periodo	16,9	(233,1)	250,1
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(869,7)	(636,6)	(233,1)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(852,8)	(869,7)	16,9

^(*)Tale voce, che non rappresenta un *cash item*, è stata inserita al fine di riconciliare la variazione della posizione finanziarie relativa alle attività d'esercizio con la variazione della posizione finanziaria netta

Nel 2013 il **flusso di cassa netto** è positivo di € 16,9 milioni, e si confronta con un flusso negativo di € 233,1 milioni dell'esercizio precedente, fortemente influenzato dall'esborso sostenuto per l'acquisizione LdM.

Più in dettaglio, il **free cash flow** generato nel 2013, pari a € 105,9 milioni, è stato determinato da un flusso di cassa da attività operative pari a € 220,6 milioni, parzialmente assorbito da interessi finanziari netti pagati per € 55,9 milioni e da investimenti netti per € 58,9 milioni. Le voci più significative del *free cash flow* 2013 e le principali variazioni rispetto al 2012 (pari a € 20,5 milioni), sono state le seguenti:

- un EBITDA (l'utile operativo più gli ammortamenti) di € 328,8 milioni, superiore a quello del 2012 per € 8,6 milioni;
- imposte pagate per € 75,8 milioni, meno elevate rispetto al 2012 per € 12,4 milioni;
- una variazione negativa del capitale circolante operativo, al netto di variazioni cambio e di perimetro, pari a € 36,0 milioni, che riduce il *free cash flow* rispetto al 2012 per € 13,4 milioni (si rimanda al successivo paragrafo 'Capitale circolante operativo' per maggiori dettagli su questa voce);
- interessi netti pagati per € 55,9 milioni, superiori di € 3,1 milioni al 2012;
- una spesa per investimenti netti pari a € 58,9 milioni, superiore a quella dell'anno precedente di € 13,7 milioni, per effetto del completamento di importanti progetti industriali di natura straordinaria, quali la costruzione di due nuovi impianti di imbottigliamento, nel Kentucky e in Scozia; il valore degli investimenti netti del 2013 qui esposto, recepisce gli investimenti lordi pari a 66,0 milioni, esposti al netto degli incassi derivanti dalla cessione di *asset*, per € 6,5 milioni, dei contributi in conto capitale ricevuti, per € 0,7 milioni. Si rimanda al successivo paragrafo 'Investimenti' per un maggiore dettaglio delle spese sostenute nell'anno.

Il **flusso di cassa assorbito da altre attività** è stato di € 94,0 milioni e include le seguenti voci principali:

- l'acquisizione Copack, nel mese di settembre 2013, per un esborso pari a € 13,6 milioni;
- l'acquisto e la vendita di marchi e diritti nonché i pagamenti di *earn out* e *put option* per un importo totale netto di € 15,4 milioni; tale aggregato include le seguenti transazioni: l'acquisto dei diritti di distribuzione di Appleton negli Stati Uniti per US\$ 20 milioni (equivalenti a € 15,6 milioni), il pagamento delle azioni residue di LdM per € 1,3 milioni, il pagamento della *put option* sulle quote residue di Campari Rus OOO per € 2,1 milioni e il pagamento di *earn out* per € 0,8 milioni; per contro il Gruppo ha generato cassa per € 4,45 milioni con la cessione del *brand* Barbieri Punch;
- il dividendo pagato dalla Capogruppo nel 2013, pari a € 39,8 milioni;
- altre variazioni per € 25,2 milioni, voce che comprende essenzialmente un esborso per acquisto di azioni proprie, al netto delle vendite, pari € 25,8 milioni.

Nel 2012, il flusso di cassa complessivo assorbito da altre attività era stato significativamente più elevato (€ 371,4 milioni) per effetto della sopracitata acquisizione LdM.

Le **differenze cambio** e le **altre variazioni** hanno un impatto negativo netto pari a € 0,2 milioni. Nel 2012 la voce rappresentava complessivamente una variazione positiva per € 14,2 milioni.

La variazione totale dei **debiti finanziari per esercizio put option e pagamento earn out**, qui esposta solo ai fini di una riconciliazione della posizione finanziaria di esercizio con la posizione finanziaria netta totale, è positiva di € 5,3 milioni e, oltre ai pagamenti dettagliati sopra, include € 1,1 milioni relativi agli aggiornamenti delle stime dei pagamenti futuri e agli effetti cambio del periodo.

Investimenti

Gli investimenti iscritti nel bilancio 2013 sono stati complessivamente pari a € 66,0 milioni, di cui:

- € 59,1 milioni in immobilizzazioni materiali, di cui € 1,3 milioni per interessi capitalizzati;
- € 1,0 milioni in attività biologiche;
- € 5,9 milioni in immobilizzazioni immateriali a vita definita.

Nel corso dell'anno sono stati completati importanti progetti di natura straordinaria.

In Kentucky (USA), presso il sito produttivo di Wild Turkey a Lawrenceburg, è stato completato il nuovo impianto d'imbottigliamento; il progetto, iniziato nel 2012, è stato finalizzato quest'anno e l'impianto è stato inaugurato nel mese di settembre; esso ha comportato la capitalizzazione di oneri per un totale € 31,5 milioni (USD 43,5 milioni), di cui € 16,7 milioni (USD 23,1 milioni) nel 2013. Questo impianto ha permesso l'internalizzazione delle attività di imbottigliamento di importanti *brand* del Gruppo, quali Wild Turkey e SKYY *vodka*, precedentemente affidati a terzi.

Nel medesimo sito produttivo di Lawrenceburg, è stato completato il progetto di costruzione del *visitor center* per un totale di € 3,3 milioni (USD 4,5 milioni) di cui € 2,1 milioni (USD 2,9 milioni) capitalizzati nel 2013; il *visitor center* è stato aperto al pubblico in novembre.

Sempre in Kentucky, è stato realizzato un nuovo magazzino per lo stoccaggio dei *barrel*, completato nel mese di novembre 2013, per un importo complessivo di € 3,5 milioni (USD 4,9 milioni).

Nel corso del 2013 inoltre è stata ultimata la ristrutturazione della nuova sede operativa di Campari America a San Francisco, che ha determinato la capitalizzazione totale di € 4,2 milioni (USD 5,8 milioni), di cui € 3,8 milioni (USD 5,2 milioni) sostenuti quest'anno.

A Rothes, in Scozia, è stato completato nel 2013 il nuovo impianto per l'imbottigliamento di GlenGrant per € 6,7 milioni (GBP 5,6 milioni): anche questo progetto ha consentito di internalizzare un'attività in precedenza gestita da terzi; la capitalizzazione relativa al 2013 è di € 2,0 milioni (GBP 1,7 milioni).

Presso la sede del Gruppo, a Sesto San Giovanni, nel 2013 è stata realizzata la riqualificazione di Villa Campari, per un investimento totale di € 2,0 milioni. Villa Campari è una dimora ottocentesca, un tempo conosciuta come Casa Alta, per decenni sede di rappresentanza del vecchio stabilimento Campari, oggi trasformata in parte in un ristorante elegante e moderno, affidato a terzi con un contratto di locazione e in parte sede della Campari Academy, creata allo scopo di formare professionisti del settore del *beverage*.

La parte restante degli investimenti dell'esercizio in immobilizzazioni materiali, pari a € 28,8 milioni, è stata sostenuta negli stabilimenti del Gruppo per attività ricorrenti, inclusi € 9,1 milioni di acquisto delle botti destinate all'invecchiamento di *bourbon* e *whisky*.

Gli investimenti in attività biologiche, per un totale di € 1,0 milioni, sono stati sostenuti da Sella&Mosca S.p.A. principalmente sugli impianti di vigneto.

Infine, gli investimenti dell'esercizio in immobilizzazioni immateriali a vita definita, complessivamente pari a € 5,9 milioni, sono legati principalmente a progetti volti al costante potenziamento dei sistemi informativi in essere nonché

all'integrazione dei sistemi del Gruppo nelle nuove società quali Campari España S.L., Campari International S.r.l., J.Wray&Nephew Ltd. e in Campari Australia PTy Ltd., relativamente all'acquisizione Copack.

Composizione dell'indebitamento netto

La posizione finanziaria consolidata al 31 dicembre 2013 presenta un indebitamento netto di € 852,8 milioni, in diminuzione di € 16,9 milioni rispetto a quello rilevato al 31 dicembre 2012 (€ 869,7 milioni).

Gli eventi dell'anno e i flussi di cassa che hanno modificato il livello dell'indebitamento netto, sono stati ampiamente commentati nel precedente paragrafo 'rendiconto finanziario'.

La tabella seguente espone invece la struttura del debito tra inizio e fine periodo confrontata con quella dello scorso anno.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	444,2	442,5	1,8
Debiti verso banche	(122,3)	(121,0)	(1,3)
<i>Private placement</i> , quota a breve	(28,9)	-	(28,9)
Altri crediti e debiti finanziari	18,9	15,0	3,9
Posizione finanziaria netta a breve termine	311,9	336,5	(24,6)
Debiti verso banche	(0,6)	(1,1)	0,6
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(1,3)	(1,4)	0,1
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario ^(*)	(1.167,7)	(1.206,9)	39,2
Altri crediti e debiti finanziari	9,6	13,3	(3,6)
Posizione finanziaria netta a medio-lungo termine	(1.159,9)	(1.196,1)	36,2
Posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio	(848,0)	(859,7)	11,7
Debiti per esercizio <i>put option</i> e pagamento <i>earn out</i>	(4,8)	(10,0)	5,3
Posizione finanziaria netta	(852,8)	(869,7)	16,9

^(*) Inclusi i relativi derivati.

In termini di struttura, la posizione finanziaria netta conferma la medesima ripartizione tra le componenti a breve termine e quella a medio-lungo dell'esercizio precedente.

Nella parte a breve, si conferma infatti una posizione finale di liquidità netta che, al 31 dicembre 2013, è di € 311,9 milioni, determinati da disponibilità liquide e mezzi equivalenti per € 444,2 milioni, cui si contrappongono debiti verso banche per complessivi € 122,3 milioni.

La variazione più significativa, rispetto allo scorso anno consiste nella riclassifica a breve della prima *tranche* del *private placement* emesso da Campari America nel 2009, scadente nel mese di giugno 2014, per USD 40 milioni (€ 28,9 milioni).

L'indebitamento a medio-lungo termine, pari a € 1.159,9 milioni è determinato quasi esclusivamente dai prestiti obbligazionari in essere, che si riducono di € 39,2 milioni per effetto della riclassifica sopra descritta e dell'effetto cambio positivo, che sul solo *private placement* ammonta a € 8,2 milioni.

Complessivamente invece, la fluttuazione delle valute intercorsa tra le due date poste a confronto, ha determinato un effetto del tutto marginale sulla posizione finanziaria netta consolidata, rilevata al 31 dicembre 2013: ciò in quanto, a fronte della svalutazione rilevata sul debito (ovvero sul *private placement* denominato in Dollari USA), si è registrata, per importi minori, una ancora più consistente svalutazione della liquidità detenuta dalle società controllate in Russia, Brasile e Australia.

Separatamente, la posizione finanziaria netta del Gruppo evidenzia l'iscrizione di un debito finanziario di € 4,8 milioni, relativo al futuro pagamento di *put option* e *earn out*.

Al 31 dicembre 2012 tale debito ammontava a € 10,0 milioni; la variazione tra i due valori è data dal riacquisto di quote di minoranza di LdM, dall'esercizio di *put option* di Campari Rus OOO e dal pagamento di alcuni *earn out*.

Al 31 dicembre 2013 il debito residuo è riconducibile al pagamento di *earn out* su Sagatiba S.A. e al debito residuo per riacquisto di quote di minoranze di LdM.

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

Il prospetto seguente espone lo stato patrimoniale del Gruppo in una forma sintetica e riclassificata che evidenzia la struttura del capitale investito e delle fonti di finanziamento.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Attivo immobilizzato	1.998,7	2.073,1	(74,4)
Altre attività e passività non correnti	(213,4)	(200,5)	(12,9)
Capitale circolante operativo	537,5	539,9	(2,4)
Altre attività e passività correnti	(73,9)	(109,7)	35,8
Totale capitale investito	2.248,9	2.302,8	(53,9)
Patrimonio netto	1.396,1	1.433,1	(37,0)
Posizione finanziaria netta	852,8	869,7	(16,9)
Totale fonti di finanziamento	2.248,9	2.302,8	(53,9)

Si segnala che, rispetto ai dati esposti nella Relazione annuale 2012, a seguito dell'allocazione definitiva dei valori derivanti dall'acquisizione LdM, il Gruppo ha effettuato alcune riclassifiche, di seguito esposte. Tutti gli effetti dell'allocazione definitiva al 31 dicembre 2013, sono dettagliati alla note 7 e 8 del Bilancio consolidato.

	31 dicembre 2012		
	Dati pubblicati € milioni	Riclassifiche € milioni	Dati post-riclassifiche € milioni
Attivo immobilizzato	2.063,1	10,0	2.073,1
Altre attività e passività non correnti	(202,9)	2,4	(200,5)
Capitale circolante operativo	562,5	(22,6)	539,9
Altre attività e passività correnti	(119,9)	10,2	(109,7)
Totale capitale investito	2.302,8	-	2.302,8
Patrimonio netto	1.433,1	-	1.433,1
Posizione finanziaria netta	869,7	-	869,7
Totale fonti di finanziamento	2.302,8	-	2.302,8

Il capitale investito al 31 dicembre 2013 è pari a € 2.248,9 milioni, inferiore di € 53,9 milioni rispetto al 31 dicembre 2012.

Non si rilevano variazioni strutturalmente rilevanti nelle singole componenti del capitale investito e delle fonti di finanziamento; globalmente le attività e le passività, ovvero il patrimonio netto, subiscono significative diminuzioni di valore come conseguenza della svalutazione di tutte le principali valute.

La struttura finanziaria del Gruppo evidenzia un rapporto debito/mezzi propri a fine periodo pari al 61,1%, rispetto al 60,7% del 31 dicembre 2012.

Per maggiori dettagli si rimanda ai precedenti paragrafi 'Rendiconto finanziario' e 'Composizione dell'indebitamento netto' e relativamente alle variazioni del capitale circolante netto si rimanda al paragrafo seguente 'Capitale circolante operativo'.

Capitale circolante operativo

Come già esplicitato nel precedente paragrafo, rispetto ai dati esposti nella Relazione annuale 2012, a seguito dell'allocazione provvisoria dei valori derivanti dall'acquisizione LdM, il Gruppo ha effettuato alcune riclassifiche, di seguito esposte:

	31 dicembre 2012		
	Dati pubblicati € milioni	Riclassifiche ^(*) € milioni	Dati post-riclassifiche € milioni
Crediti verso clienti	312,4	(0,6)	311,9
Rimanenze	451,4	(10,4)	441,0
Debiti verso fornitori	(201,4)	(9,6)	(211,0)
Capitale circolante operativo	562,5	(20,6)	541,9
Vendite 12 mesi mobili	1.340,8	-	1.340,8
Incidenza capitale circolante su vendite 12 mesi mobili (%)	42,0%		40,4%

^(*) Si rimanda al Bilancio consolidato, nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

Nella tabella seguente i dati di capitale circolante al 31 dicembre 2013 vengono confrontati con quelli al 31 dicembre 2012 (post riclassifiche); inoltre si riporta l'incidenza del capitale circolante operativo sulle vendite dei 12 mesi mobili precedenti; infine, la variazione del 2013 è analizzata in termini di differenza cambio, perimetro e organica.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione totale	di cui		
				variazione organica	variazione di perimetro	differenze cambio
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Crediti verso clienti	288,5	311,9	(23,3)	(4,3)	2,5	(21,5)
Rimanenze	447,1	441,0	6,1	33,0	1,3	(28,2)
Debiti verso fornitori	(198,1)	(211,0)	12,9	7,3	(3,1)	8,7
Capitale circolante operativo	537,5	541,9	(4,3)	36,0	0,6	(40,9)
Vendite 12 mesi mobili	1.524,1	1.340,8	183,3			
Incidenza capitale circolante su vendite 12 mesi mobili (%)	35,3%	40,4%				
Incidenza capitale circolante su vendite 12 mesi mobili rettificato da variazione perimetro LdM (%)		33,7%				

Il capitale circolante operativo al 31 dicembre 2013 è pari a € 537,5 milioni ed evidenzia una riduzione di € 4,3 milioni rispetto al 31 dicembre 2012.

Al netto dell'effetto cambio, che ha generato una riduzione di € 40,9 milioni, e dell'effetto perimetro dovuto all'acquisizione Copack per € 0,6 milioni, la variazione organica del capitale circolante del periodo mostra un aumento di € 36,0 milioni. Questo aumento è quasi interamente riconducibile all'aumento dei valori delle rimanenze, per € 33,0 milioni mentre è opportuno rilevare il positivo contenimento dei crediti commerciali, che a cambi e perimetro costanti si riducono di € 4,3 milioni.

L'aumento del valore delle rimanenze è riconducibile principalmente al liquido in invecchiamento nelle tre distillerie del Gruppo mentre, la non auspicata riduzione dei debiti verso fornitori (€ 7,3 milioni in termini organici) è riconducibile essenzialmente a fattori stagionali infrannuali.

Rapportato alle vendite nette degli ultimi 12 mesi, il capitale circolante operativo al 31 dicembre 2013 ha un'incidenza del 35,3%, e si rapporta a un'incidenza al 31 dicembre 2012, rettificata per effetto delle variazioni di perimetro derivanti dall'acquisizione LdM, pari al 33,7%.

Investor information

Economia internazionale

Con riferimento all'andamento dell'economia nelle principali aree geografiche, in Italia la prolungata fase di declino del PIL in atto dall'estate del 2011 si è arrestata nel corso del terzo trimestre del 2013. Nel corso del quarto trimestre del 2013 il PIL è aumentato del +0,1% sul trimestre precedente e ha subito una contrazione complessivamente del -0,8% nell'anno (fonte: ISTAT). Nell'ultima parte dell'anno sono emerse indicazioni di una moderata crescita dell'attività economica, come dimostrato dai segnali di ripresa della produzione industriale, sospinta soprattutto dalla domanda estera. Tuttavia, a fronte di un miglioramento del clima di fiducia delle imprese, sia pure in misura contenuta, sulla ripresa continuano a gravare la fragilità del mercato del lavoro e l'andamento del credito. In particolare, l'andamento dei consumi continua a essere negativamente influenzato dalla debolezza del reddito disponibile e dalle difficili condizioni del mercato del lavoro. La fiducia dei consumatori, in forte recupero dall'inizio del 2013, ha subito un lieve peggioramento alla fine del 2013 a causa dell'incertezza nelle attese relative all'evoluzione futura dell'economia e del mercato del lavoro.

Con riferimento all'Eurozona, dopo una flessione nei primi mesi dell'anno, il PIL ha segnato qualche progresso nella restante parte dell'anno, realizzando una variazione complessiva pari a -0,4% nel 2013 (fonte: OCSE). L'attività industriale mostra tuttavia ancora segni di debolezza e le prospettive continuano a essere disomogenee tra le maggiori economie dell'area. La ripresa della domanda interna è incerta, pur con qualche segnale di miglioramento, mentre l'andamento delle vendite al di fuori dell'area si conferma positivo. Alla luce di un prolungato periodo di bassa inflazione e di debolezza dell'attività economica, la BCE ha ribadito la volontà di continuare a perseguire una politica monetaria espansiva con tassi ufficiali ai livelli pari o inferiori a quelli attuali per un periodo prolungato di tempo.

Per quanto riguarda gli altri mercati internazionali, nel Regno Unito la crescita si è stabilizzata nel corso del 2013 su un livello elevato, pari a +1,4% nell'anno (fonte: OCSE). La crescita è stata trainata principalmente dalla domanda interna, come risulta anche dalla positiva evoluzione del mercato del lavoro e dagli indicatori di produzione manifatturiera. Inoltre, sono migliorate le condizioni del credito per famiglie e grandi imprese. Negli Stati Uniti il PIL ha accelerato il ritmo di crescita nel corso della seconda metà del 2013, collocandosi a +1,7% nell'anno (fonte: OCSE). La crescita è da attribuirsi principalmente al rafforzamento della dinamica dell'occupazione e all'irrobustimento dei consumi. In Giappone, dopo la forte espansione dei trimestri precedenti, il prodotto ha rallentato a seguito della brusca decelerazione dei consumi e delle esportazioni, raggiungendo una crescita del +1,8% nel 2013 (fonte: OCSE).

Nei principali paesi emergenti l'attività economica ha mostrato andamenti differenziati. Mentre in Cina, dopo un periodo di rallentamento, la crescita si è rafforzata sulla spinta di misure di sostegno agli investimenti e alle esportazioni varate a metà 2013, in Brasile il PIL ha rallentato e in Russia ha continuato a ristagnare.

Secondo le più recenti stime dell'OCSE, si stima che la crescita mondiale, dopo essere scesa al 2,7% nel 2013, possa segnare un recupero nell'anno in corso, collocandosi a +3,6%. In particolare, si prevede un'accelerazione della crescita del PIL a +2,9% negli Stati Uniti e +2,4% nel Regno Unito, e un rallentamento a +1,5% in Giappone. Anche nelle principali economie emergenti, con l'eccezione del Brasile, si prevede un rafforzamento della dinamica del prodotto rispetto al 2013. Si ritiene tuttavia che la futura evoluzione dell'economia mondiale rimanga ancora soggetta a rischi, in prevalenza verso il basso (fonte: Banca d'Italia).

Mercati finanziari

Dopo un avvio complessivamente positivo nei primi mesi del 2013, a partire da maggio l'andamento dei mercati finanziari internazionali è stato caratterizzato da una rinnovata volatilità, innescata dal diffondersi di timori circa una possibile riduzione anticipata dello stimolo monetario negli Stati Uniti e dall'incertezza sulle prospettive dell'economia mondiale. Nei mesi estivi il miglioramento delle prospettive di crescita delle economie avanzate ha innescato un rialzo dei corsi azionari e dei tassi di interesse a lungo termine che si è arrestato in settembre, quando l'evoluzione delle attese degli operatori circa i tempi di avvio della riduzione dello stimolo monetario negli Stati Uniti ha condizionato gli andamenti dei mercati obbligazionari e azionari. A partire da novembre, il miglioramento delle prospettive di crescita delle economie avanzate e l'annuncio, a metà dicembre, dell'avvio della fase di riduzione dello stimolo monetario della Riserva Federale, hanno nuovamente favorito un rialzo dei rendimenti a lungo termine e dei corsi azionari. In questo contesto i premi per il rischio nei mercati del debito pubblico e privato si sono ridotti.

Dalla fine di marzo 2013 in Italia, dopo un avvio d'anno segnato dall'incertezza, principalmente dovuta all'esito delle elezioni politiche tenutesi alla fine di febbraio, le condizioni dei mercati finanziari sono nel complesso lievemente migliorate. In linea con quanto avvenuto sui mercati internazionali, nuove tensioni erano emerse dalla metà di maggio, legate all'incertezza sulla politica monetaria statunitense e alle tensioni sull'andamento dell'economia cinese. Tuttavia, dall'inizio di luglio le condizioni dei mercati azionari e del debito privato italiani sono progressivamente migliorate, beneficiando dei segnali positivi sulle prospettive di crescita nell'area dell'euro e dell'intenzione della BCE di mantenere condizioni monetarie distese per un periodo di tempo prolungato, pur con alcune tensioni legate all'incertezza sull'orientamento della politica monetaria negli Stati Uniti e al temporaneo aggravarsi della crisi in Siria. Nell'ultimo trimestre del 2013 è proseguito il miglioramento delle condizioni dei mercati finanziari italiani, per quanto riguarda sia i titoli di Stato sia i mercati azionari e del debito privato. I corsi azionari sono aumentati in tutti i principali settori della Borsa Italiana, riflettendo una diminuzione del premio per il rischio richiesto dagli investitori, a fronte di una sostanziale stabilità della redditività prospettica delle società quotate.

Nel 2013 gli indici FTSE MIB e FTSE Italia All Shares hanno registrato una crescita rispettivamente del +16,6% e del +17,6%. L'indice MSCI Europe ha chiuso in rialzo del +15,9%, mentre nell'area americana l'indice S&P500 ha chiuso in aumento del +29,6%.

Per quanto riguarda l'andamento dei cambi, dopo una fase di apprezzamento dell'Euro all'inizio del 2013, favorito da un'intonazione relativamente più espansiva della politica monetaria negli Stati Uniti, nell'ultima parte dell'anno è proseguito il rafforzamento dell'Euro, che ha in gran parte riflesso afflussi di portafoglio verso l'area dell'Euro, verosimilmente connessi con la diminuzione del rischio sovrano. Nel corso del 2013 tutte le principali valute di riferimento del Gruppo Campari si sono deprezzate. In particolare, rispetto al 31 dicembre 2012, si segnalano svalutazioni dei cambi nei confronti dell'Euro per il Dollaro americano del -4,5%, il Dollaro australiano del -21,3% e lo Yen giapponese del -27,0%. In un contesto di crescenti deflussi di capitali internazionali, anche le valute dei principali paesi emergenti si sono indebolite nei confronti dell'Euro. In particolare, si segnalano le svalutazioni nei confronti dell'Euro del Peso argentino del -38,6%, del Real brasiliano del -20,5% e del Rublo del -27,0%.

Settore *spirit*

Nel 2013 l'indice di riferimento *Stoxx Europe 600 Food&Beverage* ha registrato un incremento del +8,8% e una *performance* relativa negativa del -7.1% rispetto all'indice di mercato MSCI Europe.

Relativamente alle società del comparto *spirit* nel 2013, le *performance* azionarie hanno riflesso infatti andamenti dell'operatività in taluni casi inferiori alle aspettative del mercato azionario. Nella prima parte del 2013, il settore *spirit* ha evidenziato un rallentamento in alcuni importanti mercati emergenti, oltre a una persistente debolezza in Europa, anche aggravata da avverse condizioni atmosferiche. In particolare, si segnala in Cina un rallentamento in alcune categorie di prodotti premium *spirit* importati a seguito dell'introduzione da parte del governo locale di alcune misure di austerità. Nonostante questa situazione di mercato, i cui tempi di ripresa rimangono al momento incerti, il settore *spirit* continua a evidenziare complessivamente una crescita positiva della domanda, con particolare riferimento agli Stati Uniti, trainata dal continuo aumento della domanda di prodotti *premium*. In questo contesto, i prodotti *brown spirit* continuano a rappresentare un fattore chiave di crescita a volume e a valore. Specificamente, le categorie quali *Scotch whisky*, *American e bourbon whiskey* e *rum* invecchiato stanno tutte evidenziando un fenomeno di riscoperta in mercati tradizionali quali Stati Uniti, Regno Unito ed Europa, dove il consumo di questo tipo di prodotti è in continua crescita. Inoltre, in mercati emergenti tra cui Cina, India, Africa e America Latina dove si assiste a una nuova domanda generata per queste categorie a ulteriore beneficio della crescita del mercato.

Le aspettative di medio lungo termine per quanto riguarda l'andamento delle società del settore si confermano positive. I titoli delle società *spirit* continuano a beneficiare di aspettative di crescita più favorevoli rispetto agli altri settori di beni di consumo. Inoltre, attese positive per quanto riguarda il processo di consolidamento dell'industria *spirit* impattano positivamente sulle valutazioni di titoli grazie alle nuove opportunità di crescita che future operazioni di *m&a* potranno creare nei mercati di riferimento.

Titolo azionario Campari

Nell'ambito del contesto economico, di settore e dei mercati finanziari sopra descritto, nel 2013 l'azione Campari ha inizialmente beneficiato dell'annuncio di risultati positivi per l'anno 2012, grazie soprattutto al buon andamento negli Stati Uniti e alle rafforzate capacità distributive del Gruppo in nuovi mercati. In seguito, l'azione è stata penalizzata da una debole *performance* del *business* nel primo trimestre del 2013, a causa di eventi contingenti. Nella seconda parte

dell'anno l'andamento dell'azione è stato positivamente influenzato dal miglioramento delle prospettive di medio termine in un clima di ancora relativa incertezza per quanto riguarda le aspettative di breve termine.

Dalla data di quotazione (IPO) fino al 31 dicembre 2013, il titolo Campari ha registrato una variazione in termini assoluti del +292,3% (in media 11,6% all'anno), con un *total shareholder return* (TSR) del +345,4% (in media 12,7% all'anno). Rispetto agli indici FTSE MIB, la *performance* del titolo Campari è stata positiva per il +341,8%. La *performance* relativa all'indice di settore STOXX Europe 600 *Food&Beverage* è stata superiore del +198,7% nel periodo dalla quotazione al 31 dicembre 2013. Per quanto riguarda l'indice di settore MSCI Europe, nello stesso periodo l'azione ha registrato una *performance* positiva del +300,7%. Il prezzo minimo di chiusura nel 2013, registrato il 3 luglio 2013, è stato pari a € 5,46, mentre il prezzo massimo di chiusura nel periodo di riferimento, registrato il 17 settembre 2013, è stato pari a € 6,64. Nel corso del 2013 la trattazione delle azioni Campari sul mercato gestito da Borsa Italiana S.p.A. ha raggiunto un controvalore medio giornaliero di € 7,9 milioni e un volume medio giornaliero di 1,3 milioni di azioni. Al 31 dicembre 2013 la capitalizzazione di borsa risultava pari a € 3,5 miliardi.

Andamento del titolo Campari e dei principali indici di riferimento dal 1 gennaio 2013 al 31 dicembre 2013



Andamento del titolo Campari e dei principali indici di riferimento dalla quotazione (2001) al 31 dicembre 2013



Note:

I dati fino al 2009 sono stati rettificati per riflettere le variazioni del capitale sociale avvenuti nel 2005 e 2009.

STOXX Europe 600 Food & Beverage price index è un indice di capitalizzazione ponderata che comprende società europee operanti nel settore alimentare e delle bevande.

Struttura azionaria

La tabella sotto riportata mostra gli azionisti rilevanti al 31 dicembre 2013.

Azionista ⁽¹⁾	Numero di azioni ordinarie	% sul capitale sociale
Alicros S.p.A.	296.208.000	51,00%
Cedar Rock Capital ⁽²⁾	62.936.560	10,84%
Morgan Stanley Investment Management Limited	11.868.704	2,04%
Independent Franchise Partners LLP	11.754.665	2,02%

⁽¹⁾ Azionisti con una partecipazione al capitale superiore al 2% che hanno dato comunicazione a Consob e a Davide Campari-Milano S.p.A. ai sensi dell'articolo 117 del Regolamento Consob 11971/99 in merito agli obblighi di notificazione delle partecipazioni rilevanti.

⁽²⁾ Notificato a Consob da Andrew Brown, *Chief Investment Officer* di Cedar Rock Capital Ltd., in conformità all'articolo 120 TUF.

Dividendo proposto

Il Consiglio di Amministrazione che approva il presente progetto di bilancio è chiamato a deliberare in ordine alla proposta di distribuzione di un dividendo per l'esercizio 2013 pari a € 0,08 per ciascuna azione (in aumento del +14,3% rispetto al dividendo distribuito per l'esercizio 2012, pari a € 0,07).

In conformità al calendario di Borsa Italiana, il dividendo verrà posto in pagamento il 22 maggio 2014 (*payment date*), con stacco cedola n.11 in data 19 maggio 2014 (*ex date*) e data di legittimazione a percepire il dividendo ai sensi dell'articolo 83-terdecies TUF (*record date*) 21 maggio 2013.

Informazioni sul titolo azionario Campari e indici di valutazione

La tabella seguente riporta le informazioni sull'evoluzione dell'andamento del titolo azionario Campari e sull'evoluzione dei principali indici di valutazione del Gruppo Campari a partire dalla quotazione.

Anno	Prezzo minimo	Prezzo massimo	Prezzo medio	Prezzo al 31 dicembre	Variazione titolo Campari	Variazione FTSE MIB	Volume medio giornaliero	Controvalore medio giornaliero	Capitalizzazione di mercato al 31 dicembre
	€	€	€	€	%	%	milioni di azioni	€ milioni	€ milioni
2001 ⁽¹⁾	1,09	1,55	1,36	1,32	-14,9%	-14,1%	1,4	2,1	767
2002	1,27	1,89	1,58	1,50	+13,8%	-27,3%	1,1	1,7	871
2003	1,37	1,93	1,65	1,93	+28,2%	+14,4%	0,8	1,3	1.118
2004	1,79	2,39	2,02	2,37	+22,9%	+14,9%	0,9	1,7	1.374
2005	2,24	3,39	2,86	3,12	+32,0%	+15,5%	1,0	2,8	1.812
2006	3,14	4,05	3,66	3,76	+20,5%	+16,0%	1,2	4,4	2.183
2007	3,25	4,21	3,77	3,28	-12,8%	-7,0%	1,5	5,8	1.904
2008	1,93	3,30	2,78	2,40	-26,8%	-49,5%	1,3	3,7	1.394
2009	1,94	3,71	2,82	3,65	+52,1%	+19,5%	1,6	4,5	2.118
2010	3,51	4,99	4,15	4,87	+33,5%	-13,2%	1,9	7,6	2.828
2011	4,44	5,94	5,17	5,15	+5,6%	-25,2%	2,0	10,6	2.988
2012	5,08	6,50	5,55	5,80	+12,7%	+7,8%	1,7	9,6	3.369
2013	5,46	6,64	6,00	6,08	+4,8%	+17,6%	1,3	7,9	3.531

(1) Quotazione sul Mercato Telematico Azionario (MTA) di Borsa Italiana avvenuta il 6 luglio 2001. Volume e controvalore medio giornaliero esclusa la prima settimana di negoziazione.

La tabella seguente riporta le informazioni sui dividendi del titolo azionario Campari dalla quotazione.

Anno	Numero di azioni autorizzate ed emesse al 31 dicembre	Numero di azioni rettificato al 31 dicembre ⁽¹⁾	Numero di azioni con diritto godimento dividendo ⁽²⁾	Dividendo lordo per azione (€) ⁽³⁾	Dividendo complessivo (€ milioni) ⁽⁴⁾
2001	29.040.000	580.800.000	560.800.000	0,044	24,7
2002	29.040.000	580.800.000	560.800.000	0,044	24,7
2003	29.040.000	580.800.000	560.800.000	0,044	24,7
2004	29.040.000	580.800.000	562.096.180	0,050	28,1
2005	290.400.000	580.800.000	562.712.026	0,050	28,1
2006	290.400.000	580.800.000	580.798.906	0,050	29,0
2007	290.400.000	580.800.000	578.711.092	0,055	31,8
2008	290.400.000	580.800.000	576.380.506	0,055	31,7
2009	290.400.000	580.800.000	576.380.506	0,060	34,6
2010	580.800.000	580.800.000	576.672.284	0,060	34,6
2011	580.800.000	580.800.000	578.636.980	0,070	40,5
2012	580.800.000	580.800.000	569.257.224	0,070	39,8
2013	580.800.000	580.800.000	576.011.614	0,080	46,1

(1) Si segnala che le informazioni sull'azione antecedenti le date in cui sono intervenute le variazioni sul capitale sociale sono state rettificate per tenere conto delle nuove composizioni del capitale sociale come sotto descritto:

- frazionamento delle azioni, in ragione di dieci nuove azioni ogni azione posseduta, divenuto effettivo il 9 maggio 2005;
- aumento di capitale gratuito mediante emissione di 290.400.000 nuove azioni del valore nominale di € 0,10 cadauna attribuite gratuitamente ai soci in ragione di una nuova azione per ciascuna azione posseduta, divenuto effettivo il 10 maggio 2010.

(2) Escluse le azioni proprie detenute da Davide Campari Milano S.p.A. Per il 2013 numero di azioni alla data del Consiglio di Amministrazione del 12 marzo 2014.

(3) Dividendo complessivo distribuito di competenza dell'esercizio, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio. Relativamente all'esercizio 2013, dividendo proposto dal Consiglio di Amministrazione e da sottoporre all'Assemblea degli Azionisti del 30 aprile 2014.

(4) Per il 2013 dividendo complessivo calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del Consiglio di Amministrazione del 12 marzo 2014 e da ricalcolarsi in base al numero totale di azioni in circolazione alla data dello stacco della cedola.

La tabella seguente riporta le informazioni relative ai principali indicatori di valutazione del titolo azionario Campari dalla quotazione.

Anno	Utile per azione ⁽¹⁾	Prezzo/ Patrimonio netto	Prezzo / Utile netto	Dividendo/ Utile netto ⁽²⁾	Dividendo/ Prezzo per azione ⁽²⁾
2001	0,11	1,78	12,1	38,9%	3,3%
2002	0,15	1,82	10,1	30,9%	2,9%
2003	0,14	2,04	14,0	35,6%	2,3%
2004	0,17	2,20	13,7	29,0%	2,1%
2005	0,21	2,61	14,9	23,8%	1,6%
2006	0,21	2,74	18,3	24,8%	1,3%
2007	0,22	2,17	15,2	25,4%	1,7%
2008	0,22	1,46	11,0	25,1%	2,3%
2009	0,24	2,02	15,3	25,2%	1,6%
2010	0,27	2,26	18,0	22,1%	1,2%
2011	0,27	2,19	18,7	25,4%	1,4%
2012	0,27	2,35	21,4	25,4%	1,2%
2013	0,26	2,53	23,6	30,8%	1,3%

⁽¹⁾ Fino al 2004 Principi Contabili Italiani, dal 2005 IAS/IFRS.

⁽²⁾ Relativamente all'esercizio 2013, dividendo proposto dal Consiglio di Amministrazione e da sottoporre all'approvazione dell'Assemblea annuale degli Azionisti del 30 aprile 2014.

Attività di *investor relation*

Campari persegue una politica di comunicazione agli operatori del mercato finanziario improntata sulla diffusione di notizie complete, corrette e tempestive su risultati, iniziative e strategie aziendali, nel rispetto delle esigenze di riservatezza che talune informazioni possono richiedere.

Nel corso del 2013 è proseguita l'attività di comunicazione nei confronti di investitori istituzionali e analisti finanziari attraverso numerosi incontri organizzati a Milano e nelle principali piazze europee, incluse Londra, Edimburgo, Parigi, Francoforte e Copenaghen, ed extraeuropee, inclusi gli Stati Uniti e il Canada.

Il sito *internet* dedicato a *Investors*, strumento chiave per la veicolazione al pubblico di informazioni sulla società, inclusi risultati finanziari, sviluppi societari, quotazione in borsa e calendario eventi, è stato recentemente rinnovato nel *design* e arricchito di nuovi contenuti informativi e strumenti interattivi. Inoltre, è stata creata una sezione interamente dedicata alla *corporate governance*, dove è possibile accedere a tutte le informazioni rilevanti per quanto riguarda il sistema di *governance*, gli organi sociali e le assemblee della Società. Il nuovo sito *web* è stato sviluppato in modo compatibile con ogni dispositivo elettronico di comunicazione al fine di consentire un accesso sempre più ampio e immediato grazie alle nuove tecnologie.

Le informazioni di interesse di azionisti e investitori, disponibili sul sito *internet*, possono essere richieste anche tramite la casella dedicata di posta elettronica investor.relations@campari.com.

Gruppo Campari e la responsabilità sociale d'impresa

Il nostro modo di fare impresa

La passione ha contraddistinto fin dalle sue origini il Gruppo Campari e ha permesso di dare vita a marchi che rappresentano uno stile di vita positivo e un punto di riferimento per i consumatori di tutto il mondo. La stessa passione anima il Gruppo anche internamente e si esprime attraverso un'attenzione costante nei confronti delle proprie risorse.

La struttura operativa che contraddistingue il Gruppo Campari si è definita negli anni traendo ispirazione da alcuni valori fondanti che sono alla base del suo agire. **Integrità, passione, pragmatismo e orientamento alla performance** sono i principi che da sempre guidano il Gruppo a compiere scelte consapevoli e ragionate. Questi valori identitari sono correlati e arricchiti da principi generali quali **correttezza, imparzialità, riservatezza, trasparenza e completezza di informazione**. Il quadro valoriale che ne deriva è alla base di un *modus operandi* in grado di ispirare azioni rispettose nei confronti delle persone che lavorano nel Gruppo e delle comunità in cui il Gruppo opera.

La **reputazione**, che contraddistingue il Gruppo Campari dal 1860, deriva pertanto da un modo di vivere l'impresa con responsabilità e costituisce una delle risorse imprescindibili per la crescita odierna e futura.

Il [Codice Etico](#) e le **Business Conduct Guideline** rappresentano un'ulteriore evidenza di questo modo di fare impresa. I due documenti raccolgono i valori fondanti del Gruppo e offrono linee guida per agire responsabilmente in un contesto competitivo sempre più complesso.

Il **Codice Etico**, approvato dal Consiglio di Amministrazione, si compone di 16 articoli volti ad affrontare tematiche inerenti la vita del Gruppo; le **Business Conduct Guideline** forniscono, invece, linee guida agevoli per creare un clima interno contraddistinto quotidianamente dalla massima integrità.

Insieme alla **Missione**, ai **Valori** e al [Sistema di Governance](#), il **Codice Etico** e le **Business Conduct Guideline** rappresentano il terreno comune su cui il Gruppo Campari ha costruito il proprio modo di fare impresa, definendo i principi e le regole che qualsiasi *manager*, dipendente e collaboratore stabile del Gruppo è chiamato a seguire.

Per rafforzare l'effettiva efficacia di questi due documenti, nel 2013 sono stati messi a punto studi preliminari per affrontare tematiche quali il **Whistleblowing** e il **Fraud Risk Assessment**, così come è proseguito l'aggiornamento sistematico dei rischi correlati all'industria. Entrambe le aree verranno completate durante il 2014.

Gruppo Campari-II 2013-La responsabilità sociale d'impresa

Il Gruppo Campari, mettendo in pratica i valori che lo contraddistinguono, ha sempre agito secondo criteri ispirati alla responsabilità e alla sostenibilità. Grazie all'ascolto e alla ricezione degli stimoli provenienti da un contesto esterno sempre più attento alle tematiche in questione, il Gruppo ha maturato la necessità di condividere con i propri *stakeholder* le iniziative nell'ambito della **Responsabilità Sociale d'Impresa ('CSR')**. L'interesse crescente dei consumatori riguardo a pratiche etiche e l'attenzione posta dal mondo finanziario nei confronti della sostenibilità hanno costituito due incoraggiamenti fondamentali per indirizzare il Gruppo a divulgare, in modo più strutturato, gli sforzi intrapresi. La seguente sezione presenta l'impegno del Gruppo Campari in ambito di sostenibilità e si pone in continuità rispetto alla prima 'fotografia' ritratta nella [Relazione Finanziaria Annuale 2012](#) ('Report Annuale 2012').

Coerentemente alle intenzioni espresse nel 2012, nel 2013 il Gruppo si è attivato per delineare in maniera più articolata la strategia di CSR, confermando così l'attenzione posta da Campari su questo tema. Durante l'anno sono stati perciò definiti degli indicatori che permetteranno, in futuro, la misurazione e la relativa valutazione dei risultati conseguiti dal Gruppo grazie allo sviluppo e all'adozione di comportamenti e pratiche sostenibili. Il progetto ha avuto inoltre l'obiettivo di armonizzare le numerose iniziative realizzate a livello locale dalle diverse filiali, fornendo una cornice comune in cui collocarle.

In questi anni gli sforzi relativi alla CSR si sono concentrati principalmente in cinque aree d'interesse facenti riferimento a funzioni cardine del *business* del Gruppo: le nostre persone; pratiche responsabili e marketing responsabile; i nostri fornitori; qualità, sicurezza alimentare, salute e sicurezza, ambiente-QHSE; impegno nelle comunità di appartenenza.

I dati del Gruppo fanno riferimento all'anno 2013 e non includono, all'interno del loro perimetro, i relativi valori provenienti dalla controllata giamaicana, che verranno inclusi a partire dal 2014.

Le nostre persone

Gruppo Campari ha maturato negli anni la consapevolezza che il capitale umano costituisce una delle risorse più preziose per sviluppare la *business* dell'azienda. Per questo motivo, anche durante il 2013, sono state adottate azioni per valorizzare le risorse che lavorano nell'azienda (i *'Camparisti'*). Queste ultime costituiscono infatti gli ambasciatori più autentici del Gruppo Campari nel mondo e sono di supporto nell'intraprendere, con spirito propositivo, le sfide e le opportunità poste dal mercato.

L'approccio descritto assume una rilevanza strategica se si analizza il contesto di cambiamento che ha interessato il Gruppo negli ultimi anni: le strategie di crescita e le numerose acquisizioni messe a segno hanno permesso infatti alla società di diventare sempre più globalizzata, apportando una varietà culturale che arricchisce giornalmente la vita lavorativa del Gruppo.

In questo panorama il Gruppo Campari si è impegnato a diffondere i propri principi cardine valorizzando e rispettando, al contempo, le diversità delle proprie risorse e condannando ogni forma di discriminazione.

Durante il 2014 il Gruppo Campari valuterà lo stato di integrazione così come il benessere dei suoi dipendenti attraverso l'utilizzo di un questionario. Come già avvenuto nel 2008, nel 2010 e nel 2012 questo strumento permetterà di misurare alcuni aspetti chiave relativi all'ambiente lavorativo, alla cultura e al clima aziendale. Negli anni precedenti il riscontro dei *Camparisti* è stato estremamente positivo. Per la prossima edizione, il Gruppo si pone come obiettivo una partecipazione in linea con le precedenti, pari all'85% del totale dei collaboratori. Il questionario ha l'obiettivo di investigare alcune tematiche rilevanti per il benessere delle risorse del gruppo, come per esempio la partecipazione attiva dei lavoratori alla vita della compagnia e l'aderenza ai valori cardine. Nello specifico, per questi due indicatori, si desidera raggiungere un punteggio medio di 5 data una scala di misurazione da 1 a 7. Questi obiettivi sono stati identificati tenendo conto del cambiamento e della crescita, anche numerica, che ha interessato la società negli ultimi anni. È infatti utile ricordare che l'acquisizione LdM, avvenuta nel 2012, ha quasi raddoppiato il numero delle risorse rendendo così la realtà del Gruppo Campari ancora più diversificata.

Dati gli sforzi intrapresi negli ultimi anni da Campari per diffondere comportamenti e abitudini sempre più sostenibili, a partire dal 2014 il questionario sarà ampliato attraverso l'inserzione di alcuni indicatori per valutare la conoscenza e l'interesse dei *Camparisti* rispetto alle tematiche di Responsabilità Sociale d'Impresa.

Un altro dato indicativo, che il Gruppo ritiene importante monitorare, emerge dall'analisi di quanti lavoratori lascino volontariamente l'azienda. Per il 2013 il Gruppo Campari si era posto l'ambizioso obiettivo di non eccedere il 8% di *turnover* medio, ottenendo una percentuale pari al 6,8%. Il Gruppo ha inoltre puntato a rafforzare il legame nei confronti dell'azienda: le *stock option* sono, a esempio, uno strumento utile a incentivare un legame di medio-lungo periodo nei confronti di Campari, assicurando la sostenibilità dei risultati nel tempo. Per il 2013 il Gruppo si era posto come *target* che almeno il 70% della popolazione manageriale potesse beneficiare di questo strumento finanziario. A oggi il 74,5% dei *manager* ne trae vantaggio.

Per il Gruppo Campari coltivare talenti significa permettere alle proprie persone di aspirare a una crescita professionale effettiva, garantendo in tal modo la continuità della propria organizzazione. Per questo motivo l'azienda si è posta come obiettivo che il 65% delle posizioni di *senior management* vacanti fosse coperto grazie alla promozione di risorse interne, raggiungendo il *target* nella sua interezza.

Per diffondere il valore e l'importanza della solidarietà, un ruolo importante spetta alla **Fondazione Campari**, nata nel 1957 come ente a sostegno dei *Camparisti* e delle loro famiglie in Italia. Rispecchiando la crescita internazionale del Gruppo, nel 2013 la Fondazione Campari ha esteso la propria area di intervento anche ai collaboratori al di fuori dell'Italia, ponendosi l'obiettivo di evadere positivamente il 85% delle richieste di intervento pervenute da tutto il mondo. Nel 2013 la Fondazione Campari è stata in grado di soddisfare il 98,5% delle richieste inoltrate sia dall'Italia che dagli altri Paesi che costituiscono il Gruppo. Più nello specifico per quanto riguarda l'Italia, ove la Fondazione Campari è attiva da numerosi anni, l'ente ha sovvenzionato differenti attività per un valore di circa € 0,2 milioni, rispondendo positivamente al 98,4% delle domande conformi inoltrate. Questo ammontare ha permesso di finanziare borse di studio, sostenere persone in difficoltà, sovvenzionare parte dei costi degli asili per i figli di alcuni *Camparisti* e, infine, di dare un aiuto concreto ai lavoratori meno abbienti per l'acquisto della casa di proprietà. Nel resto del mondo la Fondazione Campari si è concentrata nel sostenere economicamente casi di particolare emergenza, accogliendo il 100% delle domande conformi inoltrate. L'impegno della Fondazione Campari è stato confermato anche per il 2014 e avrà un particolare *focus* verso i paesi emergenti in cui il Gruppo è presente. Inoltre, risorse aggiuntive provverranno anche da Davide Campari-Milano S.p.A. ('DCM').

Il Gruppo si è inoltre impegnato a portare avanti progetti di formazione, quali **Campari way of people management** e **Passion for Learning**, e di aggregazione già descritti nel Report Annuale 2012. A questo proposito negli *headquarter* di Sesto San Giovanni sono continuate le occasioni di incontro tra i *Camparisti* e il CEO Bob Kunze-Concewitz. I **'Lunch with Bob'** sono ormai un appuntamento fisso che permette a ogni funzione di dialogare e confrontarsi con il CEO costituendo inoltre una fucina di idee per migliorare il Gruppo dal suo interno. La **Camparista Experience**, infine, una piattaforma *online* di comunicazione interna, è stata aggiornata durante il 2013 e rimane uno strumento importante a

disposizione di ogni *Camparista* per esprimere le proprie emozioni e i propri stati d'animo, oltre che un mezzo fondamentale per diffondere i valori fondanti del Gruppo.

Il nostro approccio al bere responsabile

Per il Gruppo Campari impegnarsi nell'ambito della Responsabilità Sociale d'Impresa significa anche adoperarsi per diffondere, su larga scala, una cultura del bere responsabile che associ i prodotti a momenti di gioia, di celebrazione e di socialità. Il Gruppo Campari condanna, perciò, il consumo eccessivo, inappropriato e illegale di alcolici.

Come descritto nel *Report Annuale 2012* il Gruppo si è dotato, negli scorsi anni, di un **Codice di Comunicazione Commerciale** con la finalità di chiarire obiettivi e *target* della comunicazione e di caratterizzarla con messaggi finalizzati a ricordare l'importanza di un consumo responsabile. Nel 2013 il Codice è stato ampliato in due sezioni differenti andando a includere la CSR nei processi di revisione e alcune linee guida per la gestione della comunicazione digitale.

Nel 2013 la Responsabilità Sociale d'Impresa è entrata, perciò, a pieno titolo nei processi di controllo e verifica della comunicazione grazie all'inserimento del referente CSR nell'**Internal Approval Committee** (Commissione interna di approvazione) preposta alla valutazione delle comunicazioni commerciali.

Il Gruppo Campari ha inoltre sempre più a cuore il coinvolgimento dei propri *stakeholder* anche all'interno della realtà digitale. Le comunità online che seguono il Gruppo attraverso i *social network* sono in aumento costante, e così il loro raggio di influenza. Il Gruppo si è perciò attivato per approcciare i nuovi mezzi di comunicazione digitale quali, per esempio, Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn e Pinterest, su cui, a oggi, lo stesso Gruppo e i suoi *brand* risultano essere presenti. A oggi il 85% delle pagine digitali presenta un messaggio relativo al bere responsabile, con l'obiettivo di estenderlo a tutti gli *account* del Gruppo durante il 2014.

Inoltre, nel 2013, il Gruppo Campari si è posto come obiettivo che il 100% della forza promozione e vendite avesse recepito e assimilato i contenuti e le linee guida racchiusi all'interno del **Codice di Comunicazione Commerciale**. L'effettiva presa visione e condivisione dei messaggi del documento ha interessato il 99% della forza promotrice e il 81% della forza vendite.

Durante il 2013 il Gruppo Campari si è inoltre impegnato a strutturare la divulgazione di messaggi legati al consumo responsabile di alcolici. In questa direzione, il Gruppo ha posto come traguardo per il 2013 che il 100% della comunicazione *above the line* presentasse un messaggio che ricordasse ai potenziali consumatori l'importanza di un consumo responsabile. Questi messaggi sono pensati per essere adattati alle peculiarità dei diversi *media* e mercati. Nello specifico è stata prodotta una striscia di tre secondi per i canali radio e video e una striscia testuale da applicarsi ai messaggi divulgati su carta stampata e su *internet*. A oggi il Gruppo Campari è riuscito a raggiungere il 99% dell'obiettivo preposto.

Lo stesso impegno è stato formalizzato anche per i materiali promozionali *below the line*, che includono principalmente i prodotti di *merchandising*. Per questi ultimi il Gruppo si è posto come obiettivo quello di aggiungere un messaggio che ricordi l'importanza di un consumo responsabile per il 80% delle comunicazioni, raggiungendo il 97% del *target* indicato.

Il Gruppo Campari riconosce che uno stile di vita sostenibile è intimamente connesso a un consumo consapevole delle bevande alcoliche. Per il 2014 il Gruppo si è posto l'obiettivo di diffondere, anche internamente, messaggi legati al consumo responsabile attraverso comunicazioni durante momenti comuni (*convention, training, induction*) e un *link* nella **Guida Pratica per Camparisti**, firmata da tutti i dipendenti all'atto di assunzione, per indirizzarli alla sezione del sito dedicata.

Il Gruppo, coerentemente con la sua strategia generale di stabilire e rafforzare la propria presenza nei mercati chiave in cui ha raggiunto una considerevole massa critica, nel corso del 2013 ha portato a 16 il numero di Paesi in cui ha una rete distributiva propria. In questi mercati il Gruppo ha anche sviluppato legami con le associazioni di categoria più rilevanti al fine di creare sinergie che permettano di crescere in maniera armoniosa e nel rispetto delle regolamentazioni locali. A livello globale il Gruppo Campari è oggi membro di [22 associazioni istituzionali, di categoria o con finalità sociale](#), con le quali si impegna a favorire un consumo responsabile dei prodotti e un uso corretto dei mezzi utilizzati per promuovere e commercializzare i propri marchi. In molte di queste associazioni, tra cui [DISCUS](#), [ABRABE](#), [Federvini](#) e [BSI](#), diversi dirigenti del Gruppo ricoprono ruoli chiave.

Il Gruppo Campari, inoltre, ritiene che la formazione, la preparazione e la cultura dei *bartender* siano tra i valori più rilevanti nel settore. Il Gruppo, nelle diverse regioni in cui è presente, offre corsi di formazione e perfezionamento ai *bartender* perché i consumatori possano sempre gustare prodotti che esaltino al meglio qualità e sicurezza. A oggi, il Gruppo porta avanti, in tutto il mondo, numerosi corsi di formazione in collaborazione con svariati *partner* e vanta la presenza di due strutture dedicate, le [Campari Academy](#), a Sesto San Giovanni (inaugurata nel 2012 negli *headquarter* del Gruppo) e a Monaco di Baviera.

L'educazione dei *bartender* a 'servire responsabilmente' è uno dei primi passi per sensibilizzare i propri clienti a un consumo responsabile. Per questo motivo nel 2013 sono state redatte linee guida per incoraggiare i *bartender*

all'adozione di comportamenti responsabili nei confronti della clientela. Queste indicazioni saranno condivise nel 2014 con l'obiettivo di sottoporle non solo ai *bartender*, ma anche ai numerosi appassionati che parteciperanno ai corsi.

La nostra supply chain

Per il Gruppo Campari l'approccio responsabile al *business* si traduce in un impegno che va oltre l'attività diretta del Gruppo, ma prende anche in considerazione l'impatto generato dai numerosi fornitori con l'obiettivo finale di offrire al consumatore la massima qualità.

Per raggiungere questo traguardo è di fondamentale importanza scegliere i migliori interlocutori con cui stabilire relazioni professionali e basare queste ultime su valori di lealtà e trasparenza. Come già specificato nel *Report Annuale 2012*, i rapporti con i fornitori sono regolamentati dal **Supplier Code** (Codice di Fornitura), un documento approvato nel 2012 che raccoglie i valori fondanti del Gruppo e costituisce una matrice per improntare relazioni di *business* nel rispetto dei diritti delle diverse entità coinvolte. Nel 2013 questo documento è stato aggiornato includendo alcune tematiche chiave quali, per esempio, il rispetto dei diritti umani e dell'ambiente.

Per agevolare una comprensione effettiva del **Supplier Code** quest'ultimo è trasmesso ai fornitori nella lingua locale di riferimento. Inoltre, il Gruppo richiede a ogni controparte che riceva il **Supplier Code** di compilare e firmare un **Self Assessment Form** (Scheda di Autovalutazione): questo documento permette di ottenere una mappatura di ciascuna delle controparti coinvolte e di accertare periodicamente che rispondano a elevati standard qualitativi, tecnici e di stabilità finanziaria. A partire dal 2014 questo documento verrà ulteriormente integrato al fine di valutare i fornitori di materie prime e *packaging* anche in funzione alla loro aderenza ai parametri CSR definiti da Campari.

Durante il 2013 il Gruppo ha scelto di concentrarsi primariamente sui fornitori di materie prime e di *packaging* impegnandosi perché il 70% di questi sottoscrivesse il **Supplier Code**, raggiungendo una quota di accettazione pari a oltre il 80% nelle tre regioni considerate (Nord America, Sud America e Europa). L'impegno per il 2014 è quello di portare la percentuale di sottoscrizione di questo documento al 90% dei fornitori di materie prime e *packaging*.

Qualità, sicurezza alimentare, salute e sicurezza, ambiente-QHSE

Il Gruppo Campari ha un ruolo primario nel contesto moderno ed è parte attiva nel determinare effetti sui diversi portatori di interesse della Società. Le prime responsabilità in questa direzione sono quelle relative ai propri consumatori e dipendenti, e al territorio in cui sono realizzate le proprie attività produttive, operative e commerciali. La qualità e la sicurezza alimentare dei propri prodotti, la salute e la sicurezza dei propri dipendenti e la tutela dell'ambiente sono quindi tre pilastri su cui il Gruppo Campari fonda le proprie attività. Prendersi cura di questi aspetti significa mettere i consumatori e i dipendenti al centro dell'attenzione e proteggere il loro benessere fisico, psichico e mentale. Proteggere l'ambiente significa prendersi cura di ciò che non è di nostra proprietà, ma abbiamo ricevuto e per cui abbiamo una responsabilità come custodi e preservatori secondo una filosofia di sviluppo sostenibile a vantaggio delle generazioni future.

Le tematiche QHSE nel Gruppo Campari sono gestite da un *Team* Globale basato presso l'*headquarter* di Sesto San Giovanni, con delegate responsabilità di coordinamento in Nord America, Sud America, Europa, Asia e responsabilità esecutive a livello regionale e di singolo sito.

La comunicazione QHSE all'interno della Società non è da considerarsi mera trasmissione di informazioni, bensì sviluppo di relazioni al fine di costruire un contesto che genera cultura aziendale e comportamenti virtuosi. Costruire e promuovere una cultura QHSE è un passo indispensabile al fine di perseguire la Responsabilità Sociale in un'ottica di Sviluppo Sostenibile. L'impegno del Gruppo Campari inizia dalla scelta delle materie prime, continua con la produzione di prodotti sicuri e con elevati *standard* di qualità, fino alla vendita ai consumatori e comprende tematiche quali l'efficienza energetica, la riduzione dei gas a effetto serra, la valorizzazione dei prodotti secondari derivanti dalle attività produttive, la riduzione dei consumi e degli scarichi idrici, l'ottimizzazione del *packaging* e la gestione sostenibile dei rifiuti.

Il Gruppo Campari ha pubblicato nel 2013 il suo primo Report QHSE '*Our QHSE way to make the difference*' al fine di presentare e condividere le attività realizzate in ambito di *Stakeholder Engagement*, efficienza energetica, riduzione dei consumi di acqua, scarichi e rifiuti, minimizzazione degli indici infortunistici, attività dedicate di *training*, miglioramento della cultura e dei comportamenti in ambito QHSE. Il *Report* evidenzia le attività e le iniziative che il Gruppo Campari ha realizzato e intende realizzare nel 2014, dando evidenza degli obiettivi raggiunti e di quelli futuri, a livello globale, regionale e locale.

Il Gruppo Campari ha iniziato un processo di tripla certificazione in linea con gli standard **ISO22000**, **BRC**, **IFS**, **FSSC22000** (qualità e sicurezza alimentare), **OHSAS 18001** (salute e sicurezza negli ambienti di lavoro) e **ISO 14001** (ambiente). Al termine del 2013 la percentuale di raggiungimento delle certificazioni rispetto ai volumi di prodotto realizzati è così descrivibile: il 74% delle bottiglie è prodotto in siti certificati **ISO 22000**, **BRC**, **IFS**, **FSSC22000** il 14% delle bottiglie è prodotto in siti certificati **OHSAS 18001** e l'8% delle bottiglie è prodotto in siti certificati **ISO14001**.

Il Gruppo Campari raccoglie i propri dati, informazioni e indicatori QHSE a livello globale da 30 diversi siti (dati consolidati da parte delle aree geografiche Nord America, Sud America, Europa, Russia, Asia e a eccezione di alcuni dati e indicatori che nel 2013 non sono consuntivati) con l'obiettivo di raggiungere la copertura totale dei dati della società nel 2015. Dati, indicatori, unità di misura e formule sono definiti globalmente secondo linee guida internazionali sulla CSR, così come la comunicazione delle *performance* QHSE segue gli indirizzi di **G4 Sustainability Reporting Guidelines** sviluppate dal **Global Reporting Initiative**.

Il *Team* Globale ha sviluppato linee guida dedicate alla raccolta di dati e indicatori che specificano il perimetro di ogni indicatore e la metodologia di calcolo da utilizzare al fine di ottenere dati comparabili, affidabili e consistenti. Il *Report QHSE* sottolinea i principali andamenti e *trend*, così come i risultati raggiunti.

Qualità e sicurezza alimentare sono i requisiti base delle materie prime, dei processi, dei prodotti fabbricati e imbottigliati dal Gruppo Campari. Un indice di qualità è rappresentato dai reclami da mercato dei prodotti del Gruppo che totalizzano un valore di 119 *ppm* (*part-per-million*) calcolati sul numero totale di bottiglie prodotte annualmente con riduzione del 61% rispetto al 2012.

La sicurezza è uno dei pilastri della *performance* del Gruppo Campari, con un indice di frequenza infortuni pari a 2,16 (numero di infortuni ogni centomila ore lavorate) in diminuzione del 11% rispetto all'anno precedente nonostante la decisione di includere anche eventi non considerati dagli *standard* internazionali 'infortuni' quali eventi senza assenza dal lavoro e incidenti in itinere, con l'obiettivo di analizzare nel dettaglio ogni tipo di evento occorso e definire le appropriate azioni correttive e preventive per evitarne il ripetersi. L'indice di gravità degli infortuni è invece pari a 0,34 (giorni di infortunio ogni migliaio di ore lavorate) con una riduzione pari al 31% rispetto al 2012, dato che dimostra che le attività realizzate in ambito HSE (formazione, procedure e miglioramento delle condizioni di lavoro) hanno ridotto significativamente il livello di gravità degli infortuni occorsi. L'analisi della tipologia degli infortuni rileva che ai primi due posti rispettivamente si trovano i 'movimenti non coordinati da parte dei lavoratori' con il 19% degli eventi e gli 'scivolamenti' con il 13% degli eventi. Obiettivo del Gruppo Campari per il 2014 è mantenere un indice di frequenza minore di 3 e un indice di gravità minore di 0,50.

I consumi totali di energia nel 2012 sono pari a 683.968 *GJ* (*Giga Joule*), non paragonabili rispetto all'anno precedente a causa dell'inclusione nel 2013 di altri siti nel perimetro di rendicontazione dei dati e di una raccolta dati più completa e accurata. I siti produttivi e gli stabilimenti del gruppo hanno messo in atto delle specifiche attività di diagnosi energetica e relative attività di efficienza energetica che vanno dall'implementazione di nuove tecnologie tramite la realizzazione di nuove linee di imbottigliamento o la sostituzione di impianti tecnici, alla sostituzione di impianti di illuminazione con altri di nuova tecnologia a risparmio energetico. I consumi idrici sono uno dei più importanti aspetti ambientali legati al settore di produzione *spirit* e vinicolo; il Gruppo Campari ha raggiunto un risultato di circa 7 litri di acqua approvvigionata per bottiglia prodotta con una riduzione di 2 litri di acqua approvvigionata a bottiglia dovuta a specifici progetti di ottimizzazione dell'uso dell'acqua, uno per tutti l'utilizzo dell'acqua piovana come acqua di raffreddamento e l'ottimizzazione delle acque di pulizia e sanificazione degli impianti. Gli scarichi idrici sono pari a 4,5 litri di acqua scaricata per ogni bottiglia prodotta con attività in essere al fine di migliorare ogni anno la qualità dell'acqua scaricata tramite nuove tecnologie di trattamento e controlli analitici sistematici. La gestione dei rifiuti non è uno dei principali aspetti ambientali dell'azienda con una produzione totale di 10.196 tonnellate di rifiuti prodotti nel 2013, con un obiettivo globale di recupero del 100% dei rifiuti che possono essere recuperati.

Un importante risultato in ambito QHSE è rappresentato dalle attività di formazione con un numero totale di ore erogate pari a 39.259 che ha ampiamente rispettato l'obiettivo di ore medie di formazione a dipendente previsto per il 2013. Il *target* per il 2014 è di mantenere un minimo di 4 ore di formazione in media per dipendente.

Le *performance* QHSE sono dovute anche al progetto formativo **Lean Six Sigma** che il dipartimento QHSE sta sviluppando a livello globale nei singoli Paesi e nei relativi siti con significativi ritorni. Il progetto di sviluppo della metodologia **Lean Six Sigma** è partito in Italia nel 2011 e nel 2013 ha incluso l'Europa e il Sud America. Obiettivo per il 2014 è lo sviluppo della metodologia **Lean Six Sigma** in Giamaica e nei relativi siti. La Società sta inoltre investendo in innovazione e nuove tecnologie a minore impatto QHSE.

Alla fine del 2013 è stata lanciata la pagina intranet dedicata alle tematiche QHSE dove condividere i principali documenti della funzione come linee guide e manuali, *standard*, istruzioni operative e *report* con tutti i dipendenti del Gruppo Campari. Con obiettivi di *engagement* verso gli *stakeholder*, il portale QHSE ha una sezione dedicata per porre domande, fornire *feedback* e suggerire idee.

La funzione QHSE implementa applicazioni informatiche globali: **Siemens SIMATIC IT Interspec**, un sistema di gestione delle specifiche di prodotto per sviluppare, configurare e gestire tutte le specifiche di prodotto (materie prime, prodotti intermedi e finiti, materiali di confezionamento); **Interspec Reporting Documents Maker**, uno strumento per la generazione di documenti ufficiali per le comunicazioni con fornitori, distributori e clienti riguardo ai prodotti e ai loro componenti; **Interspec Reporting Bill of Materials GPSC**, che permette di visualizzare e stampare informazioni utili circa la composizione dei prodotti per le comunicazioni a clienti e consumatori; **FootPrints Quality Ticketing System**, un'applicazione *web* per raccogliere e gestire i reclami riguardanti i prodotti finiti del Gruppo Campari e i

prodotti in distribuzione, che permette di seguire l'intero processo del reclamo; **SIMATIC IT Unilab**, un sistema di gestione delle informazioni di laboratorio in linea con i più diffusi standard di qualità che permette di raccogliere e gestire i dati in un unico database centralizzato e di configurare flussi e analisi nei laboratori.

Un obiettivo del 2014 è l'implementazione di un sistema di gestione dei dati di qualità, salute, sicurezza e ambiente in linea con gli standard internazionali per la raccolta, l'analisi e la reportistica dei dati QHSE.

Per accrescere ulteriormente la consapevolezza di quanto sia importante mettere in atto pratiche sostenibili anche nella vita quotidiana, il Gruppo Campari ha scelto di estendere il progetto **EcoCampari** a tutte le proprie filiali. Come riferito nel *Report Annuale 2012 EcoCampari* è un progetto nato in Brasile per sensibilizzare i dipendenti su comportamenti ecologicamente più responsabili. Durante il 2013 il Gruppo Campari ha perciò rivisitato l'idea originale, arricchendola e adattandola ai diversi mercati, con l'obiettivo di sviluppare il progetto su scala globale a partire dal 2014. Inoltre gli stimoli provenienti da un progetto virtuoso di Campari America (**Green IT**), sono stati integrati in **EcoCampari** per un utilizzo più consapevole della tecnologia nel rispetto dell'ambiente.

Il nostro impegno verso la comunità

Negli ultimi anni il Gruppo Campari è fortemente cresciuto sia nella sua estensione geografica sia rispetto al numero di risorse che lo compongono. A oggi, Campari è presente in maniera diretta in 16 paesi, ognuno dei quali è caratterizzato da un livello di sviluppo differente e da connotazioni sociali peculiari. Per questo motivo il Gruppo si impegna nelle comunità in cui è presente al fine di favorire non solo lo sviluppo economico delle aree interessate, ma anche quello delle comunità. Questa aspirazione trova una dimostrazione concreta innanzitutto nella già citata scelta di **Fondazione Campari** di allargare il suo supporto alle Società non italiane del Gruppo.

Anche nel 2013 Campari do Brasil Ltda. ha portato avanti **EcoCampari** e **EducaCampari**, che costituiscono due veicoli fondamentali per incentivare la crescita umana e professionale dei lavoratori e delle loro famiglie. **EducaCampari** è un progetto che si svolge due volte l'anno (una per ogni semestre scolastico) e ha permesso di fornire a oltre 120 dipendenti aiuti concreti per l'educazione di 150 bambini, quali materiale scolastico e uniformi.

Attraverso **EcoCampari**, Campari do Brasil Ltda. ha continuato a sensibilizzare i lavoratori rispetto a pratiche quotidiane di sostenibilità ambientale. Quest'anno, infatti, i messaggi sviluppati non hanno riguardato solo l'ambiente lavorativo, ma è stato sviluppato un approccio a 360° che andasse anche a includere aspetti della vita quotidiana quali, per esempio, la raccolta differenziata domestica, la sostenibilità in cucina e la scelta di addobbi natalizi con un minor impatto ambientale.

Sempre in Brasile, durante il periodo delle feste Natalizie, diverse donazioni vengono fatte alla comunità, tra cui l'iniziativa **Toll Toy** che consiste nella donazione di giocattoli, acquistati dai lavoratori, a una comunità in Sorocaba, dove è presente uno dei due stabilimenti locali.

L'acquisizione LdM, avvenuta nel 2012, ha ulteriormente arricchito il panorama culturale in cui il Gruppo si trova a operare, portando con sé anche nuove sfide. J. Wray&Nephew Ltd., ('JWN') come ora è denominata LdM, essendo il maggiore produttore di alcolici in Giamaica, è profondamente integrato nel contesto sociale e da anni promuove numerose attività che coinvolgono le comunità di riferimento. Pur avendo escluso dal perimetro i dati provenienti da JWN, è da segnalare l'investimento nelle comunità portato avanti da JWN. Negli ultimi 20 anni JWN ha finanziato l'**Appleton Basic School** dove, annualmente, circa 80 bambini ricevono l'istruzione primaria. Di questi il 35% è costituito da figli di lavoratori di JWN.

L'impegno di JWN rispetto alla formazione scolastica di giovani giamaicani si concretizza anche attraverso due differenti fondi che, durante l'anno, elargiscono numerose borse di studio a studenti di differenti fasce d'età. Nel 2013 il **J. Wray&Nephew Scholarship Fund** è stato in grado di offrire sussidi per lo studio e libri a oltre 130 bambini figli di lavoratori JWN. Il **Community Outreach Fund** ha invece sostenuto l'educazione di bambini appartenenti alle comunità in cui JWN opera.

Il Gruppo Campari è da anni attivo anche nel suo territorio d'origine: l'Italia. La **Galleria Campari** e la **Campari Academy** sono due realtà che arricchiscono il tessuto sociale e culturale dell'area geografica in cui gli *headquarter* sono situati.

La [Galleria Campari](#) è uno spazio espositivo, ad accesso libero e gratuito, destinato a ospitare una parte del patrimonio artistico e culturale del Gruppo. Negli anni, infatti, sono stati moltissimi gli artisti che hanno collaborato con il Gruppo Campari: Fortunato Depero, Bruno Munari e Leonetto Cappiello sono solo alcune delle personalità che hanno interagito con il Gruppo e i cui lavori si trovano esposti nella Galleria. Le opere di questi artisti sono parte della tradizione e della magia che ancora oggi caratterizza il marchio Campari. Nel 2013 i visitatori sono stati circa 8.000 anche grazie alle numerose attività organizzate e agli eventi a cui la Galleria ha partecipato come sponsor quali le Giornate FAI (Fondo Ambientale Italiano) di Primavera, le Giornate Europee del Patrimonio e la Settimana della Cultura d'Impresa. Inoltre, durante l'anno, la Galleria si è fatta promotrice di eventi speciali quali: il ciclo di incontri "Dialoghi con...", serate di *performance* teatrali (**Serata Futurista in guanti di Daino**) e mostre tematiche ('**Il rosso in bianco e nero**' del fotografo *freelance* **Uliano Lucas**). **Galleria Campari** è parte del circuito [Museimpresa](#),

l'associazione italiana dei musei e degli archivi d'impresa, promossa da [Assolombarda](#) e [Confindustria](#) per la conservazione e valorizzazione del patrimonio industriale italiano. Nel 2013, grazie alla collaborazione con importanti gallerie d'arte, è stato inaugurato il **Campari Wall**, un nuovo spazio espositivo situato negli *headquarter* di Sesto San Giovanni destinato all'esposizione temporanea di opere degli artisti contemporanei più rappresentativi.

Inoltre, a agosto 2013 è stata organizzata la prima edizione di **Galleria Campari On Tour**. Questa iniziativa ha permesso di portare a Vienna (Austria), per una settimana, un'esposizione con alcune delle opere più significative esposte nella **Galleria Campari**. In una settimana circa 4.500 visitatori hanno partecipato all'iniziativa che ha riscosso un grande interesse a livello nazionale.

Nel 2013 Galleria Campari ha anche partecipato a due mostre d'arte come prestatore di opere facenti parte dell'Archivio storico dell'artista futurista Fortunato Depero: **DEPERO y la reconstrucción futurista del universo** (*La Pedrera Fundació Catalunya Caixa*, Barcellona) e **UNIVERSO DEPERO** (*Museo Archeologico Regionale*, Aosta).

Come citato in precedenza, la [Campari Academy](#) situata negli *headquarter* di Sesto San Giovanni è un altro elemento che si inserisce a pieno titolo nel dialogo tra il Gruppo e la comunità locale. La realizzazione della **Campari Academy** è stata infatti di fondamentale importanza per valorizzare la tradizione dei marchi del Gruppo e costituisce una risorsa importante per trasmettere la passione e le competenze accumulate nel tempo dai professionisti del settore. Nel 2013 il Gruppo Campari ha provveduto a formare un totale di 995 persone durante 90 giornate di formazione.

Nel 2013 la **Campari Academy**, attraverso il progetto **Passion Works**, ha inoltre garantito a diversi giovani disoccupati cittadini di Sesto San Giovanni di frequentare gratuitamente uno tra i corsi di formazione offerti dall'**Academy** per diventare *bartender* professionisti, fornendo loro un'esperienza qualificata da spendere nel mondo del lavoro.

Risultati economici e finanziari della Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A.

Risultati economici

	2013		2012		Variazione	
	€ milioni	%	€ milioni	%	%	
Vendite nette	542,3	100,0%	542,1	100,0%	-	
Costo del venduto	(255,7)	-47,2%	(253,0)	-46,7%	1,1%	
Margine lordo	286,6	52,8%	289,1	53,3%	-0,9%	
Pubblicità e promozioni	(51,9)	-9,6%	(60,6)	-11,2%	-14,3%	
Margine di contribuzione	234,7	43,3%	228,5	42,1%	2,7%	
Costi di struttura	(73,7)	-13,6%	(76,9)	-14,2%	-4,2%	
Risultato Operativo	161,0	29,7%	151,6	28,0%	6,2%	
Proventi e (oneri) finanziari	(49,3)	-9,1%	(34,1)	-6,3%	44,6%	
Dividendi	112,7	20,8%	3,1	0,6%	-	
Utile prima delle imposte	224,4	41,4%	120,6	22,2%	86,0%	
Imposte	(39,4)	-7,3%	(37,7)	-7,0%	4,5%	
Utile dell'esercizio	185,0	34,1%	82,9	15,3%	123,1%	

L'esercizio al 31 dicembre 2013 ha chiuso con un risultato operativo pari a € 161,0 milioni in crescita del 6,2% rispetto al periodo precedente.

L'utile netto dell'esercizio, pari a € 185,0 milioni, cresce significativamente rispetto al 2012 influenzato principalmente da un maggior flusso di dividendi percepiti.

Più in dettaglio, le vendite nette, pari complessivamente a € 542,3 milioni, sono allineate rispetto all'esercizio 2012 e includono le vendite verso clienti terzi sul mercato italiano, pari a € 346,6 milioni, in moderata contrazione rispetto alle vendite realizzate nel 2012 nello stesso perimetro, e le vendite verso le società del Gruppo che prevalentemente svolgono la propria attività sui mercati internazionali, pari a € 195,7 milioni, in significativa crescita rispetto all'anno precedente.

Il margine lordo è in leggera contrazione rispetto al 2012 (50 punti base in termini di incidenza percentuale sulle vendite), per effetto del *mix* sfavorevole dei prodotti venduti e nonostante la positiva crescita dei prezzi medi di vendita.

Il margine di contribuzione invece evidenzia un miglioramento di incidenza, pari a 120 punti base, grazie al contenimento degli investimenti pubblicitari e promozionali.

Anche i costi di struttura, che in valore assoluto si riducono del 4,2%, hanno evidenziato globalmente un positivo contenimento imputabile anche al minor accantonamento per rischi su crediti.

Per contro, nell'esercizio sono state rafforzate alcune aree specifiche dell'organizzazione e sono incrementati gli investimenti nei sistemi informatici, di *business intelligence* e *business process management*.

Il risultato della gestione finanziaria, peggiora rispetto all'anno precedente, principalmente per i maggiori oneri finanziari iscritti nel conto economico in conseguenza al fatto che gli interessi passivi sul prestito obbligazionario di € 400,0 milioni, collocato a ottobre 2012 sul mercato istituzionale europeo (Eurobond 2012), sono maturati, nel 2013, per l'intero anno solare.

Per un commento più esaustivo della situazione finanziaria si rimanda alla nota di commento al Bilancio dell'esercizio di Davide Campari-Milano S.p.A, relativa ai proventi e oneri finanziari e alle disponibilità liquide e raccordo con la posizione finanziaria netta.

Le maggiori imposte dell'esercizio rispetto all'anno precedente, risentono del maggior reddito imponibile realizzato nel corso del 2013.

Situazione patrimoniale e finanziaria

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	variazione
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Attivo immobilizzato	1.895,0	1.789,6	105,4
Altre attività e passività non correnti	(21,2)	(20,4)	(0,8)
Capitale circolante operativo	108,3	111,2	(2,9)
Altre attività e passività correnti	(10,3)	(16,1)	5,8
Totale capitale investito	1.971,8	1.864,3	107,5
Patrimonio netto	936,8	809,5	127,3
Posizione finanziaria netta	1.035,0	1.054,8	(19,8)
Totale fonti di finanziamento	1.971,8	1.864,3	107,5

Lo stato patrimoniale al 31 dicembre 2013 espone un incremento complessivo del capitale investito (e contestualmente anche delle fonti di finanziamento) di € 107,5 milioni.

L'**attivo immobilizzato** cresce complessivamente di € 105,4 milioni a seguito della distribuzione del dividendo in natura rappresentato dalla quota di partecipazione del 35% detenuta in Campari Benelux S.A., società integralmente controllata direttamente e indirettamente da Davide Campari-Milano S.p.A., nell'ambito di un più ampio cambiamento organizzativo volto soprattutto ad accorciare la catena di controllo e a ottimizzare la gestione di tesoreria di Gruppo, avvicinando alla Capogruppo le disponibilità finanziarie di Campari Benelux S.A.

Le **altre attività e passività non correnti** evidenziano al 31 dicembre 2013 una passività netta di € 21,2 milioni, rispetto a una passività di € 20,4 milioni al 31 dicembre 2012 imputabile sostanzialmente a maggiori stanziamenti per imposte differite passive.

Il **capitale circolante operativo**, evidenzia una diminuzione di € 2,9 milioni, principalmente imputabile a una positiva contrazione sia dei crediti commerciali che del magazzino, a cui si contrappone una diminuzione dei debiti verso fornitori.

Le **altre attività e passività correnti**, che come saldo netto evidenziano una passività di € 10,3 milioni, diminuiscono rispetto al periodo precedente di € 5,8 milioni.

La **struttura finanziaria** della società evidenzia la riduzione dell'indebitamento netto complessivo di € 19,8 milioni, imputabile a una diminuzione dei debiti finanziari correnti verso parti correlate, al netto di minore liquidità.

Il consistente rafforzamento del patrimonio netto (€ 127,3 milioni) è correlato principalmente al forte incremento dell'utile di esercizio.

Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari

In adempimento agli obblighi di legge viene annualmente approvata dal Consiglio di Amministrazione la 'Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari'.

Tale relazione contiene, oltre alle informazioni di cui all'articolo 123-ter del Decreto Legislativo 58 del 24 febbraio 1998, una descrizione generale del sistema di governo societario adottato dal Gruppo riportando le informazioni sull'adesione al Codice di Autodisciplina delle società quotate, ivi incluse le principali pratiche di *governance* applicate nonché le caratteristiche del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi anche in relazione al processo di informativa finanziaria.

La Relazione è consultabile sul sito internet www.camparigroup.com, sezione *Corporate Governance*.

Modello di organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del Decreto Legislativo 231 del 8 giugno 2001

La Capogruppo, a partire dal 1 gennaio 2009, ha deciso di dotarsi di un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del Decreto Legislativo 231 del 8 giugno 2001 riguardante la 'responsabilità amministrativa delle persone giuridiche', con lo scopo di garantire comportamenti etici e trasparenti finalizzati a ridurre il rischio di commissione dei reati previsti dal predetto Decreto Legislativo, istituendo altresì un Organismo di Vigilanza a cui è stato demandato il compito di vigilare sull'osservanza del Modello sopra richiamato, nonché di proporre le eventuali modifiche che si rendono necessarie a seguito di riforme legislative in materia.

Per una più ampia descrizione del Modello e delle attività svolte nel 2013, si rimanda alla Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari pubblicata alla pagina web www.camparigroup.com, sezione *investors*.

Operazioni con parti correlate

Le procedure per le operazioni con parti correlate approvate dal Consiglio di Amministrazione della Capogruppo il 11 novembre 2010, in vigore dal 1 gennaio 2011, possono essere consultate alla pagina web www.camparigroup.com, sezione *investors*.

Una sintesi delle stesse può essere reperita nella Relazione sul Governo societario e gli assetti proprietari.

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 la propria attività in alcuni paesi in via di sviluppo, in particolare in est Europa, Asia e in America Latina.

L'operatività nei mercati emergenti espone il Gruppo ai 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 alle esportazioni e alle importazioni, alle restrizioni e ai vincoli agli investimenti e alle attività promozionali o alle 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 2013, una quota rilevante delle vendite nette consolidate del Gruppo, pari al 12,5%, 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.

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.

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 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 fiscali

Alla data del presente bilancio, sono pendenti due contenziosi in materia fiscale dinanzi agli organi competenti giurisdizionali brasiliani.

Al momento non vi sono fondi iscritti a fronte di tali rischi fiscali in quanto si ritiene che non ne sussistano allo stato attuale i presupposti.

Relativamente alla Capogruppo, sono pendenti alcuni contenziosi relativi al periodo d'imposta 2004, alcuni afferenti società incorporate, sui quali sono già stati stanziati appositi fondi rischi.

Per ulteriori dettagli, si rimanda alla nota 41-Fondi rischi del bilancio consolidato e alla nota 35-Fondo rischi del bilancio della Capogruppo.

Rischi connessi alla politica ambientale

L'attività industriale del Gruppo non comporta particolari rischi connessi alla politica ambientale; tuttavia la direzione industriale del Gruppo si è dotata di una struttura dedicata alla sicurezza, ai controlli qualitativi in materia di inquinamento ambientale, smaltimento dei rifiuti e delle acque.

Tali attività sono svolte nel rispetto delle normative vigenti nei singoli paesi in cui il Gruppo opera.

Rischi connessi alla conformità e sicurezza dei prodotti immessi in consumo

Il Gruppo è esposto ai rischi connessi alla salubrità dei prodotti immessi in consumo.

Pertanto, sono poste in essere procedure di controllo allo scopo di garantire la conformità e sicurezza, in termini di qualità e salubrità dei prodotti realizzati negli stabilimenti del Gruppo, coerentemente ai requisiti di legge vigenti, nonché a *standard* di certificazioni volontari.

Sono state definite altresì le linee guida per la gestione degli eventi accidentali, quali processi di ritiro e richiamo dei prodotti dal mercato.

Rischi connessi al personale dipendente

Nei diversi paesi in cui il Gruppo è presente con società controllate, i rapporti con i dipendenti sono regolati e tutelati dai contratti collettivi di lavoro e dalle normative in vigore a livello locale.

Eventuali riorganizzazioni e ristrutturazioni, qualora si rendano strategicamente indispensabili, sono definiti sulla base di piani concordati e condivisi con le rappresentanze dei lavoratori.

Inoltre, il Gruppo è dotato di una struttura che monitora con procedure specifiche la sicurezza negli ambienti di lavoro; è opportuno evidenziare che il tasso di infortuni sul lavoro negli stabilimenti del Gruppo è allo stato estremamente ridotto e circoscritto sostanzialmente a incidenti di lieve entità.

Rischi di cambio e altri rischi di natura finanziaria

Nel 2013, il 58,5% circa delle vendite nette consolidate del Gruppo 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, con particolare riferimento al Dollaro USA, al Dollaro australiano e al Real brasiliano.

Per quanto riguarda l'analisi dettagliata dei rischi di natura finanziaria, si rimanda alla nota 48-Natura ed entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari, nel presente bilancio.

Altre informazioni

Struttura del Gruppo

Per informazioni in merito alle variazioni della struttura del Gruppo intervenute nel 2013, si rinvia a quanto esposto alla nota 2-Area di consolidamento del bilancio consolidato.

Possesso e acquisto di azioni proprie e della controllante

Al 31 dicembre 2013, la Capogruppo detiene 5.116.824 azioni proprie, pari al 0,88% del capitale.

Nel corso dell'esercizio sono state fatte operazioni di acquisto di 8.264.835 azioni proprie, a un prezzo medio di € 5,94 e operazioni di vendita per 7.646.129 azioni.

Tali azioni proprie sono da destinarsi al piano di *stock option*, come più dettagliatamente illustrato nelle sezioni successive della presente Relazione finanziaria annuale.

Inoltre, successivamente al 31 dicembre 2013 e fino all'autorizzazione alla pubblicazione dello stesso, sono state fatte ulteriori operazioni di acquisto di 200.000 azioni proprie, a un prezzo medio di € 5,90 e di vendita di azioni proprie per esercizi di *stock option* per un totale di 522.438 azioni; il numero delle azioni proprie alla data di approvazione della presente relazione risulta pertanto essere pari a 4.788.386 .

Le società del Gruppo, invece, non hanno posseduto nell'esercizio e non possiedono, né direttamente né indirettamente, azioni della società controllante.

Piano di adeguamento ex articoli 36 e 39 del 'Regolamento Mercati'

In applicazione a quanto previsto dagli articoli 36 e 39 del Regolamento Consob 16191 del 29 ottobre 2007 e successive modifiche, riguardanti le 'condizioni per la quotazione di azioni di società controllanti società costituite e regolate dalla legge di Stati non appartenenti all'Unione Europea', la Capogruppo ha individuato le società controllate che rivestono significativa rilevanza ai sensi del comma 2 dell'articolo 36 del predetto Regolamento verificando la sussistenza delle condizioni di cui all'articolo 36 medesimo, lettere a), b) e c).

Codice in materia di dati personali

La Capogruppo applica il Decreto Legislativo 196 del 30 giugno 2003, Codice in materia di protezione dei dati personali, e dà atto specificamente di avere provveduto a porre in essere le idonee misure preventive di sicurezza, anche in relazione alle conoscenze acquisite in base al progresso tecnico, alla natura dei dati e alle specifiche caratteristiche del trattamento, in modo da ridurre al minimo i rischi di distruzione e perdita, anche accidentale dei dati stessi, di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito o non conforme alle finalità della raccolta.

La società ha redatto il Documento Programmatico della Sicurezza, in conformità all'Allegato B al Decreto Legislativo 196 del 30 giugno 2003.

Altre informazioni

Ai sensi di quanto previsto dall'articolo 70, comma 8, e dall'articolo 71, comma 1-bis, del Regolamento Consob 11971 del 14 maggio 1999, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di avvalersi della facoltà di derogare agli obblighi di mettere a disposizione del pubblico i documenti informativi prescritti in occasione di operazioni significative di fusione, scissione, aumento di capitale mediante conferimento di beni in natura, acquisizioni e cessioni.

Attività di ricerca e sviluppo

Le società del Gruppo hanno svolto attività di ricerca e sviluppo esclusivamente legate all'ordinaria attività produttiva e commerciale; di conseguenza i relativi costi sono stati interamente spesi nell'esercizio.

Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

Acquisizioni e cessioni di aziende, marchi e diritti di distribuzione

Acquisizione di Forty Creek Distillery Ltd.

Il 12 marzo 2014 Gruppo Campari ha raggiunto un accordo per acquisire il 100% di Forty Creek Distillery Ltd., azienda indipendente *leader* nel mercato degli *spirit* in Canada. Il *closing* dell'operazione è previsto per il 2 giugno 2014. Il *business* acquisito riguarda l'intero portafoglio delle marche della società acquisita, il magazzino, le distillerie e le strutture produttive, e un *hospitality center* situato a Grimsby, in Ontario (Canada).

Attraverso questa operazione il Gruppo consolida ulteriormente la propria massa critica nei mercati chiave del Nord America e fa il suo ingresso nell'importante segmento del *whisky* canadese attraverso un portafoglio di prodotti *premium*, aggiungendo un *brand* di elevata qualità all'attuale portafoglio di *brown spirit*, categoria strategica e ad alto potenziale, in particolare nel mercato degli Stati Uniti.

Il portafoglio prodotti comprende *whisky*, *vodka*, *brandy*, *rum* e liquori e ha come principale *brand* Forty Creek *whisky*, che include Barrel Select, Copper Pot Reserve, Forty Creek Cream Whisky e che offre edizioni limitate di fascia alta, quali Forty Creek Confederation Oak, Double Barrel oltre a un'edizione limitata John K. Hall Reserve. Forty Creek rappresenta il *brand* con il tasso di crescita più elevato in Canada nella categoria del *whisky* canadese e con un buon posizionamento negli Stati Uniti, mercato ad alto potenziale.

Il prezzo totale dell'operazione, per il 100% di Forty Creek Distillery Ltd., è pari a CAD 185,6 milioni (€ 120,5 milioni al tasso di cambio corrente) in assenza di cassa o debito finanziario e sarà pagato in contanti alla data del *closing*. Il prezzo equivale a un multiplo di 14,5 volte l'EBITDA stimato nell'esercizio terminante il 31 marzo 2014.

Nell'esercizio terminante il 31 marzo 2013 il *business* acquisito ha realizzato vendite nette totali pari a CAD 34,2 milioni, il 62% delle quali realizzate da Forty Creek *whisky*. Nell'esercizio terminante il 31 marzo 2014 il *business* acquisito prevede di realizzare vendite nette totali pari a CAD 39,5 milioni, in crescita del +15,6% rispetto all'anno precedente.

Acquisizione della distribuzione di Sambuca Molinari in Germania e Duty Free

Nel mese di febbraio 2014 il Gruppo ha siglato un accordo di distribuzione, con la famiglia proprietaria della marca, di Sambuca Molinari Extra in Germania e in alcuni mercati selezionati a partire dal 1 aprile 2014. L'accordo comporta anche la distribuzione di Molinari Caffè in Germania.

Cessione di CISC 'Odessa Sparkling Wine Company'

Il 13 febbraio è stato raggiunto l'accordo per la cessione di CISC 'Odessa Sparkling Wine Company', il cui *closing* è previsto nel secondo trimestre dell'esercizio.

Al 31 dicembre 2013, il Gruppo ha stanziato un fondo di € 3,7 milioni a fronte della svalutazione di attivi che conseguiranno alla vendita della società, e ha provveduto a un *impairment* del relativo *goodwill* per € 0,4 milioni. L'effetto sul bilancio consolidato è stato quindi pari a € 4,1 milioni, inclusi tra gli oneri non ricorrenti dell'esercizio.

Si ricorda che, come già segnalato negli eventi dell'esercizio, il Gruppo ha costituito la società commerciale Campari Ukraine LLC, che dal mese di ottobre è subentrata a CISC 'Odessa Sparkling Wine Company' per quanto riguarda la distribuzione dei prodotti del Gruppo in Ucraina.

Cessazione della distribuzione di Cachaca 51 e Rum Santa Teresa in Italia

Nel corso dei primi mesi del 2014 sono cessati gli accordi distributivi di Cachaca 51 e Rum Santa Teresa per favorire la distribuzione dei prodotti di proprietà del Gruppo, Sagatiba e Appleton.

Cessazione della distribuzione di Flor de Caña

Nel corso dei primi mesi del 2014 sono stati cessati gli accordi distributivi di Flor de Caña negli Stati Uniti per favorire e focalizzarsi sulla distribuzione di Appleton *rum*.

Cessazione della distribuzione di consumer product Kimberly Clark

Nel corso mese di febbraio 2014 sono cessati gli accordi distributivi di *consumer product* Kimberly Clark in Giamaica.

Innovation e lancio di nuovi prodotti

Lancio di Crodino Twist

Nel mese di gennaio 2014, è stato lanciato in Italia un nuovo prodotto costituito da due varianti del *brand* Crodino: Crodino Twist Gusto Orange e Crodino Twist gusto Frutti Rossi, entrambi con un formato più grande dell'attuale Crodino.

Accordo di *sponsorship* Aperol-Manchester United

A gennaio 2014 Aperol ha annunciato la *partnership* con Manchester United: Aperol sarà l'*Official Global Spirits Partner* del club dal primo gennaio 2014 sino al termine della stagione 2016/2017. Il *brand* sarà presente sui *digital advertising board* dell'Old Trafford durante le partite in casa di *Premier League*, *FA Cup* e *Capital One Cup*. Verrà inoltre implementato un programma di attivazione del *brand* a 360° nei mercati chiave, con comunicazione *above the line* e *below the line* (che include attività *on-trade*, *digital* e *public relation*).

Lancio delle nuove varianti di SKYY Liqueur Green Apple

Nei primi mesi del 2014 è stata lanciata in Italia la variante *Green Apple* nel segmento SKYY *liqueur* con l'obiettivo di estendere la distribuzione di questi prodotti.

Lancio del *vermouth* Mondoro

Nei primi mesi del 2014 è stata lanciata in Russia la *line extension* del *brand* Mondoro. Attualmente, in Russia sotto il cappello del *brand* Mondoro vengono venduti solo prodotti *wine* e l'estensione vuole incrementare la presenza del *brand* che sta già crescendo significativamente sul mercato.

Lancio della nuova variante Cinzano *vermouth*

Nei primi mesi del 2014 in Argentina e Italia è stata lanciata la nuova variante Cinzano 1757, un *vermouth* rosso che si va a posizionare nel segmento *premium vermouth*, il cui nome deriva dalla nascita del *brand* nel 1757.

Conclusioni sul 2013 ed evoluzione prevedibile della gestione

Relativamente al 2013 è opportuno fare alcune considerazioni di sintesi utili a definire un quadro di riferimento nel quale collocare le attese circa l'evoluzione prevedibile della gestione relativamente al prossimo esercizio.

In generale, per quanto concerne i mercati, il ritorno alla crescita organica nel secondo trimestre dell'anno e la progressiva accelerazione del ritmo di crescita nei due trimestri successivi devono essere visti positivamente. In particolare, va apprezzato il conseguimento di buoni risultati nei principali mercati delle Americhe e in Russia, che hanno compensato una *performance* più debole in altri mercati sviluppati quali Germania e Australia. In Italia, i risultati possono considerarsi soddisfacenti, in quanto dopo un avvio d'anno particolarmente difficile, si è verificato un progressivo miglioramento della *performance*, grazie a un riallineamento delle vendite con i *trend* di consumo nel mercato.

A livello di *brand*, il *business* degli aperitivi ha evidenziato una grande solidità per quanto riguarda la marca Campari, in continua e sostenuta espansione nei suoi mercati principali. Ha inoltre evidenziato importanti successi per quanto riguarda Aperol nei mercati di nuova penetrazione, che hanno in parte mitigato gli effetti sulle vendite derivanti dall'attesa debolezza sul mercato tedesco. La *franchise* Wild Turkey è in buona salute e negli Stati Uniti sta sfruttando efficacemente il *trend* positivo degli whiskey, mentre SKYY continua a crescere in modo sostenuto soprattutto nei mercati di nuova espansione, mentre negli Stati Uniti beneficia del buon andamento della gamma Infusion, anche grazie alle attività di innovazione. Cinzano continua a registrare un ottimo andamento nel suo mercato principale, la Russia, e in Argentina. Il portafoglio dei rum Appleton infine, ha conseguito buoni risultati nei mercati degli Stati Uniti e della Nuova Zelanda.

In conclusione, il contesto in cui ha operato il Gruppo nel corso del 2013 è stato condizionato dal protrarsi di una situazione macroeconomica difficile in alcuni mercati importanti, da una elevata volatilità del *sales mix* che ha influenzato l'andamento dei margini operativi e da un deterioramento dei tassi di cambio, soprattutto nell'ultima parte dell'anno. Inoltre, il 2013 è da considerarsi per il Gruppo quale anno di transizione a causa delle numerose iniziative intraprese durante l'anno e in gran parte completate. In particolare, si fa riferimento ai vari programmi di ristrutturazione sul fronte organizzativo, dei progetti di potenziamento delle strutture produttive e commerciali, nonché dell'integrazione dell'acquisizione di LdM, che era stata perfezionata alla fine del 2012.

Guardando al futuro, si ritiene che il contesto rimanga caratterizzato da difficili condizioni macroeconomiche nei mercati principali e da un peggioramento dei tassi di cambio. Inoltre, si prevede che l'atteso miglioramento del margine operativo lordo si realizzi più gradualmente nel corso dell'anno rispetto alle attese, per effetto di un *mix* geografico sfavorevole (dovuto alla forte crescita di mercati a più bassa profittabilità), non completamente compensato dal miglioramento del *mix* di prodotto, e che tale miglioramento sia assorbito da un incremento previsto degli investimenti pubblicitari a supporto delle principali marche. In questo contesto, si stima che il *business* possa continuare a evidenziare un buon ritmo di crescita per quanto riguarda l'andamento delle marche sulla scorta della *performance* positiva registrata nella seconda metà del 2013 e nei primi mesi del 2014.

Informazioni sui valori presentati

I valori riportati nella presente relazione finanziaria annuale, sia nei paragrafi relativi alla relazione sulla gestione che nel bilancio consolidato, sono espressi, per comodità di lettura, in milioni di Euro con un decimale, mentre i dati originari sono rilevati e consolidati dal Gruppo in migliaia di Euro.

Coerentemente, tutte le percentuali, siano esse riferite a variazioni fra due periodi piuttosto che a incidenze sul fatturato o altri indici, sono sempre calcolate sui dati originari in migliaia di Euro.

La rappresentazione in milioni di Euro può pertanto determinare in alcuni casi apparenti incoerenze per quanto concerne sia i dati espressi in valore assoluto che quelli espressi come percentuale.

Indicatori alternativi di performance

Nella presente relazione finanziaria annuale sono presentati e commentati alcuni indicatori finanziari e alcuni prospetti riclassificati (relativi alla situazione patrimoniale e al rendiconto finanziario) non definiti dagli IFRS.

Queste grandezze, di seguito definite, sono utilizzate per commentare l'andamento del *business* del Gruppo nelle sezioni 'dati di sintesi' e 'relazione sulla gestione'.

Indicatori finanziari utilizzati per misurare la performance economica del Gruppo

Margine di contribuzione: è determinato dalla differenza tra le vendite nette, il costo del venduto (nelle sue componenti di costi dei materiali, di produzione e di distribuzione) e i costi di pubblicità e promozioni.

Risultato della gestione corrente: è pari al risultato operativo del periodo prima degli oneri e proventi non ricorrenti, così come definiti dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 (DEM 606423), quali, per esempio, le plusvalenze/minusvalenze da cessione di partecipazioni e i costi di ristrutturazione.

EBITDA: è dato dal risultato operativo al lordo degli ammortamenti relativi a immobilizzazioni materiali e immateriali.

EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti: è dato dall'EBITDA sopra definito, calcolato prima degli oneri e proventi non ricorrenti descritti sopra.

ROS (return on sales): è definito come il rapporto tra il risultato operativo e le vendite nette del periodo.

ROI (return on investment): è definito come il rapporto tra il risultato operativo del periodo e l'attivo immobilizzato a fine periodo (si veda la definizione di attivo immobilizzato di seguito esposta).

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

Le voci incluse nella situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata sono di seguito definite come somma algebrica di specifiche voci contenute nei prospetti di bilancio:

Attivo immobilizzato: è dato dalla somma algebrica di:

- Immobilizzazioni materiali nette
- Attività biologiche
- Investimenti immobiliari
- Avviamento e marchi
- Attività immateriali a vita definita
- Attività non correnti destinate alla vendita
- Partecipazioni in società collegate e *joint-venture*

Altre attività e passività non correnti: è dato dalla somma algebrica di:

- Imposte differite attive
- Altre attività non correnti, al netto delle attività finanziarie (classificate nella posizione finanziaria netta)
- Imposte differite passive
- Piani a benefici definiti
- Fondi per rischi e oneri futuri
- Altre passività non correnti, al netto delle passività finanziarie (classificate nella posizione finanziaria netta)

Capitale circolante operativo: è dato dalla somma algebrica di:

- Rimanenze
- Crediti commerciali
- Debiti verso fornitori

Altre attività e passività correnti: è dato dalla somma algebrica di:

- Crediti per imposte correnti
- Altri crediti correnti, al netto delle attività finanziarie (classificate nella posizione finanziaria netta)
- Debiti per imposte correnti
- Altri debiti correnti, al netto delle passività finanziarie (classificate nella posizione finanziaria netta)

Posizione finanziaria netta: è data dalla somma algebrica di:

- Disponibilità liquide e mezzi equivalenti
- Attività finanziarie non correnti, iscritte tra le 'altre attività non correnti'
- Attività finanziarie correnti, iscritte tra gli 'altri crediti'
- Debiti verso banche
- Altri debiti finanziari
- Prestiti obbligazionari
- Passività finanziarie non correnti, iscritte tra le 'altre passività non correnti'

Rendiconto finanziario riclassificato

Free cash flow: è un flusso di cassa che rappresenta una misura dell'autofinanziamento del Gruppo ed è calcolato a partire dal flusso di cassa generato dalle attività operative, rettificato per tenere conto degli interessi netti pagati e del flusso di cassa assorbito da investimenti, al netto dei proventi derivanti dai realizzi di immobilizzazioni.

Raccordo tra risultato e patrimonio netto della Capogruppo e del Gruppo

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

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Patrimonio netto € milioni	Risultato € milioni	Patrimonio netto € milioni	Risultato € milioni
Bilancio di esercizio di Davide Campari-Milano S.p.A.	936,9	185,0	809,6	82,9
<i>Eliminazione del valore di carico delle partecipazioni consolidate:</i>				
Differenza tra valore di carico e valore, <i>pro-quota</i> , del patrimonio netto contabile delle partecipazioni	473,2		635,1	
Risultati, <i>pro-quota</i> , conseguiti dalle partecipate		97,7		103,8
Quote di terzi dei risultati di Gruppo	(4,5)	(0,6)	(4,2)	(0,5)
<i>Eliminazione degli effetti di operazioni compiute tra società consolidate:</i>				
Eliminazione dividendi infragruppo		(130,6)		(30,8)
Eliminazione utili e plusvalenze infragruppo	(14,1)	(1,8)	(11,6)	1,3
Bilancio consolidato (dati attribuibili al Gruppo)	1.391,6	148,9	1.428,9	156,7
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza di terzi	4,5	0,6	4,2	0,5
Patrimonio netto e risultato d'esercizio consolidati	1.396,1	150,4	1.433,1	157,2

Gruppo Campari

Bilancio consolidato al 31 dicembre 2013

Prospetti contabili

Conto economico consolidato

	Note	2013 € milioni	di cui parti correlate € milioni	2012 € milioni	di cui parti correlate € milioni
Vendite nette	11	1.524,1	-	1.340,8	0,2
Costo del venduto	12	(713,7)	-	(571,3)	-
Margine lordo		810,5	-	769,5	0,2
Publicità e promozioni		(249,2)	-	(237,2)	(0,1)
Margine di contribuzione		561,2	-	532,3	0,2
Costi di struttura	13	(271,9)	0,1	(244,8)	0,1
di cui proventi (oneri) non ricorrenti	14	(10,3)	-	(17,2)	-
Risultato operativo		289,3	0,1	287,5	0,3
Proventi (oneri) finanziari	19	(59,1)	-	(51,2)	-
di cui proventi (oneri) non ricorrenti		(0,2)	-	(2,6)	-
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto		(0,2)	(0,2)	-	-
Proventi (oneri) per put option	20	0,2	-	(0,1)	-
Utile prima delle imposte		230,2	(0,1)	236,2	0,3
Imposte	21	(79,8)	-	(79,0)	-
Utile del periodo		150,4	(0,1)	157,2	0,3
Utile del periodo attribuibile a :					
Azionisti della Capogruppo		149,8		156,7	
Azionisti di minoranza		0,6		0,5	
		150,4		157,2	
Utile base per azione (€)	22	0,26		0,27	
Utile diluito per azione (€)	22	0,25		0,27	

Conto economico complessivo consolidato

	2013 € milioni	2012 € milioni
Utile del periodo (A)	150,4	157,2
B1) Componenti che si riverseranno a conto economico		
<i>Cash flow hedge:</i>		
Utili (perdite) del periodo	1,7	(1,0)
Meno: Utili (perdite) riclassificati a conto economico separato	1,3	1,0
= Utile (perdita) netta da cash flow hedge	0,4	(2,0)
Effetto fiscale	(0,1)	0,3
<i>Cash flow hedge</i>	0,3	(1,7)
Differenza di conversione	(128,0)	(45,0)
Totale delle componenti che si riverseranno a conto economico (B1)	(127,7)	(46,7)
B2) Componenti che non si riverseranno a conto economico		
Riserva da rimisurazione piani a benefici definiti:		
Utili (perdite) del periodo	(2,4)	-
Effetto fiscale	0,1	-
Riserva da rimisurazione piani a benefici definiti	(2,3)	-
Totale delle componenti che non si riverseranno a conto economico (B2)	(2,3)	-
Altri utili (perdite) complessivi (B = B1+B2)	(130,0)	(46,7)
Totale utile complessivo (A+B)	20,4	110,5
Attribuibile a:		
Azionisti della Capogruppo	19,8	110,0
Interessenze di pertinenza di terzi	0,6	0,5

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

	Note	31 dicembre 2013 € milioni	di cui parti correlate € milioni	31 dicembre 2012 ^(*) € milioni	di cui parti correlate € milioni
ATTIVO					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni materiali nette	23	396,6	-	388,7	-
Attività biologiche	24	17,3	-	17,2	-
Investimenti immobiliari	25	0,5	-	1,2	-
Avviamento e marchi	26	1.556,4	-	1.643,5	-
Attività immateriali a vita definita	28	26,0	-	20,5	-
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>		0,9	-	1,1	-
Imposte differite attive	21	12,4	-	11,5	-
Altre attività non correnti	29	33,7	2,2	39,7	2,2
Totale attività non correnti		2.043,7	2,2	2.123,4	2,2
Attività correnti					
Rimanenze	30	442,6	-	434,1	-
Attività biologiche correnti	30	4,5	-	4,9	-
Crediti commerciali	31	288,5	-	311,9	-
Crediti finanziari, quota a breve	32	31,5	-	42,4	-
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	34	444,2	-	442,5	-
Crediti per imposte correnti	33	17,0	2,5	9,5	0,7
Altri crediti	31	29,4	-	33,1	-
Totale attività correnti		1.257,8	2,5	1.278,4	0,7
Attività non correnti destinate alla vendita	35	1,0	-	1,0	-
Totale attività		3.302,5	4,7	3.402,8	3,0
PASSIVO E PATRIMONIO NETTO					
Patrimonio netto					
Capitale	36	58,1	-	58,1	-
Riserve		1.333,6	-	1.370,8	-
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo		1.391,6	-	1.428,9	-
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	37	4,5	-	4,2	-
Totale patrimonio netto		1.396,1	-	1.433,1	-
Passività non correnti					
Prestiti obbligazionari	38	1.127,0	-	1.178,2	-
Altre passività non correnti	38	48,7	-	35,2	-
Piani a benefici definiti	40	8,6	-	13,0	-
Fondi per rischi e oneri futuri	41	32,4	-	30,6	-
Imposte differite passive	21	204,7	-	193,6	-
Totale passività non correnti		1.421,4	-	1.450,5	-
Passività correnti					
Debiti verso banche	39	122,3	-	121,0	-
Altri debiti finanziari	39	44,4	-	34,9	-
Debiti verso fornitori	42	198,1	-	211,0	-
Debiti per imposte correnti	44	7,2	1,3	16,3	2,6
Altre passività correnti	42	113,1	2,7	136,0	8,9
Totale passività correnti		485,0	4,0	519,2	11,5
Totale passività e patrimonio netto		3.302,5	4,0	3.402,8	11,5

^(*) I dati al 31 dicembre 2012 sono stati modificati rispetto a quanto presentato nelle Relazione finanziaria annuale 2012 per effetto delle variazioni descritte nella nota 7-Riclassifiche ai valori patrimoniali di apertura.

Rendiconto finanziario consolidato

	Note	2013 € milioni	2012 € milioni
Risultato operativo		289,3	287,5
Rettifiche per riconciliare l'utile operativo al flusso di cassa:			
Ammortamenti	15	39,5	32,7
Plusvalenze da cessioni di immobilizzazioni	14	(6,6)	(4,9)
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	14	0,6	1,0
Accantonamenti fondi		8,8	10,3
Utilizzo di fondi		(2,0)	(1,8)
Altre voci che non determinano movimenti di cassa		6,7	6,9
Variazione capitale circolante netto operativo		(36,0)	(22,5)
Altre variazioni di attività e passività non finanziarie		(4,0)	3,4
Imposte sul reddito pagate		(75,8)	(88,2)
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività operative		220,6	224,3
Acquisizione di immobilizzazioni materiali e immateriali	23-28	(64,7)	(54,9)
Contributi in conto capitale incassati	43	0,7	1,1
Interessi passivi capitalizzati	19	(1,3)	(0,4)
Proventi da cessioni di immobilizzazioni materiali		6,5	9,2
Variazione crediti e debiti da investimenti		(0,1)	(0,2)
Acquisizione di società	8	(13,6)	(317,3)
Disponibilità liquide società acquisite	8	-	24,3
Acquisti e cessioni di marchi e diritti		(11,2)	-
Pagamenti di <i>put option</i> ed <i>earn out</i>		(4,2)	(1,5)
Interessi attivi incassati		6,4	4,7
Variazione netta dei titoli	34	10,0	(35,0)
Dividendi ricevuti		0,7	-
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di investimento		(70,8)	(369,9)
Emissione Eurobond Capogruppo		-	393,0
Rimborso <i>private placement</i> Campari America		-	(82,1)
Altri rimborsi di debiti a medio-lungo termine		(0,3)	(3,0)
Variazione netta dei debiti e finanziamenti verso banche a breve termine		1,2	(26,7)
Interessi passivi pagati		(62,2)	(57,5)
Variazione altri debiti e crediti finanziari		(9,2)	3,3
Vendita e acquisto azioni proprie	45	(25,9)	(12,2)
Dividendi pagati dalla Capogruppo	36	(39,8)	(40,5)
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di finanziamento		(136,3)	174,3
Differenze cambio su capitale circolante netto operativo		40,9	13,1
Altre differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto		(52,7)	(13,5)
Differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto		(11,8)	(0,4)
Variazione netta disponibilità e mezzi equivalenti: aumento (diminuzione)		1,8	28,3
Disponibilità e mezzi equivalenti all'inizio del periodo	34	442,5	414,2
Disponibilità e mezzi equivalenti alla fine del periodo	34	444,2	442,5

Variazioni di patrimonio netto consolidato

Note	Attribuito agli azionisti della Capogruppo					Patrimonio netto di terzi	Patrimonio netto totale
	Capitale	Riserva legale	Utili a nuovo	Altre riserve	Totale		
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni		
Saldo al 31 dicembre 2012	58,1	11,6	1.364,4	(5,3)	1.428,9	4,2	1.433,1
Restituzione capitale sociale ai soci di minoranza	-	-	-	-	-	(0,3)	(0,3)
Distribuzione dividendi agli azionisti della Capogruppo	36	-	(39,8)	-	(39,8)	-	(39,8)
Acquisto azioni proprie	45	-	(49,1)	-	(49,1)	-	(49,1)
Vendita azioni proprie	45	-	23,2	-	23,2	-	23,2
<i>Stock option</i>	36	-	5,0	3,4	8,4	-	8,4
Altre variazioni			0,3	-	0,3		0,3
Utile del periodo		-	149,8	-	149,8	0,6	150,4
Altri utili (perdite) complessivi		-	-	(130,0)	(130,0)	-	(130,0)
Totale utili complessivi		-	149,8	(130,0)	19,8	0,6	20,4
Saldo al 31 dicembre 2013	58,1	11,6	1.453,8	(131,9)	1.391,6	4,5	1.396,1

	Attribuito agli azionisti della Capogruppo					Patrimonio netto di terzi	Patrimonio netto totale
	Capitale	Riserva legale	Utili a nuovo	Altre riserve	Totale		
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni		
Saldo al 31 dicembre 2011	58,1	11,6	1.256,7	37,3	1.363,7	3,7	1.367,5
Distribuzione dividendi agli azionisti della Capogruppo	-	-	(40,5)	-	(40,5)	-	(40,5)
Acquisto azioni proprie	-	-	(25,2)	-	(25,2)	-	(25,2)
Vendita azioni proprie	-	-	13,1	-	13,1	-	13,1
<i>Stock option</i>	-	-	4,0	3,8	7,8	-	7,8
Utile del periodo	-	-	156,7	-	156,7	0,5	157,2
Altri utili (perdite) complessivi	-	-	(0,3)	(46,4)	(46,7)	-	(46,7)
Totale utili complessivi	-	-	156,4	(46,4)	110,0	0,5	110,5
Saldo al 31 dicembre 2012	58,1	11,6	1.364,4	(5,3)	1.428,8	4,2	1.433,1

Note al bilancio consolidato

1. Informazioni generali

Davide Campari-Milano S.p.A. è una società con sede legale in Italia, in Via Franco Sacchetti 20, 2099 Sesto San Giovanni (Milano), le cui azioni sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

La società è registrata presso il registro delle imprese di Milano REA 1112227.

Davide Campari-Milano S.p.A. è controllata da Alicros S.p.A.

Il Gruppo è presente in 190 paesi con posizioni di primo piano in Europa e nelle Americhe.

Il Gruppo, fondato nel 1860, il sesto per importanza nell'industria degli *spirit* di marca, vanta un portafoglio ricco e articolato su tre linee di *business*: *spirit*, *wine* e *soft drink*.

Tra gli *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Appleton, Campari, Carolans, SKYY *vodka* e Wild Turkey e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, Cabo Wabo, Campari Soda, Cynar, Frangelico, GlenGrant, Ouzo 12, X-Rated Fusion Liqueur, Zedda Piras e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's.

Nei *wine* si distinguono oltre a Cinzano, noto a livello internazionale, i *brand* regionali Mondoro, Odessa, 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 per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 è stato approvato il 12 marzo 2014 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 richiedessero 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 2013 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 bilancio è stato redatto in base al principio del costo, a eccezione degli strumenti finanziari derivati, delle attività biologiche e delle nuove acquisizioni, iscritti al *fair value*.

Il valore contabile delle attività e passività che sono oggetto di operazioni di copertura del *fair value*, che sarebbero altrimenti iscritte al costo, è rettificato per tenere conto delle variazioni del *fair value* attribuibili al rischio oggetto di copertura.

I valori esposti nelle presenti note di commento, se non diversamente indicato, sono espressi in milioni 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 o indirettamente, il controllo così come definito dallo IAS 27-Bilancio consolidato.

Tali situazioni contabili, predisposte per il consolidamento, la cui data di chiusura coincide con quella della Capogruppo, sono state redatte 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 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 sono stati identificati separatamente quei proventi e oneri derivanti da operazioni che non si ripetono frequentemente nella gestione ordinaria del *business*, quali, per esempio, le plusvalenze/minusvalenze da cessione di partecipazioni, i costi di ristrutturazione ed eventuali altri proventi/oneri non ricorrenti.

La definizione di 'non ricorrente' è conforme a quella identificata dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 (DEM/6064293).

Si precisa che nel corso del 2013 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.

Area di consolidamento

Si segnalano le seguenti variazioni dell'area di consolidamento derivanti da costituzioni e acquisizioni societarie:

- a partire dal 30 giugno 2013, le attività commerciali di Campari International S.A.M., con sede a Monaco, sono state prese in carico da Campari International S.r.l., società di nuova costituzione interamente controllata da Davide Campari-Milano S.p.A., con sede a Sesto San Giovanni; Campari International S.A.M. è stata posta in liquidazione nel corso del secondo semestre 2013;
- nel corso del mese di giugno, il Gruppo ha costituito la società commerciale Campari Ukraine LLC, che dal mese di ottobre distribuisce i prodotti del Gruppo in Ucraina. La società è stata costituita in modo da dare continuità alla presenza del Gruppo in questo mercato, a seguito della decisione di dismettere CISC 'Odessa Sparkling Wine Company', le cui trattative di vendita sono state finalizzate successivamente alla data della presente relazione, nel mese di febbraio 2014;
- il 2 settembre 2013 è stata completata l'acquisizione Copack da parte di Campari Australia Pty Ltd., i cui effetti sono dettagliati alla nota 8-Aggregazioni aziendali;
- nel mese di novembre 2013 è stata costituita dalla Capogruppo Campari Services S.r.l., con sede a Sesto San Giovanni, la cui attività a partire dal mese di gennaio 2014 è quella di svolgere servizi a carattere amministrativo per alcune società del Gruppo;
- nel corso dell'esercizio si è completato il processo di liquidazione della collegata International Marques V.o.f, i cui effetti sono commentati nella nota 9-Partecipazioni in *joint-venture* e società collegate.

Per maggiori informazioni relative alle operazioni sopra descritte, si rinvia agli Eventi significativi dell'esercizio.

Inoltre, le seguenti operazioni non hanno generato effetti in consolidato:

- il 28 febbraio 2013 il Gruppo ha esercitato le opzioni per l'acquisto del 20% residuo di Varhol B.V., che deteneva Campari Rus OOO, per un valore pari a € 2,1 milioni; successivamente Varhol B.V., è stata fusa nella propria controllante DI.CI.E. Holding B.V.;
- nel corso del secondo semestre 2013 è stata completata la fusione di 22 società giamaicane nella già esistente J. Wray&Nephew Ltd., posseduta ora al 100% da Campari España S.L.

Le tabelle che seguono mostrano l'elenco delle imprese incluse nell'area di consolidamento al 31 dicembre 2013:

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2013		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Capogruppo						
Davide Campari-Milano S.p.A. , società holding e di produzione	Via Franco Sacchetti, 20 Sesto San Giovanni	€	58.080.000			
Imprese controllate consolidate con il metodo integrale						
Italia						
Campari International S.r.l. , società commerciale	Via Franco Sacchetti, 20 Sesto San Giovanni	€	700.000	100,00		
Campari Services S.r.l. , società di servizi	Via Franco Sacchetti, 20 Sesto San Giovanni	€	10.000	100,00		
Sella&Mosca S.p.A. , società di produzione, commerciale e holding	Località I Piani, Alghero	€	15.726.041	100,00		
Campari Wines S.r.l. , società commerciale	Località I Piani, Alghero	€	100.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2013		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Europa						
Campari Austria GmbH , società commerciale	Naglergasse 1/Top 13 A, Wien	€	500.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari Benelux S.A. , società finanziaria e commerciale	Avenue de la Métrologie, 10, Bruxelles	€	246.926.407	61,00	39,00	Glen Grant Ltd.
Campari Deutschland GmbH , società commerciale	Bajuwarenring 1, Oberhaching	€	5.200.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari España S.L. , società holding e commerciale	c/ Pradillo 5 Bajo exterior derecha, Madrid	€	3.272.600	100,00		
Campari International S.A.M. , società commerciale (in liquidazione)	14 Bd des Moulins, Monaco	€	70.000.000 ⁽⁴⁾		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari RUS OOO , società commerciale	2nd Yuzhnoportoviy proezd 14/22, Moscow	RUB	2.010.000.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari Schweiz A.G. , società commerciale	Lindenstrasse 8, Baar	CHF	500.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari Ukraine LLC , società commerciale	8, Illinska Street, 5 Floor, block 8 and 9, Kiev	UAH	30.207.850		100,00	DI.CI.E. Holding B.V. (99%), Campari RUS LLC (1%)
CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company' , società di produzione e commerciale	36, Frantsuzky Boulevard, Odessa	UAH	158.041.016		99,96	DI.CI.E. Holding B.V.
DI.CI.E. Holding B.V. , società holding	Luna Arena, Herikerbergweg 114, Zuidoost, Amsterdam	€	15.015.000	100,00		
Glen Grant Ltd. , società di produzione e commerciale	Glen Grant Distillery, Rothies, Morayshire	GBP	24.949.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
J. Wray&Nephew (UK) Ltd , società commerciale	82, St. John Street, London	GBP	10.000		100,00	Glen Grant Ltd.
Kaloyiannis-Koutsikos Distilleries S.A. , società di produzione e commerciale	6 & E Street, A' Industrial Area, Volos	€	6.811.220		75,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Lamargue S.a.r.l. , società commerciale	Domaine de la Margue, Saint Gilles	€	750.000		100,00	Société Civile du Domaine de Lamargue
Société Civile du Domaine de Lamargue , società di produzione e commerciale	Domaine de la Margue, Saint Gilles	€	6.793.200		100,00	Sella&Mosca S.p.A.
TJ Carolan&Son Ltd. , società commerciale	Ormond Building, Suite 1.05, 31-36 Upper Ormond Quay, Dublin	€	2.600	76,92	23,08	DI.CI.E. Holding B.V.
Americhe						
Campari America (Skyy Spirits, LLC) , società di produzione e commerciale	1255 Battery, Street, Suite 500, San Francisco	USD	566.321.274	100,00		
Campari Argentina S.A. , società di produzione e commerciale	Av. Corrientes, 222-3rd floor, Buenos Aires	ARS	184.006.830		100,00	DI.CI.E. Holding B.V. (96,28%), Campari do Brasil Ltda. (3,72%)
Campari do Brasil Ltda. , società di produzione e commerciale	Alameda Rio Negro 585, Edificio Demini, Conjunto 62, Alphaville-Barueri-SP	BRL	239.778.071	100,00		
Campari Mexico S.A. de C.V. , società di produzione e commerciale	Av. Americas 1592 3er Piso ol. Country Club, Guadalajara, Jalisco	MXN	294.945.500		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Gregson's S.A. , società proprietaria di marchi	Andes 1365, Piso 14, Montevideo	UYU	175.000		100,00	Campari do Brasil Ltda.
J. Wray&Nephew Ltd. , società di produzione e commerciale	234, Spanish Town Road, Kingston	JMD	600.000		100,00	Campari Espãna S.L.
J. Wray y Sobrino de Costa Rica S.A. , società commerciale	Bulevard Multiplaza, Edificio KPMG, Fifth Floor, San José	CRC	1.000.000		100,00	J. Wray&Nephew Ltd.
Red Fire Mexico, S. de R.L. de C.V. , società commerciale	Camino Real Atotonilco 1081, Arandas, Jalisco	MXN	1.254.250		100,00	DI.CI.E. Holding B.V. (99,80%), Campari Mexico S.A. de C.V. (0,20%)
Wray&Nephew (Canada) Ltd. , società commerciale	5770, Timberlea Blvd, Suite 103, Mississauga	CAD	100		100,00	J. Wray&Nephew Ltd.

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2013		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Altri						
Campari (Beijing) Trading Co. Ltd. , società commerciale	Xingfu Dasha Building, block B, room 511, n° 3 Dongsanhuan Beilu, Chaoyang District, Beijing	RMB	65.300.430		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari Australia Pty Ltd. , società commerciale	Level 10, Tower B, 207 Pacific Highway, St Leonards, Sydney	AUD	21.500.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari Japan Ltd. , società commerciale	6-17-15, Jingumae Shibuya-ku, Tokyo	JPY	3.000.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Campari South Africa Pty Ltd. , società commerciale	12 th Floor, Cliffe Dekker Hofmeyr 11 Buitengracht street, Cape Town	ZAR	5.747.750		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Rum Company (New Zealand) Ltd. , società commerciale	31, Whiteacres Drive, Pakuranga, Auckland	NZD	10.000		100,00	J. Wray&Nephew Ltd.

Denominazione, sede, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2013		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Indiretta	Azionista diretto	Metodo di valutazione
Altre partecipazioni						
Jamaica Joint Venture Investment Co. Ltd. , società immobiliare	234, Spanish Town Road, Kingston	JMD	450.000	33,33	J.Wray&Nephew Ltd.	Patrimonio netto
Manhart Properties Ltd. , società immobiliare	7, North Street, Kingston	JMD	4.891.032	100,00	Jamaica Joint Venture Investment Co. Ltd.	Patrimonio netto
City Properties Ltd. , società immobiliare	7, North Street, Kingston	JMD	370.000	100,00	Jamaica Joint Venture Investment Co. Ltd.	Patrimonio netto

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 (si veda anche il successivo paragrafo 'Aggregazioni aziendali').

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, sia nel caso in cui le componenti di interessenza di terzi diano ai possessori il diritto a ricevere una quota proporzionale delle attività nette della controllata nel caso di liquidazione sia nel caso in cui le componenti di interessenza di terzi non diano ai possessori il diritto a ricevere una quota proporzionale delle attività nette della controllata nel caso di liquidazione.

Le variazioni delle quote di possesso di controllate che non comportano acquisizione/perdita di controllo sono iscritte tra le variazioni di patrimonio netto.

Imprese collegate, a controllo congiunto e joint-venture

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

Nel caso in cui si verifichi una perdita di influenza notevole o del controllo congiunto, la partecipazione e/o l'investimento viene valutato al *fair value*, con iscrizione a conto economico della differenza tra *fair value* e valore contabile.

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

Annualmente il Gruppo valuta l'esistenza di eventuali indicatori di *impairment*, confrontando il valore della partecipazione iscritta con il metodo del patrimonio netto e il suo valore recuperabile; l'eventuale perdita di valore è allocata alla partecipazione nel suo complesso con contropartita il conto economico.

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.

Criteria 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 bilanci in valuta, sino alla cessione della partecipazione;
- le differenze cambio di conversione risultanti dal raffronto tra il patrimonio netto iniziale convertito ai cambi correnti di fine esercizio e il medesimo convertito ai cambi correnti dell'esercizio precedente sono anch'esse imputate alla Riserva conversione bilanci in valuta.

Nella redazione del rendiconto finanziario consolidato sono stati utilizzati i tassi medi di cambio per convertire i flussi di cassa delle imprese controllate al di fuori dell'Eurozona.

I cambi applicati nelle operazioni di conversione sono i seguenti.

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Cambio medio	Cambio finale	Cambio medio	Cambio finale
Dollaro USA	1,3281	1,3791	1,2856	1,3194
Franco Svizzero	1,2308	1,2276	1,2053	1,2072
Real Brasiliano	2,8670	3,2576	2,5093	2,7036
Peso Uruguayano	27,2098	29,5458	26,0325	25,5977
Renminbi Cinese	8,1651	8,3491	8,1096	8,2207
Sterlina Inglese	0,8492	0,8337	0,8112	0,8161
Rupia Indiana	77,8808	85,3660	68,6152	72,5600
Yen Giapponese	129,6417	144,7200	102,6253	113,6100
Peso Argentino	7,2765	8,9891	5,8456	6,4864
Peso Messicano	16,9635	18,0731	16,9061	17,1845
Dollaro Australiano	1,3770	1,5423	1,2413	1,2712
Hryvnia Ucraina	10,7878	11,3292	10,3582	10,5836
Rublo Russo	42,3248	45,3246	39,9233	40,3295
Rand Sudafricano	12,8311	14,5660	10,5550	11,1727
Dollaro Giamaicano	133,3042	146,1760	118,2626	122,2780
Dollaro Neozelandese	1,6203	1,6762	1,5869	1,6045

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 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, se acquistate separatamente, sono iscritte alla data di acquisizione al costo d'acquisto comprensivo di tutti gli oneri accessori a essi imputabili.

Le attività immateriali acquisite attraverso operazioni di aggregazioni aziendali sono iscritte separatamente dall'avviamento al loro *fair value*, misurabile attendibilmente, alla data di acquisizione.

Successivamente, le immobilizzazioni immateriali sono iscritte al costo al netto dell'ammortamento accumulato e delle eventuali perdite di valore.

Le attività prodotte internamente, a eccezione dei costi di sviluppo, non sono capitalizzate e si rilevano nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenute.

Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate a quote costanti in ogni esercizio in relazione con la loro residua vita utile, generalmente su 3 anni, tenuto conto anche dell'importo delle perdite per riduzione di valore cumulato.

Il periodo di ammortamento delle attività immateriali a vita definita è rivisto almeno a ogni chiusura di esercizio al fine di verificare eventuali cambiamenti nella loro vita utile, che, se identificati, saranno considerati come cambiamenti di stime.

I costi per progetti e studi di sviluppo sono integralmente spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti. I costi promozionali e di pubblicità vengono riconosciuti a conto economico nel momento in cui la società accede al bene, se si tratta di acquisto di beni, o in cui il servizio è reso, se si tratta di acquisto di servizi.

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

Le licenze di *software* rappresentano il costo di acquisto delle licenze e l'eventuale costo esterno di consulenza o interno del personale necessario allo sviluppo; sono spesi nell'esercizio in cui si sostengono i costi interni o esterni relativi all'istruzione del personale e gli altri eventuali costi accessori.

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 della più piccola unità generatrice di flussi finanziari cui l'avviamento è riferibile e sulla base del quale il *management* valuta, direttamente o indirettamente, il ritorno dell'investimento che include l'avviamento stesso. Si veda anche il successivo paragrafo 'Aggregazioni aziendali'.

Le svalutazioni relative all'avviamento non possono più essere ripristinate in periodi futuri. Al momento della cessione del controllo dell'impresa precedentemente acquisita, la plusvalenza o minusvalenza da cessione tiene conto del corrispondente valore residuo dell'avviamento precedentemente iscritto.

Aggregazioni aziendali

Le aggregazioni aziendali sono contabilizzate usando l'*acquisition method*.

Il costo di un'acquisizione è determinato dalla somma dei corrispettivi trasferiti in un'aggregazione aziendale, valutati al *fair value*, alla data di acquisizione e dell'ammontare del valore del patrimonio netto di pertinenza di terzi, valutato al *fair value* o al valore *pro-quota* delle attività nette riconosciute per l'impresa acquistata.

Gli oneri accessori alla transazione sono rilevati a conto economico nel momento in cui sono sostenuti.

Nel caso di aggregazioni aziendali avvenute per fasi, la partecipazione precedentemente detenuta dal Gruppo nell'impresa acquisita è rivalutata al *fair value* alla data di acquisizione del controllo e l'eventuale utile o perdita che ne consegue è rilevata nel conto economico.

I corrispettivi sottoposti a condizione sono valutati al *fair value* alla data di acquisizione e sono inclusi tra i corrispettivi trasferiti ai fini della determinazione dell'avviamento.

Eventuali variazioni di tale *fair value* avvenute in seguito all'ottenimento di maggiori informazioni nel periodo di misurazione sono incluse in modo retrospettivo nell'avviamento.

L'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è inizialmente misurato al costo rappresentato dall'eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti in una aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita rispetto alla quota di pertinenza del Gruppo del valore equo netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'impresa acquisita.

Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di terzi e del *fair value* dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza viene contabilizzata come provento della transazione conclusa a conto economico.

Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è misurato al costo al netto di riduzioni durevoli di valore cumulate.

Al fine di verificare la presenza di riduzioni di valore, l'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è allocato, dalla data di acquisizione, alle singole unità generatrici di flussi finanziari, o ai gruppi di unità generatrici di flussi finanziari che dovrebbero trarre beneficio dalle sinergie dell'aggregazione, indipendentemente dal fatto che altre attività o passività dell'acquisita siano assegnate a tali unità o raggruppamenti di unità.

Quando l'avviamento costituisce parte di una unità generatrice di flussi finanziari (gruppo di unità generatrici di flussi finanziari) e parte dell'attività interna a tale unità viene ceduta, l'avviamento associato all'attività ceduta è incluso nel valore contabile dell'attività per determinare l'utile o la perdita derivante dalla cessione.

L'avviamento ceduto in tali circostanze è misurato sulla base dei valori relativi dell'attività ceduta e della porzione di unità mantenuta in essere.

Le aggregazioni aziendali avvenute prima del 1 gennaio 2010 sono state rilevate sulla base della precedente versione dell'IFRS 3 (2007); pertanto, i costi direttamente attribuibili alle acquisizioni sono stati inclusi nel costo dell'acquisizione; le quote di pertinenza di terzi sono state valutate al valore *pro-quota* delle attività nette riconosciute per l'impresa acquistata; in caso di aggregazioni avvenute per fasi, ogni quota aggiuntiva acquisita non ha modificato il *goodwill* precedentemente iscritto; i corrispettivi sottoposti a condizione sono stati iscritti solo se il Gruppo aveva una obbligazione attuale.

Immobilizzazioni materiali

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 e non sono rivalutati.

Successivamente, le immobilizzazioni materiali sono iscritte al costo al netto dell'ammortamento accumulato e delle eventuali perdite di valore.

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

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.

Gli oneri finanziari sostenuti a fronte di investimenti in attività per le quali normalmente trascorre un determinato periodo di tempo per rendere l'attività pronta per l'uso o per la vendita (*qualifying asset* ai sensi dello IAS 23-Oneri finanziari) sono capitalizzati e ammortizzati lungo la vita utile della classe di beni cui essi si riferiscono.

Tutti gli altri oneri finanziari sono rilevati a conto economico quando sostenuti.

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

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.

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 sono rilevati a conto economico lungo la durata del contratto.

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%
- impianti e macchinari:	10%
- mobili, macchine d'ufficio e macchine elettroniche:	10%-20%
- automezzi e autoveicoli:	20%-25%
- attrezzature varie:	20%-30%

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.

Un bene materiale viene eliminato dal bilancio al momento della vendita o quando non sussistono benefici economici futuri dal suo uso o dismissione.

Eventuali utili o perdite sono inclusi nel conto economico nell'anno della suddetta eliminazione.

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 beneficiario.

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 indicatori 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 e l'avviamento 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.

Gli investimenti immobiliari sono eliminati dal bilancio quando sono ceduti o quando l'investimento è durevolmente inutilizzabile e non sono attesi benefici economici futuri dalla sua cessione.

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.

Qualora il *fair value* non sia attendibilmente determinabile, le attività biologiche sono valutate al costo e ammortizzate in 20 anni.

Il 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

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo sono rappresentati dalle voci di seguito descritte.

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.

La scadenza dei depositi e dei titoli inclusi in questa categoria è inferiore a 3 mesi.

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.

Le attività e le passività finanziarie, diverse dalle partecipazioni, sono contabilizzate secondo quanto stabilito dallo IAS 39-Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, nelle seguenti categorie:

Strumenti finanziari a valore equo con variazioni imputate a conto economico

Tale categoria comprende tutti gli strumenti finanziari detenuti per la negoziazione e quelli designati al momento della prima rilevazione al valore equo con variazioni imputate a conto economico.

Gli strumenti finanziari detenuti per la negoziazione sono tutti quegli strumenti acquisiti ai fini di vendita nel breve termine; questa categoria include anche gli strumenti derivati che non soddisfano i requisiti previsti dallo IAS 39 per essere considerati di copertura.

Tali strumenti a valor equo con variazioni imputate a conto economico sono iscritti nello stato patrimoniale al valor equo, mentre i relativi utili e perdite sono rilevati a conto economico.

Investimenti detenuti fino alla scadenza

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, rappresentato dal *fair value* del corrispettivo iniziale dato in cambio, incrementato dei costi accessori alla transazione (per 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).

Gli utili e le perdite sono rilevati a conto economico nel momento in cui l'investimento viene contabilmente eliminato o al manifestarsi di una perdita durevole di valore, oltre che al processo di ammortamento.

Finanziamenti e crediti

I finanziamenti e crediti sono strumenti finanziari non derivati con pagamenti fissi o determinabili che non sono quotati su un mercato attivo.

Dopo la rilevazione iniziale, tali strumenti sono valutati secondo il criterio del costo ammortizzato usando il metodo del tasso di sconto effettivo al netto di ogni accantonamento per perdita di valore.

Gli utili e le perdite sono iscritti a conto economico quando i finanziamenti e crediti sono contabilmente eliminati o al manifestarsi di perdite di valore, oltre che attraverso il processo di ammortamento.

Attività finanziarie disponibili per la vendita

Le attività finanziarie disponibili per la vendita, esclusi gli strumenti derivati, sono quelle designate come tali o non classificate in nessuna altra delle tre precedenti categorie.

Successivamente alla prima rilevazione, gli strumenti finanziari disponibili per la vendita sono valutati al *fair value*.

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, per 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 a patrimonio netto fino al momento in cui l'attività finanziaria è venduta o viene svalutata; in quel momento gli utili o le perdite cumulate, incluse quelle precedentemente iscritte a patrimonio netto, sono imputate a conto economico del periodo.

Perdita di valore di un'attività finanziaria

Il Gruppo valuta, almeno annualmente, se esistono indicatori che un'attività finanziaria o un gruppo di attività finanziarie possa aver subito una perdita di valore.

Un'attività finanziaria o un gruppo di attività finanziarie è svalutato solo se esiste un'evidenza oggettiva della perdita di valore come risultato di uno o più eventi che sono accaduti dopo la data di iscrizione iniziale dell'attività o del gruppo di attività e che hanno avuto un impatto, stimabile attendibilmente, sui futuri flussi di cassa generabili dall'attività o dal gruppo di attività stesso.

Cancellazione di attività e passività 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.

Nei casi in cui il Gruppo abbia trasferito i diritti a ricevere flussi finanziari da un'attività e non abbia né trasferito né trattenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici o non abbia perso il controllo sulla stessa, l'attività viene rilevata nel bilancio del Gruppo, nella misura del suo coinvolgimento residuo dell'attività stessa.

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 e operazioni di copertura

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 sono 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 equo, 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 equo 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 equo dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico; l'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, è rilevata come parte del valore di carico di tale posta e in contropartita a conto economico;
- *cash flow hedge*-se uno strumento finanziario è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri 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 a patrimonio netto nella voce 'altri utili e perdite complessivi'; l'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui l'operazione oggetto di copertura influenza il conto economico; 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.

In base allo IAS 39-Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, un'operazione intragruppo prevista altamente probabile si qualifica 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.

Inoltre, 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 viene riclassificata a conto economico nel periodo in cui il rischio di cambio della transazione coperta manifesta i suoi effetti sul conto economico consolidato.

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 (entro un anno) e nelle condizioni in cui si trovano le attività.

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 e non sono ammortizzate.

Benefici ai dipendenti

Piani successivi al rapporto di lavoro

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.

- **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 registrato direttamente nel conto economico complessivo senza successiva possibilità di imputazione 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. I costi di servizio sono contabilizzati a conto economico. La passività iscritta rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti diminuito dal valore attuale delle attività a servizio del piano. Nel caso di una modifica al piano che cambia i benefici derivanti da prestazioni di lavoro passate, i costi derivanti da tali prestazioni sono rilevati a conto economico nel momento in cui la modifica del piano viene apportata. Lo stesso trattamento viene applicato anche nel caso di una variazione del piano che riduce il numero dei dipendenti o che modifica le condizioni del piano stesso (il trattamento rimane invariato indipendentemente dal fatto che il risultato finale risulti un utile oppure una perdita).

- **Piani a contribuzione definita**

Poiché il Gruppo assolve la sua obbligazione mediante il pagamento di contributi a un'entità separata (un fondo), senza ulteriori obblighi, l'impresa iscrive per competenza le quote di contribuzione al fondo, a fronte delle prestazioni di lavoro dei dipendenti, senza provvedere ad alcun calcolo attuariale.

Qualora alla data di chiusura del bilancio le quote contributive in oggetto siano già state versate, nessuna passività è iscritta in bilancio.

Piani retributivi sotto forma di partecipazione al capitale

Il Gruppo riconosce benefici addizionali a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, ad amministratori e 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 equo delle *stock option* alla data di assegnazione è rilevato, con l'incremento della rispettiva riserva di patrimonio, a conto economico come costo lungo il periodo che parte dal momento dell'assegnazione e termina alla data in cui i dipendenti interessati, amministratori e soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo maturano pienamente il diritto a ricevere il compenso.

Variazioni nel valore corrente successive alla data di assegnazione non hanno effetto sulla valutazione iniziale, mentre nel caso di modifiche nei termini del piano, costi addizionali sono iscritti per ogni modifica di piano che determina un incremento del valore corrente dell'opzione riconosciuta.

Nessun costo è riconosciuto nel caso in cui il diritto all'opzione non fosse vestito, mentre nel caso di cancellazione di un diritto, tale diritto è trattato come se fosse vestito alla data di cancellazione e ogni costo non ancora riconosciuto è immediatamente contabilizzato.

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 e considerando anche le *non-vesting conditions*.

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).

L'effetto di diluizione delle opzioni non ancora esercitate è riflesso nel calcolo della diluizione dell'utile per azione.

Fondi rischi e oneri

Gli accantonamenti a fondi per rischi e oneri 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; la variazione del fondo connesso al trascorrere del tempo è imputato a conto economico alla voce 'Proventi (oneri) finanziari'.

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 (per esempio, smantellamento e ripristini), in contropartita all'attività a cui si riferisce.

Quando il Gruppo si aspetta che tutti o una parte dei fondi iscritti siano rimborsati da terzi, l'indennizzo è iscritto nell'attivo solo se è virtualmente certo e sia l'accantonamento che il relativo rimborso sono iscritti a conto economico.

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 valore equo del corrispettivo ricevuto, escludendo 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;
- gli affitti derivanti da investimenti immobiliari sono contabilizzati a quote costanti lungo la durata dei contratti di locazione in essere.

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

I costi del personale e dei servizi includono, coerentemente alla natura sostanziale di retribuzione che assumono, le *stock option* assegnate sia a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, sia ad amministratori, sia a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo a partire dal 2004.

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 per imposte.

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 imposte correnti, relative alle poste iscritte direttamente a patrimonio netto, sono iscritte nel patrimonio netto.

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 su tutte le differenze temporanee tra i valori delle attività e delle passività iscritte in bilancio e i corrispondenti valori riconosciuti ai fini fiscali con il *liability method*.

Gli accantonamenti per imposte che potrebbero generarsi dal trasferimento di utili non distribuiti dalle controllate sono effettuati solo dove vi sia la reale intenzione di trasferire tali utili.

Le imposte differite attive 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 e vi è un diritto legale di compensazione e i tempi di riversamento sono omogenei.

Il saldo dell'eventuale compensazione, se attivo, è iscritto alla voce Imposte differite attive; se passivo, alla voce Imposte differite.

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 del *management* 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 i *fair value* delle attività e passività iscritte a seguito di aggregazioni aziendali, 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.

I valori delle singole categorie sono esposti nelle note al bilancio.

Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione sono riflessi a conto economico nel periodo in cui avviene la revisione della stima se tale revisione ha effetti solo su tale periodo, o anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente che sugli esercizi futuri.

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

a. Principi contabili, emendamenti e interpretazioni applicati dal 1 gennaio 2013

IAS 1-Presentazione dei componenti del conto economico complessivo

L'emendamento allo IAS 1, omologato il 5 giugno 2012 e in vigore dagli esercizi iniziati dal 1 luglio 2012, migliora la chiarezza nella presentazione delle componenti del conto economico complessivo. Il principale cambiamento introdotto è la necessità di raggruppare i componenti del conto economico complessivo sulla base della loro potenziale riclassificabilità al conto economico, al fine di rendere più chiara l'esposizione del numero crescente di voci delle altre componenti di conto economico complessivo.

Tale emendamento agendo solo sulla presentazione non ha avuto impatti significativi sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo, ma ha comportato una differente esposizione del conto economico complessivo consolidato.

IAS 12-Imposte sul reddito

L'emendamento, omologato dalla Commissione Europea il 29 dicembre 2012 è applicabile dal 1 gennaio 2013, chiarisce i criteri per la determinazione delle imposte differite attive o passive sugli investimenti immobiliari valutati al *fair value*. Esso introduce la presunzione (non assoluta) che le imposte differite attive o passive calcolate su un investimento immobiliare valutato al *fair value* debbano essere determinate sulla base del valore che si recupererà interamente tramite la vendita. Conseguentemente anche l'interpretazione SIC 21-Imposte sul reddito-Recuperabilità di un'attività non ammortizzabile e valutata al *fair value*, non è più applicabile.

Tale emendamento non ha avuto impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo.

IFRS 13-Misurazioni del *fair value*

Il nuovo principio, omologato il 29 dicembre 2012, stabilisce un unico quadro per le valutazioni al *fair value* richieste o consentite da parte di altri IFRS e alla relativa informativa da fornire nella relazione finanziaria. Il principio riguarda le valutazioni al *fair value* di attività e passività finanziarie e non finanziarie. Il *fair value* è definito come il prezzo da ricevere per la vendita di un'attività o da pagare per l'estinzione di una passività, nell'ambito di una transazione ordinaria posta in essere tra operatori di mercato. L'applicazione del nuovo principio non ha comportato impatti rilevanti per il Gruppo in termini di valutazione delle poste di bilancio. L'informativa richiesta è stata riportata nella nota 42-Attività e Passività valutate al *fair value*.

IAS 19 (*revised*)-Benefici ai dipendenti

Le modifiche apportate allo IAS 19, omologate in data 6 giugno 2012, hanno determinato le seguenti modifiche in termini di informativa da fornire nelle relazione finanziaria. In particolare:

- è stato eliminato il 'metodo del corridoio' per la contabilizzazione degli utili e delle perdite attuariali; gli utili e le perdite attuariali rilevati nel prospetto del conto economico complessivo non sono oggetto di successiva imputazione a conto economico;
- è stata modificata e semplificata la metodologia e la tempistica di riconoscimento a conto economico dei costi per le prestazioni di lavoro passate e dei *curtailment*;
- è stata eliminata la presentazione delle componenti del costo relativo alla passività per benefici definiti, rappresentate dal rendimento atteso delle attività al servizio del piano e dal costo per interessi, ed è stata introdotta la presentazione di un aggregato di 'interessi netti'. Tale aggregato è determinato applicando alle passività, al netto delle attività al servizio del piano, il tasso di sconto definito per le passività;
- è stata semplificata la presentazione dei cambiamenti delle attività e passività correlate ai piani a benefici definiti, in modo che le rimisurazioni delle stesse siano incluse nel conto economico complessivo e solo i cambiamenti derivanti dalle transazioni operative vengano contabilizzate nel conto economico;
- sono state migliorate le informazioni da fornire in relazione ai piani a benefici definiti, includendo informazioni circa le caratteristiche dei piani e i rischi a cui il Gruppo è esposto partecipando a tali piani.

L'informativa richiesta è stata riportata nella nota 40-Piani a benefici definiti.

IFRS 7-Strumenti finanziari informazioni aggiuntive-compensazione attività finanziarie e passività finanziarie

L'emendamento, pubblicato il 29 dicembre 2012, richiede la presentazione di informazioni che permettano al lettore del bilancio di valutare gli effetti o i potenziali effetti della compensazione nella posizione finanziaria del gruppo, di attività e passività finanziarie.

Tale emendamento agendo solo sulla presentazione non ha impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo.

b. Principi contabili, emendamenti e interpretazioni non ancora applicabili e non adottati in via anticipata dalla Società

I nuovi principi o emendamenti già omologati e che dovranno essere applicati dal 1 gennaio 2014 sono i seguenti:

IFRS 10-Bilancio consolidato

Il nuovo principio identifica il concetto di controllo come fattore determinante per l'inclusione di una società nell'area di consolidamento della Capogruppo. Obiettivo dell'IFRS 10 è quello di fornire un unico modello che prevede il controllo come base per il consolidamento di tutti i tipi di entità. Le disposizioni dell'IFRS 10 forniscono una nuova definizione di controllo da applicarsi in maniera uniforme a tutte le imprese (ivi incluse le società veicolo). Secondo tale nuova definizione un'impresa è in grado di esercitare il controllo se è esposta o ha il diritto a partecipare ai risultati (positivi e negativi) della partecipata e se è in grado di esercitare il suo potere per influenzarne i risultati economici. Il principio fornisce alcuni indicatori da considerare ai fini della valutazione dell'esistenza del controllo che includono diritti potenziali, diritti meramente protettivi, l'esistenza di rapporti di agenzia o di *franchising*. Le nuove disposizioni, inoltre, riconoscono la possibilità di esercitare il controllo su una partecipata anche in assenza della maggioranza dei diritti di voto per effetto della dispersione dell'azionariato o di un atteggiamento passivo da parte degli altri investitori. L'IFRS 10 sostituirà il SIC 12 e parte dello IAS 27, nel quale è stato rimosso ogni riferimento alla relazione finanziaria consolidata. Il Gruppo ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IAS 27 (revised)-Bilancio separato

Il documento, emesso nel maggio 2011, modifica parzialmente il vecchio IAS 27 'Consolidated and Separate Financial Statements' così come pubblicato nel 2003 come conseguenza all'introduzione del nuovo principio IFRS 10. Il documento incorpora i principi riguardanti la redazione del solo bilancio separato.

IFRS 11-Joint arrangement

Il nuovo documento stabilisce i principi di rendicontazione contabile per le entità che sono parti di accordi a controllo congiunto e sostituisce lo IAS 31 Partecipazioni in *joint venture* e il SIC-13 Entità a controllo congiunto- Conferimenti in natura da parte dei partecipanti al controllo. Il principio fornisce una più realistica riflessione sulla definizione di 'Joint arrangement' focalizzando l'attenzione sui diritti e sugli obblighi contenuti nel contratto piuttosto che sulla forma giuridica dello stesso. Vengono individuati, sulla base dei diritti e delle obbligazioni in capo ai partecipanti, due tipologie di accordi, le *joint operation* e le *joint-venture* e viene disciplinato il conseguente trattamento contabile da adottare per la loro rilevazione nella relazione finanziaria. Con riferimento alla rilevazione delle *joint-venture*, le nuove disposizioni indicano, quale unico trattamento consentito, il metodo del patrimonio netto, eliminando la possibilità di utilizzo del consolidamento proporzionale. Il Gruppo ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IAS 28 (revised)-Investments in associates and Joint ventures

Il documento, emesso nel maggio 2011, modifica parzialmente il vecchio IAS 28 'Investments in associates' così come pubblicato nel 2003 e incorpora i nuovi principi fissati per le *joint-venture* ad alcuni emendamenti discussi dal *board* e deliberati con la l'Explosure draft 9. Il documento definisce anche il trattamento contabile da adottare in caso di vendita totale o parziale di una partecipazione in un'impresa controllata congiuntamente o collegata. Il Gruppo ritiene che l'adozione dello IAS 28R non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IFRS 12-Informazioni aggiuntive sulle partecipazioni in altre imprese

Il nuovo documento definisce l'informativa da fornire in relazione a tutte le forme di partecipazione in altre imprese, includendo *joint-venture*, società collegate, società veicolo e tutte le altre forme di interessenza, anche fuori bilancio. Il Gruppo sta ancora valutando gli impatti che tale principio avrà sulla relazione finanziaria consolidata.

IAS 32-Informazioni aggiuntive su strumenti finanziari.

L'emendamento, pubblicato il 29 dicembre 2012, introduce alcuni chiarimenti sul tipo di requisiti da rispettare (con particolare enfasi sugli aspetti di tipo quantitativo) per effettuare la compensazione nella posizione finanziaria del gruppo di crediti e debiti finanziari della società e delle sue collegate. In particolare il documento stabilisce che, al fine di operare una compensazione, il diritto di *offsetting* deve essere legalmente esercitabile in ogni circostanza ovvero sia nel normale svolgimento delle attività sia nei casi di insolvenza, *default* o bancarotta di una delle parti contrattuali. Al verificarsi di determinate condizioni, il contestuale regolamento di attività e passività finanziarie su base lorda con la conseguente eliminazione o riduzione significativa dei rischi di credito e di liquidità, può essere considerato equivalente a un regolamento su base netta. L'emendamento è correlato al documento IFRS 7-Strumenti finanziari informazioni aggiuntive-*Offsetting Financial Assets and Financial Liabilities* che ha adeguato corrispondentemente l'informativa da fornire nella relazione finanziaria. Tale emendamento, agendo solo sulla presentazione, non avrà impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo.

IAS 39- Novazione dei derivati e continuità del Hedge Accounting (applicabile dal 1 gennaio 2014)

L'emendamento chiarisce la possibilità di mantenere la designazione del derivato come strumento di copertura (*hedge accounting*) qualora lo strumento sia soggetto a novazione, a condizione che vengano rispettate alcune condizioni. Tale modifica sarà riportata anche nell'IFRS 9-Strumenti finanziari. Il Gruppo sta ancora valutando il possibile impatto dell'emendamento sulle sue attività e passività finanziarie.

IAS 36- Informativa sul valore recuperabile delle attività non finanziarie (applicabile dal 1 gennaio 2014)

L'emendamento chiarisce che l'informativa richiesta sul valore recuperabile di attività che hanno subito una riduzione di valore riguarda solo le attività il cui valore recuperabile si basa sul *fair value* al netto dei costi di vendita. Il Gruppo ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IFRS 10-12 e IAS27-Eccezioni al consolidamento di società controllate (applicabile dal 1 gennaio 2014)

L'emendamento introduce una esenzione all'obbligo di consolidamento di una società controllata nel caso in cui la società capogruppo sia un fondo di investimento. Tale documento non risulta applicabile al Gruppo.

IFRS 10-11-12-Guida alla transizione ai nuovi principi

L'emendamento chiarisce il tipo di informazione comparativa da fornire a seguito dell'applicazione del nuovo principio IFRS 10 e alla conseguente identificazione del momento in cui una entità assume il controllo su un'altra. In particolare il documento fornisce chiarimenti circa il tipo di informazioni da inserire nella relazione finanziaria nel caso in cui la data di assunzione del controllo su una entità differisca in sede di applicazione del IFRS 10 rispetto ai precedenti principi IAS 27 e SIC 12. Il Gruppo sta ancora valutando il possibile impatto del documento sul tipo di informativa da fornire nella propria relazione finanziaria consolidata al momento applicazione dei nuovi principi.

I nuovi principi o emendamenti non ancora omologati sono i seguenti:

IFRS 9-Strumenti finanziari (applicabile dal 1 gennaio 2015)

Il nuovo documento rappresenta la prima parte di un processo per fasi che ha lo scopo di sostituire interamente lo IAS 39. L'IFRS 9 introduce nuovi criteri per la classificazione e la misurazione delle attività e passività finanziarie e per la *derecognition* delle attività finanziarie. In particolare sono stati modificati i criteri di rilevazione e valutazione delle attività finanziarie e la relativa classificazione nella relazione finanziaria. In particolare, le nuove disposizioni stabiliscono un modello di classificazione e valutazione delle attività finanziarie basato esclusivamente sulle seguenti categorie: attività valutate al costo ammortizzato e attività valutate al *fair value*. Le nuove disposizioni, inoltre, prevedono che le partecipazioni diverse da quelle in controllate, controllate congiuntamente o collegate siano valutate al *fair value* con imputazione degli effetti a conto economico. Nel caso in cui tali partecipazioni non siano detenute per finalità di *trading*, è consentito rilevare le variazioni di *fair value* nel prospetto del conto economico complessivo, mantenendo a conto economico esclusivamente gli effetti connessi con la distribuzione dei dividendi. All'atto della cessione della partecipazione non è prevista l'imputazione a conto economico degli importi rilevati nel prospetto del conto economico complessivo. Il 28 ottobre 2010 lo IASB ha integrato le disposizioni dell'IFRS 9 includendo i criteri di rilevazione e valutazione delle passività finanziarie. In particolare, le nuove disposizioni richiedono che, in caso di valutazione di una passività finanziaria al *fair value* con imputazione degli effetti a conto economico, le variazioni del *fair value* connesse a modifiche del rischio di credito dell'emittente (cosiddetto *own credit risk*) siano rilevate nel conto economico complessivo; è prevista l'imputazione di detta componente a conto economico per assicurare la simmetrica rappresentazione con altre poste di bilancio connesse con la passività evitando *accounting mismatch*.

Inoltre, nel mese di novembre 2013, è stato pubblicato un emendamento che ha introdotto tre importanti modifiche. La più rilevante riguarda l'*hedge accounting* e introduce un nuovo modello che incorpora una serie di miglioramenti finalizzati ad allineare i trattamenti contabili con la gestione del rischio operata della società. Le altre due modifiche riguardano il periodo di prima applicazione del principio offrendo la possibilità di adozione immediata dello stesso, e la possibilità di registrare direttamente nel conto economico complessivo gli effetti derivanti dalle variazioni del rischio di credito dell'emittente (cosiddetto *own credit risk*). Il Gruppo sta ancora valutando il possibile impatto del nuovo principio e del relativo emendamento sulle sue attività e passività finanziarie.

IFRIC 21-Tributi (applicabile dal 1 gennaio 2014)

Il principio è una interpretazione del principio IAS 37 e fornisce chiarimenti su quando un'entità dovrebbe rilevare una passività per il pagamento di tributi imposti dal governo, a eccezione di quelli già disciplinati da altri principi.

L'interpretazione chiarisce che il fatto vincolante, che dà origine a una passività per il pagamento del tributo, è descritta nella normativa di riferimento da cui scaturisce il pagamento dello stesso. Il Gruppo ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IAS 19 Benefici ai dipendenti (applicabile dal 1 luglio 2014)

L'emendamento, pubblicato nel mese di novembre 2013, introduce chiarimenti circa il trattamento contabile da applicare nel caso in cui i piani pensionistici prevedano una contribuzione da parte dei dipendenti o terze parti. L'emendamento prevede un differente trattamento che ha come discriminante il collegamento o meno della contribuzione al periodo di servizio del dipendente. Il Gruppo ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

5. Stagionalità dell'attività

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

In particolare, le vendite di *soft drink* tendono a essere concentrate nei mesi più caldi, da maggio a settembre; inoltre, 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 *wine* 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 americano del 2003 (in USD) della Capogruppo e al *private placement* del 2009 di Campari America prevedono *negative pledge* e *covenant*.

Le clausole di *negative pledge* 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 ampiamente sotto le soglie che determinerebbero l'inadempimento contrattuale.

7. Riclassifiche ai valori patrimoniali di apertura

Nel mese di dicembre 2012, il Gruppo ha perfezionato l'acquisizione LdM.

Nel corso del 2013 si è provveduto alla definizione dell'allocatione dei valori derivanti dall'acquisizione, pubblicati al 31 dicembre 2012, e dettagliati alla successiva nota 8-Aggregazioni aziendali. Queste variazioni hanno comportato la riesposizione dei saldi di apertura, come dettagliato nella successiva tabella. L'allocatione in questione non ha avuto impatti sul conto economico dell'esercizio 2012, essendo stata realizzata nell'ultimo mese dell'esercizio.

Nelle note di commento alle poste patrimoniali interessate dalle principali variazioni sono stati evidenziati separatamente nella voce 'riclassifiche' gli adeguamenti dei *fair value* delle attività e delle passività.

Si segnala inoltre che l'adozione delle modifiche apportate dallo IAS19 *Revised* non ha avuto effetti sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo al 31 dicembre 2012, come riportato nella nota 40- Piani a benefici definiti.

	31 dicembre 2012		
	Dati pubblicati	Riclassifiche	Dati <i>post</i> -riclassifiche
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
ATTIVO			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni materiali nette	392,6	(3,9)	388,7
Attività biologiche	17,2	-	17,2
Investimenti immobiliari	0,5	0,7	1,2
Avviamento e marchi	1.631,2	12,3	1.643,5
Attività immateriali a vita definita	20,5	-	20,5
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,2	1,0	1,1
Imposte differite attive	11,5	-	11,5
Altre attività non correnti	52,6	(12,8)	39,7
Totale attività non correnti	2.126,2	(2,8)	2.123,4
Attività correnti			
Rimanenze	446,5	(12,4)	434,1
Attività biologiche correnti	4,9	-	4,9
Crediti commerciali	312,4	(0,6)	311,9
Crediti finanziari, quota a breve	42,4	-	42,4
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	442,5	-	442,5
Crediti per imposte correnti	9,4	0,2	9,5
Altri crediti	24,2	8,9	33,1
Totale attività correnti	1.282,3	(3,9)	1.278,4
Attività non correnti destinate alla vendita	1,0	-	1,0
Totale attività	3.409,5	(6,7)	3.402,8
PASSIVO E PATRIMONIO NETTO			
Patrimonio netto			
Capitale	58,1	-	58,1
Riserve	1.370,8	-	1.370,8
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	1.428,9	-	1.428,9
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	4,2	-	4,2
Totale patrimonio netto	1.433,1	-	1.433,1
Passività non correnti			
Prestiti obbligazionari	1.178,2	-	1.178,2
Altre passività non correnti	36,2	(1,0)	35,2
Piani a benefici definiti	13,0	-	13,0
Fondi per rischi e oneri futuri	39,6	(9,0)	30,6
Imposte differite passive	198,8	(5,2)	193,6
Totale passività non correnti	1.465,7	(15,2)	1.450,5
Passività correnti			
Debiti verso banche	121,0	-	121,0
Altri debiti finanziari	34,9	-	34,9
Debiti verso fornitori	201,4	9,6	211,0
Debiti per imposte correnti	17,8	(1,5)	16,3
Altre passività correnti	135,6	0,4	136,0
Totale passività correnti	510,7	8,5	519,2
Totale passività e patrimonio netto	3.409,5	(6,7)	3.402,8

8. Aggregazioni aziendali (acquisizioni)

• Allocazione definitiva dei valori di LdM

Come menzionato nel paragrafo precedente, nel corso del 2013 si è provveduto alla definizione dell'allocazione dei valori dell'acquisizione LdM, avvenuta nel dicembre 2012.

Si riporta di seguito il *fair value* delle attività nette acquisite.

Si segnala che le differenze rispetto ai valori riportati alla precedente nota 7-Riclassifiche sono da attribuire al diverso cambio utilizzato. In particolare le differenze sono state valorizzate al cambio dell'acquisizione nel presente paragrafo e al cambio finale dell'esercizio nella nota precedente.

	<i>Fair value</i> provvisori pubblicati al 31 dicembre 2012 € milioni	Aggiustamenti e riclassifiche € milioni	<i>Fair value</i> finali al 31 dicembre 2012 € milioni
ATTIVO			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni materiali nette	67,2	(4,0)	63,2
Investimenti immobiliari	-	0,7	0,7
Marchi	92,3	38,6	130,9
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,2	1,0	1,1
Imposte differite attive	0,4	-	0,4
Altre attività non correnti	31,6	(13,2)	18,4
Totale attività non correnti	191,7	23,0	214,7
Attività correnti			
Rimanenze	82,2	(12,7)	69,5
Attività biologiche correnti	5,1	-	5,1
Crediti commerciali	24,0	(0,6)	23,4
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	24,3	-	24,3
Crediti per imposte correnti	2,5	0,2	2,7
Altri crediti	4,8	9,2	14,0
Totale attività correnti	143,0	(4,0)	139,0
Totale attività	334,7	19,0	353,7
PASSIVO			
Passività non correnti			
Piani a benefici definiti	4,6	-	4,7
Fondi per rischi e oneri futuri	25,1	(9,3)	15,8
Imposte differite passive	40,0	(5,4)	34,6
Passività non correnti	1,1	(1,0)	0,1
Totale passività non correnti	70,9	(15,7)	55,2
Passività correnti			
Debiti verso banche	3,9	-	3,9
Altri debiti finanziari	15,1	-	15,1
Debiti verso fornitori	4,0	9,9	13,8
Debiti per imposte correnti	3,7	(1,5)	2,2
Altre passività correnti	37,1	(15,2)	21,9
Totale passività correnti	63,8	(6,9)	56,9
Totale passività	134,7	(22,6)	112,1
Attività nette acquisite	200,0	41,6	241,6
Avviamento generato dall'acquisizione	121,6	(26,0)	95,7
Costo totale			337,2
<i>di cui</i>			
<i>Prezzo pagato in contanti, escluso oneri accessori</i>			317,3
<i>Acquisto diritti Kobrand</i>			15,6
<i>Debito per azioni residue da acquistare</i>			4,3
Valore totale dell'investimento, al netto della cassa			333,1
Posizione finanziaria netta acquisita			4,2
<i>di cui</i>			
<i>Cassa acquisita</i>			24,3
<i>Debiti finanziari acquisiti</i>			(20,1)

- **Acquisizione Copack**

Il 2 settembre 2013 il Gruppo Campari, tramite Campari Australia PTY Ltd., ha completato l'acquisizione Copack.

Il corrispettivo pagato è stato di AUD 20,9 milioni (circa € 13,6 milioni) in assenza di cassa o debito finanziario, per acquisire terreni, edifici, attività produttive e capitale circolante.

Di seguito si evidenzia l'allocazione provvisoria dei *fair value* delle attività acquisite:

<i>Fair value</i> alla data dell'acquisizione	
€ milioni	
ATTIVO	
Attività non correnti	
Immobilizzazioni materiali nette	13,6
Totale attività non correnti	13,6
Attività correnti	
Rimanenze	1,3
Crediti commerciali	2,5
Totale attività correnti	3,8
Totale attività	17,4
PASSIVO	
Passività non correnti	
Fondi per rischi e oneri futuri	0,4
Altre passività non correnti	0,1
Totale passività non correnti	0,5
Passività correnti	
Debiti verso fornitori	3,1
Altre passività correnti	0,1
Totale passività correnti	3,3
Totale passività	3,8
Attività nette acquisite	13,6
Costo di acquisto	13,6
<i>di cui</i>	
Prezzo pagato in contanti, escluso oneri accessori	13,6

Le vendite nette del periodo relative all'acquisizione sono state € 6,9 milioni con un risultato operativo di € 0,6 milioni.

Se l'acquisizione fosse stata consolidata il 1 gennaio 2013, le vendite sarebbero state € 19,5 milioni con un risultato operativo stimato di € 1,6 milioni.

9. Partecipazioni in *joint-venture* e società collegate

Al 31 dicembre 2013 le partecipazioni in *joint-venture* e società collegate includono esclusivamente Jamaica Joint Venture Investments Company Ltd. con sede in Giamaica (in cui il Gruppo detiene una partecipazione del 33,33%). La *joint-venture* è attiva nella gestione di due immobili di proprietà siti a Kingston. La partecipazione è stata valutata alla quota di patrimonio netto della *joint-venture*, e ciò ha generato una rettifica ai valori di apertura di € 0,7 milioni, come esposto alle precedenti nota 7-Riclassifiche e nota 8-Aggregazioni aziendali.

La variazione tra i valori al 31 dicembre 2012 contenenti questa riclassifica e i valori al 31 dicembre 2013 sono dovuti esclusivamente a effetti di conversione della partecipazione, che non ha invece generato alcun effetto a conto economico.

Nel corso dell'esercizio è stata completata la liquidazione di International Marques V.o.f., con sede in Olanda, in cui il Gruppo deteneva una partecipazione del 33,33%. Gli oneri sostenuti nel corso del 2013 per la chiusura della *joint-venture* sono stati pari a € 0,2 milioni e sono contabilizzati a conto economico come quota di perdita di società valutate con il metodo del patrimonio netto.

10. Settori operativi

La principale dimensione di analisi gestionale utilizzata dal Gruppo è quella per aree geografiche; le quattro aree geografiche individuate come segmenti operativi e per le quali viene analizzata la redditività sono: Italia, Resto d'Europa, Americhe e Resto del mondo e *duty free*.

Il livello di redditività analizzato è il risultato della gestione corrente, pari al risultato operativo prima degli oneri e proventi non ricorrenti.

Si segnala che metodologicamente, la redditività di ogni area geografica riflette il profitto realizzato dal Gruppo con le vendite a terzi effettuate in quell'area geografica neutralizzando gli effetti dei margini *intercompany*.

2013	Italia € milioni	Resto d'Europa € milioni	Americhe € milioni	Resto del Mondo € milioni	Totale allocato € milioni	Poste non allocate e rettifiche € milioni	Consolidato € milioni
Vendite nette a terzi	376,4	368,3	623,3	156,2	1.524,1		1.524,1
Vendite nette inter-segmento	194,1	38,2	32,2	0,2	264,7	(264,7)	-
Total vendite nette	570,5	406,5	655,5	156,3	1.788,9	(264,7)	1.524,1
Risultato del segmento	77,2	82,8	104,1	35,5	299,6		299,6
Proventi (oneri) non ricorrenti	-	-	-	-	-	(10,3)	(10,3)
Risultato operativo							289,3
Proventi (oneri) finanziari						(59,1)	(59,1)
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	-	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Proventi e oneri per <i>put option</i>						0,2	0,2
Imposte						(79,8)	(79,8)
Interessi di minoranza						(0,6)	(0,6)
Utile del periodo del Gruppo						-	149,8
Altre voci incluse nel conto economico:							
Ammortamenti	-	-	-	-	-	(39,5)	(39,5)

2012	Italia € milioni	Resto d'Europa € milioni	Americhe € milioni	Resto del Mondo € milioni	Totale allocato € milioni	Poste non allocate e rettifiche € milioni	Consolidato € milioni
Vendite nette a terzi	391,1	345,3	464,8	139,5	1.340,8		1.340,8
Vendite nette inter-segmento	177,9	38,1	25,3	-	241,3	(241,3)	-
Total vendite nette	569,0	383,5	490,2	139,5	1.582,1	(241,3)	1.340,8
Risultato del segmento	75,9	90,8	102,5	35,4	304,7		304,7
Proventi (oneri) non ricorrenti	-	-	-	-	-	(17,2)	(17,2)
Risultato operativo							287,5
Proventi (oneri) finanziari						(51,2)	(51,2)
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	-	-	-	-	-	-	-
Proventi e oneri per <i>put option</i>							(0,1)
Imposte						(79,0)	(79,0)
Interessi di minoranza							(0,5)
Utile del periodo del Gruppo							156,7
Altre voci incluse nel conto economico:							
Ammortamenti	-	-	-	-	-	(32,7)	(32,7)

11. Vendite nette

	2013 € milioni	2012 € milioni
Vendita di beni	1.514,0	1.339,5
Prestazioni di servizi	10,1	1,3
Totale vendite nette	1.524,1	1.340,8

Per una dettagliata analisi delle vendite nette, si rinvia a quanto riportato nella relazione sulla gestione, al paragrafo 'Andamento delle vendite'.

Le prestazioni di servizi sono riferite ad attività di imbottigliamento di prodotti di terzi. L'aumento è dovuto all'acquisizione Copack, che nel 2013 ha comportato dal mese di settembre ricavi netti per € 6,9 milioni.

12. Costo del venduto

Nella seguente tabella è esposto il costo del venduto per destinazione e per natura.

	2013 € milioni	2012 € milioni
Costo dei materiali e produzione	629,6	501,1
Costi di distribuzione	84,1	70,2
Totale costo del venduto	713,7	571,3
Dettaglio per natura:		
Materie prime e prodotti finiti acquistati da terzi	489,1	401,5
Svalutazioni di magazzino	5,9	1,1
Costi del personale	58,8	42,4
Ammortamenti ^(*)	29,0	23,8
Utenze	22,6	10,4
Costi per lavorazioni esterne e manutenzioni	22,3	14,8
Costi variabili di trasporto	59,7	53,6
Altri costi	26,2	23,5
Totale costo del venduto	713,7	571,3

^(*) Gli ammortamenti sono al netto di € 4,1 milioni (€ 5,9 milioni nel 2012) sospesi sulle rimanenze finali di liquidi in invecchiamento

L'aumento del costo del venduto è commentato nella relazione sulla gestione, in cui si analizza la variazione dell'incidenza percentuale di tali costi sulle vendite nette.

Si segnala che gli ammortamenti inclusi nel costo del venduto sono al netto di € 4,1 milioni (€ 5,9 milioni nel 2012) relativi agli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali della distilleria di Campari America, che nel corso dell'anno sono stati interamente sospesi a magazzino, in quanto il liquido prodotto è destinato all'invecchiamento; in media il prodotto viene invecchiato per un periodo compreso tra cinque e sette anni.

Per quanto riguarda il dettaglio dei costi del personale, si rimanda alla nota 16-Costi del personale.

13. Costi di struttura

I costi di struttura includono quanto segue.

	2013 € milioni	2012 € milioni
Costi di vendita	121,3	106,8
Costi generali e amministrativi	150,5	138,0
Totale costi di struttura	271,9	244,8
Dettaglio per natura:		
Agenti e altri costi variabili di vendita	19,6	18,2
Ammortamenti	10,2	8,9
Costi del personale	141,4	117,3
Viaggi, trasferte, formazione e <i>meeting</i>	21,6	20,9
Utenze	2,0	1,6
Servizi, manutenzioni e assicurazioni	34,7	31,6
Affitti e <i>leasing</i> operativi	10,7	8,5
Altri	21,4	20,9
Oneri e (proventi) non ricorrenti	10,3	17,2
Totale costi di struttura	271,9	244,8

L'incremento dei costi di struttura, prima dei costi non ricorrenti, è stato determinato principalmente dal primo consolidamento di LdM.

Per quanto riguarda il dettaglio dei costi del personale, si rimanda alla nota 16-Costi del personale.

L'aumento della voce 'servizi, manutenzioni e assicurazioni' è dovuto principalmente a costi per *outsourcing* di servizi, consulenze diverse e per servizi informatici legati ai progetti in corso per la gestione del *business*.

Il dettaglio degli oneri e proventi non ricorrenti è commentato al paragrafo seguente.

14.Costi di struttura non ricorrenti

Il risultato operativo dell'esercizio è stato influenzato dai seguenti proventi e oneri non ricorrenti.

	2013 € milioni	2012 € milioni
Plusvalenze su vendite di immobili	0,3	4,6
Altre plusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali	1,9	0,3
Plusvalenza su vendite di immobilizzazioni immateriali	4,5	
Proventi da definizione contenziosi	3,9	
Altri proventi non ricorrenti	-	0,4
Totale proventi non ricorrenti	10,6	5,3
Accantonamenti a fondi rischi e oneri	(6,7)	(8,9)
Oneri di ristrutturazione del personale	(6,7)	(2,5)
Accantonamenti a fondi ristrutturazione del personale	(0,7)	-
Svalutazione di attività di società del Gruppo	(3,7)	-
<i>Impairment</i> di avviamento	(0,4)	-
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	(0,6)	(0,9)
Penale per interruzione rapporti di distribuzione	(0,6)	(0,3)
Oneri su acquisizioni	(1,5)	(6,9)
Sanzioni	-	(1,0)
Altri oneri non ricorrenti	(0,1)	(2,0)
Totale oneri non ricorrenti	(20,9)	(22,4)
Totale netto	(10,3)	(17,2)

Tra le componenti non ricorrenti dell'esercizio, si segnalano plusvalenze sulla vendita di immobilizzazioni per un ammontare totale pari a € 6,7 milioni, relative principalmente alla cessione del marchio Barbieri Punch conclusa in data 1 marzo 2013 da parte della Capogruppo per € 4,5 milioni e alla cessione di attivi di LdM per € 1,9 milioni.

I proventi derivanti da definizione di contenziosi pari a € 3,9 milioni includono l'effetto derivante dalla definizione di posizioni diverse di una controllata.

Gli accantonamenti per fondi rischi e oneri pari a € 6,7 milioni si riferiscono a un fondo stanziato per una disputa legale relativa ad accordi di distribuzione.

Gli oneri di ristrutturazione pari a € 7,4 milioni, di cui € 6,7 liquidati nel corso del 2013 e € 0,7 milioni accantonati a fondi rischi e oneri, sono relativi alla Capogruppo, alle società facenti parte dell'acquisizione LdM, nonché, in misura minore, ad altre società del Gruppo.

La svalutazione di attività pari a € 3,7 milioni e l'*impairment* dell'avviamento per € 0,4 milioni rappresentano l'adeguamento del valore degli attivi di CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company' a seguito della decisione strategica del Gruppo di cedere la società, confermata dagli accordi raggiunti successivamente alla data della presente relazione.

Gli oneri su acquisizioni pari a € 1,5 milioni includono spese legali e di consulenza legate alle operazioni non ricorrenti realizzate nel corso dell'esercizio, prevalentemente connesse all'acquisizione Copack e imputate a conto economico secondo quanto previsto dall'IFRS 3-Aggregazioni aziendali.

15.Ammortamenti

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

	2013 € milioni	2012 € milioni
- Immobilizzazioni materiali	(28,1)	(22,7)
- Immobilizzazioni immateriali	(0,9)	(1,1)
Ammortamenti inclusi nel costo del venduto:	(29,0)	(23,8)
- Immobilizzazioni materiali	(6,1)	(5,4)
- Immobilizzazioni immateriali	(4,5)	(3,5)
Ammortamenti inclusi nei costi di struttura	(10,6)	(8,9)
- Immobilizzazioni materiali	(34,2)	(28,1)
- Immobilizzazioni immateriali	(5,4)	(4,6)
Totale ammortamenti in conto economico	(39,6)	(32,7)
Ammortamenti non considerati a conto economico in quanto sospesi sulle rimanenze finali di liquidi in invecchiamento	(4,1)	(5,9)
Totale ammortamenti	(43,7)	(38,6)

16.Costi del personale

	2013 € milioni	2012 € milioni
Salari e stipendi	152,1	119,9
Oneri sociali	33,2	27,6
Costi per piani a contributi definiti	6,1	4,9
Costi per piani a benefici definiti	0,8	0,1
Altri costi per benefici a lungo termine	(0,4)	0,1
Costo per pagamenti basati su azioni	8,6	7,8
Totale costi del personale	200,4	160,4

I costi del personale, la cui allocazione al costo del venduto e ai costi di struttura è stata analizzata nelle due note precedenti, evidenziano un incremento del 24,9% rispetto al 2012, in quanto accolgono principalmente l'effetto del primo consolidamento di LdM, come commentato alla precedente nota 13-Costi di struttura.

17.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.

18.Altri costi

I pagamenti minimi per *leasing* operativi nell'esercizio 2013 sono stati pari a € 18,4 milioni e si riferiscono ai contratti detenuti dalle società del Gruppo su immobili, apparecchiature informatiche, auto aziendali e altre attrezzature.

19. Proventi e oneri finanziari

Gli oneri finanziari netti dell'esercizio sono così composti.

	2013 € milioni	2012 € milioni
Interessi bancari e da depositi a termine	5,0	4,6
Dividendi da terzi	0,7	-
Altri proventi	0,2	0,2
Totale proventi finanziari	5,8	4,8
Interessi passivi netti su prestito obbligazionario e <i>private placement</i>	(57,4)	(45,1)
Interessi passivi su <i>leasing</i>	0,2	0,7
Interessi passivi bancari	(3,0)	(4,3)
Interessi passivi capitalizzati	1,4	0,4
Totale interessi passivi	(58,8)	(48,4)
Interessi netti su piani a benefici definiti	2,2	(0,3)
Spese bancarie	(1,9)	(1,5)
Altri oneri e differenze cambi	(6,5)	(3,3)
Totale oneri finanziari	(6,2)	(5,1)
Oneri finanziari su accertamenti	0,2	(0,2)
Oneri su acquisizioni	-	(2,4)
Oneri finanziari non ricorrenti	0,2	(2,6)
Proventi (oneri) finanziari netti	(59,1)	(51,2)

Gli oneri finanziari netti dell'esercizio, pari a € 59,1 milioni, incrementano del 15,4% rispetto all'esercizio precedente, in cui ammontavano a € 51,2 milioni.

L'aumento degli oneri finanziari è correlato all'aumento dell'indebitamento medio del periodo per effetto dell'acquisizione LdM, avvenuta a dicembre 2012, nonché della maggiore incidenza della componente di debito che sconta un tasso di interesse fisso. Il costo medio dell'indebitamento medio dell'esercizio, penalizzato da un significato *negative carry* sulla liquidità disponibile, si attesta a 6,6%.

Si evidenzia un aumento di € 12,3 milioni degli interessi sui prestiti obbligazionari e *private placement*, aumento composto dall'aumento del costo delle cedole per € 13,4 milioni parzialmente controbilanciato da un maggiore ricavo derivante dalle valutazioni a *fair value* delle coperture e dei relativi sottostanti, pari a € 1,1 milioni.

Il dettaglio degli interessi passivi verso obbligazionisti è riportato nella tabella seguente.

	2013			2012
	Capogruppo € milioni	Campari America € milioni	Totale € milioni	Totale € milioni
Oneri finanziari verso obbligazionisti	(46,9)	(14,3)	(61,2)	(50,5)
Proventi (oneri) finanziari netti su <i>swap</i>	1,9	-	1,9	4,6
Costo netto (cedole)	(45,1)	(14,3)	(59,4)	(46,0)
Variazioni nette di <i>fair value</i> nette e altri componenti di costo ammortizzato	0,9	(0,4)	0,4	(0,6)
Riserva di <i>cash flow hedging</i> rilevata a conto economico nell'esercizio	1,5	-	1,5	1,4
Interessi passivi netti su prestiti obbligazionari e <i>private placement</i>	(42,7)	(14,7)	(57,4)	(45,1)

L'incremento del costo netto delle cedole è stato complessivamente di € 13,4 milioni. Tale incremento è stato determinato principalmente dal costo del nuovo finanziamento Eurobond, emesso nel mese di ottobre 2012 per finanziare l'acquisizione LdM, che, incidendo per un esercizio completo, ha comportato maggiori oneri finanziari rispetto all'esercizio precedente per € 14,7 milioni. La variazione complessivamente riflette anche l'effetto di due variazioni di segno opposto derivanti dalla chiusura del *private placement* emesso nel 2002 da Campari America, che ha comportato minori costi per € 3,8 milioni, e dal *discontinuing* di un *interest rate swap* effettuato nel corso del 2012, che ha comportato il sostenimento di maggiori interessi rispetto all'esercizio precedente di € 2,8 milioni.

Per quanto riguarda i tassi pagati nell'esercizio, si ricorda che sul *private placement* emesso a giugno 2009 Campari America ha pagato delle cedole a un tasso medio fisso di 7,61%.

Relativamente alla Capogruppo, il prestito obbligazionario del 2003 ha comportato tassi medi del 3,20%. Questo tasso è il risultato della combinazione di un tasso fisso medio del 4,25 su € 172,0 milioni e di un tasso variabile medio dell'1,10% su € 86,0 milioni.

Sull'Eurobond emesso nel 2009, a seguito del *discontinuing* dell'*interest swap* commentato sopra, la società è tornata a pagare il tasso cedolare del 5,375%.

Tuttavia il *discontinuing* ha generato un credito che viene incassato sulla durata del prestito in coincidenza con il pagamento delle cedole e, nel 2013, ha comportato un incasso di € 5,0 milioni. A conto economico l'effetto positivo del *discontinuing* si rileva annualmente nelle componenti di costo ammortizzato del debito e, nel 2013, il provento è stato pari a € 4,2 milioni. Per maggiori informazioni relativamente agli effetti del *discontinuing* si rimanda alla nota 29-Altre attività non correnti.

Sull'Eurobond emesso il 18 ottobre 2012, la Capogruppo ha pagato una cedola fissa pari al 4,5% sull'importo nominale totale pari a € 400,0 milioni.

La diminuzione degli interessi passivi bancari è legato sostanzialmente alla riduzione dei saldi medi debitori verso le banche in corso d'anno riconducibile al minore ricorso a linee di credito utilizzate dal Gruppo.

Le differenze cambio nette risultano negative per € 6,5 milioni nel 2013, mentre nel 2012 erano negative per € 3,3 milioni.

20. Proventi e oneri per put option ed earn out

Gli oneri iscritti al 31 dicembre 2013 sono imputabili all'aggiornamento delle stime degli *earn out* relativi alle acquisizioni dei marchi Cabo Wabo e Sagatiba.

21. Imposte sul reddito

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

	2013	2012
	€ milioni	€ milioni
- imposte dell'esercizio	(57,6)	(67,4)
- imposte relative ad esercizi precedenti	(0,5)	2,6
Imposte sul reddito correnti	(58,0)	(64,8)
Imposte sul reddito differite-emersione e annullamento di differenze temporanee	(21,8)	(14,2)
Imposte sul reddito riportate a conto economico	(79,8)	(79,0)

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

	2013	2012
	€ milioni	€ milioni
Imposte correnti relative a utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	0,1	-
Imposte differite su utili (perdite) da <i>cash flow hedging</i>	(0,5)	0,3
Imposte sul reddito iscritte a patrimonio netto	(0,4)	0,3

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 questa 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 l'IRES, ovvero il 27,5%.

Riconciliazione onere fiscale teorico ed effettivo	2013	2012
	€ milioni	€ milioni
Risultato del Gruppo prima delle imposte	230,2	236,2
aliquota fiscale applicabile Italia:	27,50%	27,50%
Imposte teoriche del gruppo ad aliquota vigente in Italia	(63,3)	(64,9)
Diversa incidenza fiscale delle imprese estere rispetto all'aliquota teorica	(8,6)	(6,7)
Diversa incidenza fiscale delle imprese italiane rispetto all'aliquota teorica	2,8	(0,6)
Differenze permanenti	(1,4)	0,8
Imposte relative ad anni precedenti	(0,5)	2,6
Altre differenze su scritture di consolidato	(0,2)	(2,0)
IRAP	(8,6)	(8,1)
Onere fiscale effettivo	(79,8)	(79,0)
aliquota effettiva	34,68%	33,43%

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

	Stato patrimoniale		Conto economico	
	2013	2012	2013	2012
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Variazione area di consolidamento	-	0,4	-	-
Spese a deducibilità differita	0,6	0,9	-	0,1
Fondi tassati	4,9	24,9	(0,2)	2,2
Perdite pregresse	5,3	6,3	(0,3)	2,6
Altre	8,4	5,4	2,1	1,4
Imposte differite attive riclassificate a riduzione di imposte differite passive	(6,8)	(26,3)	1,8	-
Imposte differite attive	12,4	11,5	3,2	6,3
Variazione area di consolidamento	-	(38,9)	-	-
Ammortamenti anticipati	(17,4)	(19,0)	(4,1)	0,6
Plusvalenze soggette a tassazione differita	(1,4)	(0,7)	(0,7)	0,4
Goodwill e marchi deducibili localmente	(152,6)	(144,3)	(22,3)	(22,2)
Cash flow hedging	-	(0,1)	-	-
Riserve soggette a tassazione in caso di distribuzione	(0,1)	(0,1)	-	-
Adeguamento ai principi contabili di gruppo	8,3	4,2	2,2	(0,6)
Leasing	(2,2)	(2,2)	-	0,4
Allocazioni di valori derivanti da di acquisizioni	(62,2)	(17,0)	0,2	-
Altri	16,2	(6,9)	1,5	0,8
Imposte differite attive riclassificate a riduzione di imposte differite passive	6,8	26,3	(1,8)	-
Riclassifiche allocazione valori finali su acquisizione LdM ^(*)	-	5,2	-	-
Imposte differite passive	(204,7)	(193,6)	(25,0)	(20,5)
Totale			(21,8)	(14,2)

^(*) Si rimanda alla nota 7- Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

Le imposte differite attive su perdite pregresse 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.

La società ha peraltro iniziato a utilizzarle a compensazione dell'utile fiscale.

22. 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 esposto nella tabella seguente.

utile base	2013			2012		
	Utile € milioni	Azioni numero	utile per azione €	Utile € milioni	Azioni numero	utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	149,8			156,7		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione		580.370.608			577.266.389	
Utile base per azione			0,26			0,27

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

utile diluito	2013			2012		
	Utile € milioni	Azioni numero	utile per azione €	Utile € milioni	Azioni numero	utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	149,8			156,7		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione		580.370.608			577.266.389	
Media ponderata di azioni derivanti dal potenziale esercizio di <i>stock option</i> con effetto diluitivo		10.484.645			9.965.210	
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione al netto della diluizione		590.855.252			587.231.599	
Utile diluito per azione			0,25			0,27

23. Immobilizzazioni materiali nette

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

	Terreni e fabbricati € milioni	Impianti e macchinari € milioni	Altri € milioni	Totale € milioni
Valore di carico iniziale	273,0	308,0	131,5	712,6
Fondo ammortamento iniziale	(66,5)	(180,5)	(73,0)	(320,0)
Saldo al 31 dicembre 2012 pubblicato	206,5	127,6	58,5	392,6
Riclassifiche ^(*)	3,0	(6,9)	(0,0)	(3,9)
Saldo al 31 dicembre 2012 post riclassifiche	209,5	120,6	58,5	388,7
Variazione area di consolidamento	8,2	5,0	0,4	13,6
Investimenti	12,0	30,0	17,1	59,1
Disinvestimenti	0,1	-	(2,4)	(2,4)
Ammortamenti	(8,6)	(18,5)	(10,2)	(37,3)
Riclassifiche	1,3	(1,7)	(0,5)	(0,8)
Svalutazioni	(0,2)	(0,1)	(0,2)	(0,6)
Differenze cambio e altri movimenti	(11,4)	(6,8)	(5,4)	(23,7)
Saldo al 31 dicembre 2013	210,9	128,5	57,2	396,6
Valore di carico finale	281,8	320,8	127,1	729,6
Fondo ammortamento finale	(70,9)	(192,3)	(69,9)	(333,1)

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

Gli investimenti del periodo in terreni e fabbricati, pari a € 12,0 milioni, afferiscono essenzialmente ai seguenti progetti:

- in Campari America, la costruzione a Lawrenceburg del *visitor center* per € 2,0 milioni, del nuovo magazzino per botti per € 3,5 milioni e la ristrutturazione della nuova sede operativa a San Francisco per € 1,9 milioni;
- in Glen Grant Ltd., la costruzione a Rothes (Scozia) del nuovo impianto di imbottigliamento per € 0,9 milioni;
- la Capogruppo ha sostenuto investimenti pari a € 1,1 milioni, per la riqualificazione di Villa Campari presso la sede a Sesto San Giovanni.

L'importo residuo è imputabile all'ampliamento e ristrutturazione di uffici e stabilimenti delle diverse controllate del Gruppo.

Gli investimenti in impianti e macchinari dell'esercizio, pari a € 30,0 milioni, includono principalmente investimenti effettuati da:

- Campari America, pari a € 16,7 milioni, nello stabilimento di Lawrenceburg, principalmente per la costruzione delle linee di imbottigliamento di Wild Turkey e SKYY, inaugurate a settembre 2013;
- Glen Grant Ltd., pari a € 1,1 milioni, per la costruzione del sito di imbottigliamento a Rothes, Scozia. La nuova linea è operativa da marzo 2013;
- la Capogruppo, pari a complessivi € 4,3 milioni, imputabili per € 0,9 milioni per la riqualificazione di Villa Campari a Sesto San Giovanni e, per l'importo residuo, agli adeguamenti conformità di macchine e impianti delle unità produttive di Novi Ligure, Canale e Crodo;
- Campari do Brasil Ltda., pari a € 2,8 milioni, di cui € 1,4 milioni per l'automatizzazione del sistema di pallettizzazione e l'importo restante per il miglioramento dell'efficienza sulle linee produttive;
- J. Wray&Nephew Ltd, per un totale di € 4,0 milioni, per la sostituzione e i miglioramenti di efficienza e capacità sugli impianti produttivi.

Gli investimenti in altre immobilizzazioni materiali, pari a € 17,1 milioni, riguardano essenzialmente:

- l'acquisto di botti per l'invecchiamento da parte di Campari America per € 8,3 milioni, di Glen Grant Ltd. per € 0,9 milioni, di Sella&Mosca S.p.A per € 0,2 milioni, di J. Wray&Nephew Ltd. per € 0,8;
- investimenti in mobili e arredi e altre attrezzature per € 7,7 milioni, tra cui si segnalano: € 3,7 milioni di pertinenza di Campari America relativi alla ristrutturazione della nuova sede e alla costruzione del *visitor center* e € 1,2 milioni di pertinenze della Capogruppo nella sede di Sesto San Giovanni.

I disinvestimenti, pari a € 2,4 milioni, sono riconducibili alla vendita di *barrel* da parte di Campari America.

Infine si segnala, per maggior chiarezza, che le immobilizzazioni in corso, per un valore di € 9,4 milioni, 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 € milioni	in leasing finanziario € milioni	totale € milioni
Terreni e fabbricati	210,9		210,9
Impianti e macchinari	124,2	4,3	128,5
Altri beni	57,2		57,2
Totale	392,3	4,3	396,6

24. Attività biologiche

La voce include attività biologiche composte da viti fruttifere e mature, che sostengono la raccolta di uva per la produzione del vino, nonché da impianti a vigneto in pre-produzione.

Sella&Mosca S.p.A. è proprietaria di vigneti in Sardegna per 548 ettari a nord di Alghero, in Toscana per circa 100 ettari nel territorio di San Gimignano e in Piemonte e nella zona adiacente ad Alba, per circa 12 ettari.

Inoltre, il Gruppo è proprietario di circa 5 ettari di vigneti in Francia, a Saint Gilles, tramite Société Civile du Domaine de Lamargue.

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

	Attività valutate a <i>fair value</i> € milioni	Attività valutate al costo € milioni	Totale € milioni
Valore iniziale	2,8	23,6	26,4
Fondo ammortamento iniziale	-	(9,3)	(9,3)
Saldo al 31 dicembre 2012	2,8	14,3	17,2
Investimenti	-	1,0	1,0
Ammortamenti	-	(0,9)	(0,9)
Saldo al 31 dicembre 2013	2,8	14,5	17,3
Valore finale	2,8	24,7	27,5
Fondo ammortamento finale	-	(10,2)	(10,2)

Gli investimenti dell'esercizio, pari a € 1,0 milioni si riferiscono prevalentemente a impianti a vigneto entrati in produzione nel corso dell'esercizio.

Per quanto concerne le attività biologiche site in Sardegna, 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 Sella&Mosca S.p.A., 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 di presupposti, non presenti nel contesto in cui opera la società. Per maggiori informazioni si veda nota 47-Attività e passività valutate a *Fair Value*.

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

Le altre attività biologiche sono valutate al *fair value*, in base alle relazioni di stima dei terreni agrari e dei relativi impianti di vigneto redatte da un perito esperto. Nessun incremento o decremento da rivalutazione è stato necessario per adeguare il reale valore di mercato di quegli impianti di vigneto che sono valutati al *fair value*, ovvero gli impianti siti in Piemonte e Toscana.

Le attività biologiche non fruttifere, iscritte nelle immobilizzazioni in corso di attività biologiche, al 31 dicembre 2013 ammontano complessivamente a € 1,5 milioni (€ 1,2 milioni al 31 dicembre 2012).

In particolare gli impianti di vigneto in preproduzione in Toscana hanno un valore di € 0,7 milioni, e si riferiscono a impianti del 2009, 2010, 2011, 2012 e 2013, mentre quelli in Piemonte e in Sardegna ammontano rispettivamente a € 0,2 milioni e € 0,6 milioni.

La produzione agricola realizzata nel corso dell'esercizio ammonta a circa 66.918 quintali, in Sardegna, circa 6.606 quintali in Toscana, e circa 933 quintali in Piemonte.

A fine esercizio non vi sono rimanenze di tale produzione in quanto è stata tutta trasformata.

25. Investimenti immobiliari

Al 31 dicembre 2013, gli investimenti immobiliari pari a € 0,5 milioni, si riferiscono principalmente alla Capogruppo e includono appartamenti e un negozio siti nelle province di Milano, Bergamo e Verbania, nonché due fabbricati rurali, siti nella provincia di Cuneo.

Il costo a cui sono iscritti tali immobili approssima il loro *fair value* alla data di bilancio.

La variazione di € 0,7 milioni nel corso dell'anno afferisce essenzialmente alla vendita di un terreno in Giamaica.

26. Avviamento e marchi

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

	Avviamento € milioni	Marchi € milioni	Totale € milioni
Valore di carico iniziale	1.062,0	574,1	1.636,1
<i>Impairment iniziale</i>	(4,9)	-	(4,9)
Saldo al 31 dicembre 2012 pubblicato	1.057,1	574,1	1.631,2
Riclassifiche(*)	(25,2)	37,5	12,3
Saldo al 31 dicembre 2012 post riclassifiche	1.031,9	611,5	1.643,5
<i>Impairment</i>	(0,4)	-	(0,4)
Differenze cambio	(55,1)	(31,5)	(86,6)
Saldo al 31 dicembre 2013	976,4	580,0	1.556,4
Valore di carico finale	981,5	580,0	1.561,5
<i>Impairment finale</i>	(5,1)	-	(5,1)

(*) Si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

Le attività immateriali a vita indefinita sono rappresentate da avviamento e marchi, entrambi derivanti da operazioni di acquisizione.

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*).

Per informazioni sulle svalutazioni apportate nel corso dell'esercizio per € 0,4 milioni e alle relative modalità di valutazione di *impairment* di veda quanto esposto alla successiva nota 27-*Impairment*.

Le riclassifiche sono relative alla variazione derivante dall'allocazione definitiva dei valori dell'acquisizione di LdM, di cui si riposta un dettaglio delle movimentazioni nella tabella sotto esposta.

Le differenze cambio negative, pari a € 86,6 milioni, sono riconducibili all'adeguamento ai cambi di fine esercizio dei valori iscritti in valuta locale. Le differenze cambio pari a € 55,1 milioni sulla voce Avviamento è riconducibile principalmente ai valori denominati in Dollari USA per € 23,8 milioni, in Real brasiliani per € 13,9 milioni e in Dollari giamaicani per € 15,2 milioni (come esposto nella tabella sotto).

Le differenze cambio pari a € 31,5 milioni sulla voce Marchi è riconducibile principalmente ai valori denominati in Dollari USA per € 9,9 milioni e in Dollari giamaicani per € 20,8 milioni (come esposto sotto).

Valori generati dall'operazione di acquisizione di LdM	Avviamento € milioni	Marchi € milioni	Totale € milioni
<i>Fair value</i> provisionali al 31 dicembre 2012 convertiti in Euro al cambio di acquisizione	121,6	92,3	
Effetto cambio esercizio 2012	(3,4)	(2,6)	(6,0)
Totale valore al 31 dicembre 2012 pubblicato	118,2	89,7	207,9
- di cui svalutazioni	-	-	-
Riclassifiche derivanti dall'allocazione definitiva dell'acquisizione LdM	(26,0)	38,6	12,6
Differenze cambio esercizio 2012 su variazione valori di acquisizione	0,7	(1,1)	(0,4)
Totale valore al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	93,0	127,2	220,1
Differenze cambio esercizio 2013	(15,2)	(20,8)	(36,0)
Totale valore al 31 dicembre 2013	77,8	106,4	184,1
- di cui svalutazioni	-	-	-

Per ulteriori informazioni relative all'acquisizione, si rinvia a quanto esposto alla nota 8-Aggregazioni aziendali.

27. Impairment

In linea con le indicazioni del principio contabile IFRS 8, l'informativa di settore del Gruppo Campari si basa su quattro aree geografiche individuate come segmenti operativi e rappresentate da Italia, Resto d'Europa, Americhe e Resto del mondo e *duty free*. Si ritiene che questa informativa rifletta l'assetto organizzativo del Gruppo e i processi decisionali per quanto riguarda la gestione dell'azienda e sia coerente con le informazioni utilizzate dal *management* per valutare la *performance* dell'azienda. Inoltre, si ritiene che sia in linea con la *best practice* internazionale del settore.

Coerentemente con la struttura dell'informativa di settore, il Gruppo Campari ha identificato quattro *Cash Generating Unit* (di seguito 'CGU'), rappresentate da Italia, Resto d'Europa, Americhe e Resto del mondo e *duty free*, che si ritiene riflettano in modo coerente e accurato la struttura dei segmenti operativi

Ai fini della verifica circa l'esistenza di perdite di valore (*'impairment test'*), l'avviamento è stato allocato in forma aggregata alle unità ed è stato testato a livello di CGU. Per quanto riguarda i marchi, i valori sono stati testati a livello individuale.

Allocazione e verifica di riduzione del valore (*'impairment test'*) dell'avviamento

L'allocazione dell'avviamento a ciascuna CGU al 31 dicembre 2013 è stata effettuata sulla base della prima allocazione effettuata al 31 dicembre 2012 (in modo proporzionale sulla base del valore recuperabile relativo delle quattro CGU, determinato sulla base del valore in uso), rettificata per tenere conto dell'impatto dei cambi sui valori dell'avviamento e delle variazioni di perimetro. Il *carrying amount* delle CGU è stato determinato allocando, oltre all'avviamento, i valori dei marchi allocati sulla base della profittabilità conseguita dalla marca in ciascuna CGU, nonché le attività immobilizzate e il capitale circolante principalmente allocati sulla base dei relativi fatturati per area geografica.

Per quanto riguarda la determinazione del valore recuperabile delle CGU, basata sul metodo del valore in uso, si è ricorso alla stima dei flussi di cassa generati dalle singole CGU. Le previsioni dei flussi di cassa operativi derivano dal *budget* 2014 e dai piani strategici predisposti dalle società del Gruppo nel corso del 2013 per il periodo 2015-2018 e approvati dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A.

Inoltre, il piano quinquennale è stato estrapolato su base decennale, ipotizzando tassi di crescita a medio-lungo termine 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 dall'estensione del ciclo di vita dei *brand* nel mercato degli *spirit*, nonché della lunghezza del processo di invecchiamento di determinati *brand* presenti in alcune CGU. Le ipotesi principali con riferimento alla determinazione del valore in uso delle CGU sono i flussi di cassa operativi nel periodo di dieci anni coperto dalle proiezioni, il tasso di sconto e il tasso di crescita utilizzato per la determinazione del valore terminale. Con riferimento alla proiezione dei flussi di cassa, si è fatto riferimento sia alle medie storiche del Gruppo sia allo sviluppo potenziale, espresso dalla domanda attesa nei mercati di riferimento per le singole CGU.

La composizione delle stime dei flussi finanziari futuri è stata determinata in base a criteri di prudenza, per quanto riguarda sia i tassi di crescita sia l'evoluzione dei margini. Inoltre, le previsioni si basano su criteri di ragionevolezza, prudenza e coerenza relativamente all'imputazione delle spese generali future, allo sviluppo degli investimenti di capitale, all'evoluzione del capitale circolante, alle condizioni di equilibrio finanziario, nonché alle principali variabili macro-economiche. Occorre infine precisare che le previsioni dei flussi di cassa si riferiscono a condizioni correnti di esercizio dell'attività e, pertanto, non includono flussi finanziari connessi a eventuali interventi di natura straordinaria.

Ai fini della determinazione del valore terminale, è stato utilizzato il metodo dell'attualizzazione della rendita perpetua; in particolare, è stato utilizzato un tasso di crescita perpetua che varia per le singole CGU da 1,0%, per la CGU Resto d'Europa a 1,5% per le CGU Italia, Americhe e Resto del Mondo e *duty free*, e che non eccede le stime di crescita di lungo termine del settore.

Il valore in uso delle CGU è stato determinato attualizzando il valore dei flussi finanziari futuri stimati, incluso il valore terminale, che si suppone deriveranno da un uso continuativo delle attività, a un tasso di sconto, al netto delle tasse, aggiustato per il rischio e che riflette il costo medio ponderato del capitale. In particolare, il tasso di sconto utilizzato è il *Weighted Average Cost of Capital* ('WACC') determinato al 31 dicembre 2013 in modo differenziato per le quattro CGU e per la cui determinazione è stato fatto riferimento a indicatori e parametri osservabili sui principali mercati che costituiscono le singole CGU, al valore corrente del denaro e ai rischi specifici connessi al *business* oggetto di valutazione: i tassi di sconto utilizzati alla data di riferimento della valutazione, e differenziati per le quattro CGU testate, variano da 6,4% per la CGU Americhe, a 6,8% per la CGU Resto del Mondo e *duty free*, a 7,8% per la CGU Italy a 8,4% per la CGU Resto d'Europa (nell'anno 2012 i rispettivi tassi di sconto di queste CGU erano pari a 6,0%, 6,2%, 7,5%, 9,3%).

Verifica di riduzione del valore (*'impairment test'*) dei marchi

Con riferimento alla verifica di possibile perdita di valore dei marchi, è stata effettuata una valutazione dei marchi su base individuale, utilizzando il criterio del valore in uso. Per quanto riguarda la determinazione del valore recuperabile dei marchi si è ricorso alla stima dei flussi di cassa generati dai singoli marchi, attualizzati a un tasso di sconto appropriato, come descritto sopra. Il *carrying amount* dei singoli marchi è stato determinato allocando, oltre alle attività immateriali a vita indefinita, le attività immobilizzate e il capitale circolante sulla base dei relativi fatturati.

Inoltre occorre precisare che, con riferimento a LdM, si ritiene che le previsioni di crescita attualmente formulate non riflettano appieno le opportunità individuate dal Gruppo sulla base delle quali si svilupperà il nuovo piano strategico per le marche acquisite. Pertanto, ai fini della verifica di una possibile perdita di valore del marchio allocato a LdM, si è ritenuto più opportuno fare ricorso al metodo del *fair value* (valore equo) dedotti i costi di vendita rispetto al criterio del valore in uso basato sulle previsioni dei flussi di cassa operativi.

Tale metodologia si basa sull'applicazione di parametri dedotti dalla valutazione attribuita a marchi oggetto di acquisizione e a essi comparabili, in un mercato attivo, in termini di tipologia di marchio acquisito e struttura della transazione: si tratta di parametri o moltiplicatori impliciti ricavati dal rapporto tra il controvalore pagato per l'acquisizione e specifiche grandezze economico-finanziarie delle stesse società. In particolare, ai fini della determinazione del valore recuperabile del marchio allocato a LdM è stato impiegato il moltiplicatore del reddito operativo pre-ammortamenti ('EV/EBITDA') dedotto da un campione di transazioni comparabili per quanto riguarda l'oggetto dell'acquisizione. Si ritiene infatti che l'utilizzo di questo moltiplicatore sia particolarmente efficace in quanto evita distorsioni causate dalle diverse normative fiscali e strutture finanziarie, è meno sensibile a distorsioni causate da variazioni degli utili di carattere eccezionale, e facilita il confronto a livello internazionale.

Esito delle procedure di impairment test

Al 31 dicembre 2013 le procedure di *impairment test*, applicate in base alle metodologie e alle ipotesi sopra descritte, hanno riscontrato l'integrale recuperabilità del valore dell'avviamento e dei marchi iscritti.

Anche in considerazione dell'attuale situazione di volatilità dei mercati e di incertezza sulle prospettive economiche future, sono state sviluppate analisi di sensitività del valore recuperabile dell'avviamento e dei marchi.

In particolare, è stata sviluppata un'analisi di sensitività sul valore recuperabile delle singole CGU e dei singoli marchi ipotizzando l'incremento di un punto percentuale del tasso di sconto e la diminuzione di un punto percentuale del tasso di crescita perpetua. Con riferimento a LdM è stata inoltre sviluppata un'analisi di sensitività sul valore recuperabile del marchio allocato, ipotizzando una riduzione fino al 20% della grandezza economica a cui si applica il moltiplicatore.

Le analisi di sensitività sopra descritte hanno confermato l'integrale recuperabilità dei valori dell'avviamento e dei marchi.

I valori dell'avviamento 31 dicembre 2013 allocato per CGU sono esposti nella tabella seguente.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€ milioni	€ milioni
CGU		
Italia	206,8	216,1
Resto d'Europa	235,4	246,2
Americhe	479,8	420,0
Resto del mondo e <i>duty free</i>	54,3	56,7
Totale allocato	976,4	939,0
Valori non allocati ⁽¹⁾	-	118,2
Totale	976,4	1.057,2

⁽¹⁾ Il valore di avviamento non allocato a CGU al 31 dicembre 2012, pari a € 118,2 milioni, si riferisce all'acquisizione di LdM determinato in base ad allocazione provvisoria dei valori derivanti dall'acquisizione al 31 dicembre 2012. Il valore di avviamento relativo a LdM, determinato in base ad allocazione definitiva dei valori derivanti dall'acquisizione al 31 dicembre 2013, è € 77,8 milioni ed è interamente allocato alla CGU Americhe.

Si segnala che le variazioni dei valori dell'avviamento al 31 dicembre 2013 rispetto al 31 dicembre 2012 sono dovute agli effetti cambi. Relativamente alla CGU Americhe, si segnalano, oltre agli effetti cambi, gli effetti derivanti dall'allocazione del valore dell'avviamento relativo all'acquisizione di LdM. Relativamente alla CGU Resto d'Europa, si segnalano, oltre agli effetti cambi, gli effetti di una svalutazione dell'avviamento pari a € 0.4 milioni conseguente alla cessione di CJSC 'Odessa Plant of Sparkling Wines', il cui accordo è stato firmato il 13 febbraio 2014.

Per una riconciliazione dei valori di marchi e avviamento relativi all'acquisizione di LdM tra i dati pubblicati nella Relazione annuale 2012 e il presente bilancio, si rinvia alla precedente nota 26-Avviamo e marchi.

Il valore dei marchi acquisiti al 31 dicembre 2013 è esposto nella seguente tabella.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€ milioni	€ milioni
Wild Turkey	132,4	138,4
Brand ex C&C	116,6	116,6
GlenGrant e Old Smuggler	104,3	104,3
Cabo Wabo	51,5	53,9
X-Rated Fusion Liqueur	37,0	38,6
Riccadonna-Mondoro	12,3	12,3
Lascelles deMercado&Co. Ltd. ⁽¹⁾	106,4	89,7
Altro	19,5	20,2
Totale	580,0	574,1

⁽¹⁾ Valore derivante dall'acquisizione LdM calcolato in base ad allocazione provvisoria al 31 dicembre 2012 e in base ad allocazione definitiva al 31 dicembre 2013.

Si segnala che, a esclusione degli effetti derivanti dall'allocazione del valore del marchio relativo all'acquisizione di LdM, le variazioni del 2013 dei valori dei marchi sono dovute solo a effetti cambi.

28. Attività immateriali a vita definita

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

	Software	Altre	Totale
	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Valore di carico iniziale	27,3	15,3	42,7
Fondo ammortamento iniziale	(19,5)	(2,7)	(22,1)
Saldo al 31 dicembre 2012	7,8	12,7	20,5
Variazione area di consolidamento	-	-	-
Investimenti	5,6	0,4	6,0
Anticipo acquisto marca Bulldog	-	1,8	1,8
Riacquisto diritti distribuzione Spagna	-	3,3	3,3
Riclassifiche	3,2	(3,2)	-
Decrementi	-	(0,1)	(0,1)
Ammortamenti del periodo	(4,5)	(0,9)	(5,4)
Svalutazioni	-	-	-
Differenze cambio e altri movimenti	(0,2)	0,0	(0,2)
Saldo al 31 dicembre 2013	12,0	14,0	26,0
Valore di carico finale	33,1	17,3	50,5
Fondo ammortamento finale	(21,2)	(3,3)	(24,5)

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

Gli investimenti dell'esercizio pari a €6,0 milioni sono riconducibili all'implementazione del sistema informatico SAP e BPC nelle nuove società del Gruppo, tra le quali Campari International S.r.l. per € 0,7 milioni, e all'implementazione di nuovi moduli e *upgrade* da parte della Capogruppo per € 1,4 milioni e delle controllate per € 3,8 milioni.

L'anticipo registrato per l'acquisto della marca Bulldog, per € 1,8 milioni (USD 2,5 milioni), si riferisce agli accordi definiti con il proprietario della marca commentati negli eventi significativi della relazione sulla gestione, cui si rimanda. L'importo è stato successivamente versato da Campari America nel mese di gennaio 2014 ed è quindi stato registrato tra i debiti diversi.

Il riacquisto dei diritti di distribuzione in Spagna, per € 3,3 milioni, fa riferimento alla stima dell'importo da corrispondere agli attuali distributori sul territorio spagnolo, in base all'accordo stipulato con il Gruppo, ai fini dell'avvio della propria attività di distribuzione tramite Campari España S.L. a partire dal 1 aprile 2014.

29. Altre attività non correnti

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	Riclassifiche ^(*)	31 dicembre 2012
	€ milioni	post-riclassifiche	€ milioni	pubblicato
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Crediti finanziari	9,8	13,7	-	13,7
Attività finanziarie non correnti	9,8	13,7	-	13,7
Partecipazioni in altre imprese	1,3	1,5	(0,3)	1,7
Depositi a garanzia	1,0	1,0	0,3	0,7
Crediti verso fondi per benefici dipendenti	14,9	16,9	(12,8)	29,7
Altri crediti non correnti verso controllanti	2,2	2,2	-	2,2
Altri crediti fiscali non correnti	4,4	4,5	-	4,5
Altre attività non correnti	23,8	26,1	(12,8)	38,8
Altre attività non correnti	33,7	39,7	(12,8)	52,6

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valore patrimoniali di apertura

I crediti finanziari sono relativi al valore dell'attività derivante dalla chiusura del contratto derivato stipulato sul finanziamento Eurobond 2009 chiuso nel corso dell'esercizio 2012. Tale attività viene incassata sulla restante durata del

prestito sottostante, dividendosi pertanto nelle due componenti a lungo termine, pari a € 9,8 milioni (€ 13,7 milioni nel 2012) e a breve termine, pari a € 4,9 milioni (€ 6,0 milioni nel 2012), commentato alla nota 32-Crediti finanziari correnti.

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo, a seguito dell'acquisizione LdM, aveva in essere un fondo pensioni a benefici definiti a favore di dipendenti e/o ex dipendenti delle società del gruppo LdM, al cui servizio erano presenti attività finanziarie e non finanziarie. Tale fondo, costituito nel 1960 e denominato '*Lascelles Henriques et al Superannuation Fund (LHSF)*', nel corso degli anni ha subito varie modifiche in termini di funzionamento e modalità di erogazione dei benefici. Dal 2009 non è stata più consentita l'adesione al fondo ai nuovi assunti, che aderiscono a un diverso fondo a contribuzione definita. Nel corso dell'esercizio 2013 è stata deliberata la messa in liquidazione del fondo a benefici definiti e il trasferimento delle posizioni dei beneficiari su polizze assicurative di terzi che garantiscano gli stessi benefici o sul fondo a contribuzione definita. Al 31 dicembre 2013 l'obbligazione ha quindi la natura di debito non assoggettato a misurazioni di tipo attuariale. Le attività a servizio del fondo sono rappresentate ancora come crediti verso fondi per benefici dipendenti. All'atto della liquidazione del fondo LHSF, attesa nel corso del 2014, si provvederà alla riallocazione delle attività nette residuali in base alla natura e tipologia degli investimenti. Al 31 dicembre 2013 la posizione del Gruppo relativamente a tale fondo è una attività netta pari a € 14,7 milioni (si veda anche nota 40-Piani a benefici definiti).

Gli altri crediti fiscali non correnti si riferiscono principalmente ai crediti verso l'erario delle società italiane del Gruppo per € 3,0 milioni nonché a Campari do Brasil Ltda. per l'importo residuo.

Si segnala che i crediti fiscali iscritti dalle società italiane riguardano principalmente il diritto al rimborso delle maggiori imposte sui redditi versate in esercizi precedenti per effetto dell'ineducibilità dell'IRAP, riferibile a spese per il personale dipendente e assimilato, in virtù delle modifiche legislative introdotte dall'articolo 2, comma 1, del D.L. 201/2011, integrato dall'articolo 4, comma 12, del D.L. 2 marzo 2012, n. 16.

Pertanto, i crediti delle società italiane del Gruppo risultano iscritti in parte verso la controllante Alicros S.p.A. (€ 2,2 milioni), per i periodi dal 2007 al 2011 oggetto di consolidato fiscale, e in parte verso l'erario (€ 3,0 milioni) per i periodi di imposta pregressa.

Relativamente alla controllante Alicros S.p.A., si segnala che sono altresì iscritti crediti e debiti correnti per consolidato fiscale rispettivamente pari a € 2,4 milioni e € 1,3 milioni e debiti per IVA di Gruppo per € 1,2 milioni, tutti infruttiferi. Si rimanda per maggiori informazioni alla nota 50-Informativa sulle parti correlate.

30.Rimanenze e attività biologiche correnti

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 post-riclassifiche € milioni	Riclassifiche ^(*) € milioni	31 dicembre 2012 pubblicato € milioni
Materie prime, sussidiarie e di consumo	49,9	40,2	(10,3)	50,6
Prodotti in corso di lavorazione e liquido in invecchiamento	263,1	264,8	13,7	251,1
Prodotti finiti e merci	129,7	129,1	(15,8)	144,9
Rimanenze	442,6	434,1	(12,4)	446,5
Attività biologiche correnti	4,5	4,9	-	4,9
Attività biologiche correnti	4,5	4,9	-	4,9
Totale	447,1	439,1	(12,4)	451,4

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valore patrimoniali di apertura

Si segnala che l'aumento delle rimanenze sconta un effetto perimetro di € 1,3 milioni, derivante dall'acquisizione Copack

Al netto di questo effetto, la variazione netta di € 6,7 milioni si riferisce all'effetto combinato dei cambi e della crescita organica. In particolare, la conversione dei bilanci in valuta estera ha generato una riduzione di € 28,2 milioni, e la crescita organica che ne risulta è pari a € 33,0 milioni. L'aumento è prevalentemente attribuibile allo *stock* per liquido in invecchiamento presso le distillerie del Gruppo in Scozia, Kentucky e Jamaica.

Le attività biologiche correnti rappresentano il *fair value* del raccolto delle piantagioni di canna da zucchero non ancora mature. La stima di tale *fair value* è basata sui costi di produzione sostenuti al netto dell'eventuale *impairment*,

calcolato con riferimento ai ricavi stimati dalla vendita del raccolto al netto dei costi di coltivazione, raccolta e trasporto al punto di vendita.

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

	€ milioni
Saldo al 31 dicembre 2012 pubblicato	2,9
Riclassifiche ^(*)	11,4
Saldo al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	14,3
Accantonamenti	0,9
Utilizzi	(0,6)
Differenze cambio e altri movimenti	(1,2)
Saldo al 31 dicembre 2013	13,4

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valore patrimoniali di apertura

31.Crediti commerciali e altri crediti

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	Riclassifiche ^(*)	31 dicembre 2012
	€ milioni	post-riclassifiche € milioni	€ milioni	pubblicato € milioni
Crediti commerciali verso clienti terzi	271,8	299,3	(0,6)	299,9
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	16,8	12,6		12,6
Crediti commerciali	288,5	311,9	(0,6)	312,4
Acconti a fornitori di immobilizzazioni	0,6	0,5		0,5
Anticipi e altri crediti verso fornitori	0,7	4,3		4,3
Altri crediti verso Erario	8,2	3,0	-	3,0
Crediti verso agenti e clienti diversi	1,4	1,6		1,6
Risconti attivi	7,0	6,6	0,4	6,1
Altri	11,4	17,2	8,4	8,8
Altri crediti	29,4	33,1	8,9	24,2

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valore patrimoniali di apertura

Si segnala che l'effetto perimetro derivante dall'acquisizione Copack è pari a € 2,5 milioni.

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

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

Si segnala inoltre che i crediti commerciali sono esposti al netto della cessione di credito *pro-soluto* da parte di società del Gruppo; i crediti ceduti ammontano a € 88,6 milioni al 31 dicembre 2013 (€ 72,2 milioni al 31 dicembre 2012).

La diminuzione dei crediti commerciali per € 23,2 milioni è stato determinato per € 16,4 milioni dalla cessione di credito *pro-soluto* e per la restante parte pari a € 6,8 milioni dall'effetto combinato dell'andamento dei cambi e della crescita interna del Gruppo.

Gli altri crediti verso l'erario pari a € 8,2 milioni sono principalmente composti da € 4,2 milioni per IVA, da € 0,8 milioni per accisa e da € 3,2 milioni per altre imposte.

Nella tabella seguente si riepiloga il dettaglio dei crediti per anzianità; nella colonna altri crediti, si riportano i crediti verso agenti e clienti diversi e la voce 'altri' della tabella di cui sopra.

Sono esclusi da quest'analisi gli acconti a fornitori di immobilizzazioni, gli anticipi, i crediti fiscali e i risconti attivi.

31 dicembre 2013	Crediti commerciali € milioni	Altri crediti € milioni	Totale € milioni
Non scaduto e non svalutato	146,1	11,9	158,0
Scaduto e non svalutato:			
Meno di 30 giorni	60,0	1,1	61,1
30-90 giorni	50,7	1,0	51,7
Entro 1 anno	21,2	0,8	21,9
Entro 5 anni	4,4	0,2	4,5
oltre 5 anni	-	0,1	0,1
Totale scaduto e non svalutato:	136,3	3,1	139,4
Scaduto e svalutato	15,8	0,4	16,2
Importo svalutazione	(9,6)	(0,4)	(9,9)
Totale crediti analizzati per scadenza	288,5	15,0	303,6
Crediti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	-	14,3	14,4
Totale	288,5	29,4	317,9

31 dicembre 2012	Crediti commerciali € milioni	di cui effetto perimetro € milioni	Altri crediti € milioni	di cui effetto perimetro € milioni	Totale € milioni
Non scaduto e non svalutato	241,6	14,1	8,9	1,3	250,4
Scaduto e non svalutato:					
Meno di 30 giorni	20,1	-	2,1	-	22,2
30-90 giorni	26,4	6,5	1,6	0,6	28,0
Entro 1 anno	17,9	-	1,3	0,3	19,2
Entro 5 anni	4,4	-	0,6	-	5,0
Totale scaduto e non svalutato:	68,7	6,5	5,7	0,9	74,4
Scaduto e svalutato	12,9	3,5	0,1	-	13,0
Importo svalutazione	(10,7)	(0,8)	(0,1)	-	(10,8)
Totale crediti analizzati per scadenza	312,5	23,3	14,6	2,2	327,1
Crediti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	-	-	9,6	2,4	9,6
Totale	312,5	23,3	24,2	4,7	336,6

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

€ milioni	Fondo svalutazione	
	crediti commerciali	altri crediti
Saldo al 31 dicembre 2012	10,7	0,1
Variazione area di consolidamento	0,4	-
Accantonamenti	3,1	-
Utilizzi	(3,4)	-
Rilasci	(1,0)	-
Differenze cambio e altri movimenti	(0,8)	-
Saldo al 31 dicembre 2013	8,9	0,1

La variazione dell'area di consolidamento pari a € 0,4 milioni è completamente riferibile all'acquisizione Copack.

Gli accantonamenti dell'esercizio pari a € 3,1 milioni riguardano principalmente la Capogruppo e le controllate italiane per € 2,5 milioni e LdM. per € 0,3 milioni.

Gli utilizzi dell'esercizio, ascrivibili alla chiusura di pratiche legali in corso dagli anni precedenti, riguardano principalmente la Capogruppo e le controllate italiane.

32.Crediti finanziari correnti

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Titoli e depositi a termine	25,2	35,2
Rateo netto interessi attivi/passivi <i>swap</i> su prestiti obbligazionari	0,7	0,7
Valutazione a <i>fair value</i> di contratti <i>forward</i>	0,7	0,4
Altre attività e passività finanziarie	4,9	6,0
Altri crediti finanziari correnti	6,3	7,2
Crediti finanziari correnti	31,5	42,4

I 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; la voce comprende titoli con scadenza entro 12 mesi. In particolare, al 31 dicembre 2013 includono depositi a termine della Capogruppo, per un totale di € 25,0 milioni, scadenti ad aprile 2014.

Le altre attività finanziarie sono costituite dalla parte corrente del credito sorto a seguito dell'interruzione di alcuni contratti di copertura sul prestito obbligazionario del 2009 della Capogruppo, che ammonta a € 4,9 milioni (€ 6 milioni al 31 dicembre 2012). Il *discontinuing* di questi contratti ha comportato l'iscrizione di un credito finanziario che viene incassato sulla restante durata del prestito sottostante, fino al 2016. La parte non corrente di questo credito, pari a € 9,8 milioni (€ 13,7 milioni al 31 dicembre 2012) è inclusa nei crediti finanziari non correnti, alla nota 29- Altre attività non correnti.

Tutti i crediti finanziari correnti sono non scaduti e esigibili entro l'anno.

33.Crediti per imposte correnti

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 <i>post-riclassifiche</i> € milioni	Riclassifiche ^(*) € milioni	31 dicembre 2012 pubblicato € milioni
Imposte sul reddito	14,5	8,8	0,2	8,6
Crediti verso controllante per consolidato fiscale	2,5	0,7	-	0,7
Crediti per imposte correnti	17,0	9,5	0,2	9,4

^(*) si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valore patrimoniali di apertura

I crediti per imposte correnti sono tutti recuperabili entro 12 mesi.

L'incremento rispetto all'esercizio precedente è dovuto a maggiori acconti di imposta versate da Campari America.

I crediti verso la controllante si riferiscono ai crediti per il consolidato fiscale della Capogruppo per € 2,2 milioni e di Campari WInes S.r.l. per € 0,2 milioni verso la controllante Alicros S.p.A., verso la quale il Gruppo presenta una situazione creditoria netta di € 1,2 milioni. Tutti i crediti e debiti sono non fruttiferi di interessi; per maggiori dettagli, si rimanda alla nota 50-Informativa sulle parti correlate.

34.Disponibilità liquide e raccordo con la posizione finanziaria netta

Le disponibilità liquide del Gruppo risultano così composte.

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Conti correnti bancari e cassa	241,0	325,6
Depositi a termine scadenti entro 3 mesi	203,2	116,9
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	444,2	442,5

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti sono costituite da conti correnti bancari e altri depositi bancari esigibili a vista o al massimo entro un periodo di 3 mesi dalla data di bilancio, 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 di alta liquidità, prontamente convertibili in valori di cassa noti, in quanto soggetti a un irrilevante rischio di variazione di valore. In particolare, i depositi a termine al 31 dicembre 2013 si riferiscono a Campari Benelux S.A. per € 100,0 milioni, alla Capogruppo per € 95,0 milioni e a Campari do Brasil Ltda. per € 5,8 milioni.

Il saldo dei conti correnti bancari include inoltre disponibilità liquide vincolate pari a € 2.6 milioni. Si tratta di risorse destinate ad essere mantenute disponibili in qualsiasi momento per l'acquisto delle azioni residue di LdM. Si segnala che tra i debiti finanziari correnti è iscritta una passività di pari valore come riportato alla nota 39-Debiti verso banche e altri debiti finanziari correnti.

Il raccordo con la posizione finanziaria netta del Gruppo è il seguente.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€ milioni	€ milioni
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	444,2	442,5
Liquidità (A)	444,2	442,5
Titoli	25,2	35,2
Altri crediti finanziari correnti	6,3	7,2
Crediti finanziari correnti (B)	31,5	42,4
Debiti bancari correnti	(122,3)	(121,0)
Parte corrente dei debiti per leasing immobiliare	-	-
Parte corrente del private placement e prestiti obbligazionari	(28,9)	-
Altri debiti finanziari correnti	(12,6)	(27,4)
Parte corrente dei debiti per put option e earn out	(2,8)	(7,5)
Indebitamento finanziario corrente (C)	(166,7)	(155,9)
Posizione finanziaria corrente netta (A+B+C)	309,1	329,0
Debiti bancari non correnti	(0,6)	(1,1)
Parte corrente dei debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(1,3)	(1,4)
Parte non corrente del <i>private placement</i> e prestiti obbligazionari	(1.167,7)	(1.206,9)
Altri debiti finanziari non correnti	(0,2)	(0,4)
Parte non corrente dei debiti per <i>put option</i> ed <i>earn out</i>	(1,9)	(2,5)
Indebitamento finanziario non corrente (D)	(1.171,7)	(1.212,3)
Indebitamento finanziario netto (A+B+C+D)^(*)	(862,6)	(883,4)
Raccordo con posizione finanziaria del Gruppo presentata nei commenti degli amministratori:		
Crediti finanziari non correnti	9,8	13,7
Posizione finanziaria netta del Gruppo	(852,8)	(869,7)

^(*) Conforme alla definizione di indebitamento netto come da comunicazione Consob DEM 6064293 del 28 luglio 2006.

Per tutte le informazioni riguardanti le voci che compongono la posizione finanziaria netta al di fuori della liquidità, si rinvia alle note 32-Crediti finanziari correnti, 29-Crediti finanziari non correnti e 38/39-Passività finanziarie.

35. 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, pari a € 1,0 milioni al 31 dicembre 2013 si riferiscono a una porzione residuale del sito di Termoli, a fronte della quale continuano concrete seppur complesse trattative di vendita con potenziali acquirenti, con i quali è in via di definizione il difficile programma di dismissione.

Non si sono verificate variazioni nel corso dell'esercizio.

36. Patrimonio netto

Il Gruppo gestisce la struttura del capitale e la modifica in funzione delle variazioni delle condizioni economiche e delle peculiarità di rischio dell'attività sottostante.

Al fine di mantenere o modificare la struttura del capitale, il Gruppo può adeguare i dividendi pagati agli azionisti e/o emettere nuove azioni.

Coerentemente con altri gruppi operanti nel medesimo settore, il Gruppo effettua il monitoraggio del capitale sulla base del multiplo indebitamento netto/EBITDA.

L'indebitamento è pari al valore della posizione finanziaria netta del Gruppo calcolata ai cambi medi dei 12 mesi precedenti; l'EBITDA corrisponde al risultato operativo del Gruppo al lordo degli ammortamenti e degli utili di terzi, pro-formato per tenere conto dell'effetto delle acquisizioni avvenute negli ultimi 12 mesi.

Tale multiplo, al 31 dicembre 2103, è pari a 2,5 (era pari a 2,4 al 31 dicembre 2012).

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 2012 il capitale sociale di Davide Campari-Milano S.p.A., pari a € 58.080.000, è suddiviso in 580.800.000 azioni ordinarie, dal valore nominale di € 0,10 interamente versate.

Azioni in circolazione e azioni proprie

La seguente tabella mostra la riconciliazione tra il numero delle azioni in circolazione al 31 dicembre 2103 e negli ultimi due esercizi.

	Numero azioni			Valore nominale		
	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011	31 dicembre 2013 €	31 dicembre 2012 €	31 dicembre 2011 €
Azioni in circolazione all'inizio del periodo	576.301.882	577.453.435	578.522.820	57.630.188	57.745.344	57.852.282
Acquisti a favore del piano di <i>stock option</i>	(8.264.835)	(4.613.817)	(9.540.000)	(826.484)	(461.382)	(954.000)
Vendite	7.646.129	3.462.264	8.470.615	764.613	346.226	847.062
Azioni in circolazione alla fine del periodo	575.683.176	576.301.882	577.453.435	57.568.318	57.630.188	57.745.344
Totale azioni proprie possedute	5.116.824	4.498.118	3.346.565	511.682	449.812	334.657
% delle azioni proprie sul capitale sociale	0,9%	0,8%	0,6%			

Nel 2013 sono state acquistate 8.264.835 azioni proprie, a un prezzo di acquisto di € 49,1 milioni, equivalente a un prezzo medio unitario di € 5,94.

Sono state vendute 7.646.129 azioni, a un controvalore di € 23,2 milioni.

Inoltre, successivamente al 31 dicembre 2013 e fino all'autorizzazione alla pubblicazione dello stesso, sono state fatte ulteriori operazioni di acquisto di 200.000 azioni proprie, a un prezzo medio di € 5,90 e di vendita di azioni proprie per esercizi di *stock option* per un totale di 522.438 azioni; il numero delle azioni proprie alla data di approvazione della presente relazione risulta pertanto essere pari a 4.788.386 .

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 2013 sono i seguenti.

	Ammontare totale		Dividendo per azione	
	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni	31 dicembre 2013 €	31 dicembre 2012 €
Deliberati e pagati durante l'anno su azioni ordinarie	39,8	40,5	0,07	0,07
Dividendi proposti su azioni ordinarie ^(*)	46,1		0,08	

^(*) Calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del Consiglio di amministrazione del 12 marzo 2014.

Altre riserve

	<i>Stock option</i>	<i>Cash flow hedging</i>	Conversione bilanci in valuta	Riserva rimisurazione effetti attuariali piani a benefici definiti	Totale
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Saldo al 31 dicembre 2012	19,7	(3,0)	(21,9)		(5,3)
Costo <i>stock option</i> dell'esercizio	8,4				8,4
Esercizio <i>stock option</i>	(5,0)				(5,0)
Perdite (utili) riclassificati a conto economico		(1,3)			(1,3)
Utili (perdite) rilevate a patrimonio netto				(2,3)	(2,3)
Riserva <i>cash flow hedging</i> rilevata a patrimonio		1,7			1,7
Effetto fiscale rilevato a patrimonio netto		(0,1)		(0,1)	(0,2)
Effetto fiscale riclassificato a utili a nuovo					
Differenze di conversione			(128,0)		(128,0)
Saldo al 31 dicembre 2013	23,0	(2,7)	(149,9)	(2,3)	(131,9)

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.

Per informazioni in merito ai piani di *stock option* del Gruppo, si rinvia a quanto esposto alla nota 45-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 46-Strumenti finanziari.

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

Le riserve da rimisurazione effetti attuariali su piani a benefici definiti accoglie gli effetti delle modifiche nelle ipotesi attuariali utilizzate per la misurazione delle obbligazioni nette a benefici definiti.

37.Patrimonio netto di terzi

Il patrimonio netto di pertinenza di terzi, pari a € 4,5 milioni al 31 dicembre 2013 (€ 4,2 milioni al 31 dicembre 2012), si riferisce a Kaloyannis-Koutsikos Distilleries S.A. (per il 25%).

38.Prestiti obbligazionari e altre passività non correnti

Il dettaglio dei prestiti obbligazionari e delle altre passività non correnti è il seguente.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2012	31 dicembre 2012
	€ milioni	post-riclassifiche € milioni	Riclassifiche ^(*) € milioni	pubblicato € milioni
Passività non correnti				
Prestito obbligazionario della Capogruppo (in USD) emesso nel 2003	221,3	233,3	-	233,3
Prestito obbligazionario della Capogruppo (Eurobond) emesso nel 2009	360,7	364,3	-	364,3
Prestito obbligazionario della Capogruppo (Eurobond) emesso nel 2012	394,2	393,2	-	393,2
<i>Private placement</i> emesso nel 2009	150,8	187,4	-	187,4
Totale prestiti obbligazionari e private placement	1.127,0	1.178,2	-	1.178,2
Debiti e finanziamenti verso banche	0,6	1,1	-	1,1
<i>Leasing</i> immobiliare	1,3	1,4	-	1,4
Derivati su prestito obbligazionario della Capogruppo (in USD)	40,8	28,8	-	28,8
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	1,9	2,5	-	2,5
Altri finanziamenti	0,2	0,4	-	0,4
Passività finanziarie non correnti	44,7	34,2	-	34,2
Altre passività non finanziarie	4,0	1,0	(1,0)	2,0
Altre passività non correnti	48,7	35,2	(1,0)	36,2

^(*) Si rimanda alla nota 7-Riclassifica valori patrimoniali di apertura

Prestiti obbligazionari

I prestiti obbligazionari includono tre prestiti collocati dalla Capogruppo.

Il primo, di nominali USD 300 milioni, è stato collocato nel 2003 sul mercato istituzionale statunitense.

L'operazione è stata strutturata in due *tranche* di USD 100 milioni e di USD 200 milioni, con scadenze rispettivamente nel 2015 e nel 2018, con rimborso in un'unica soluzione a scadenza (*bullet*) e interessi semestrali a un tasso fisso compreso tra 4,33% e 4,63%.

Il secondo prestito (Eurobond 2009) è stato emesso nel mese di ottobre 2009 sul mercato europeo, è rivolto ai soli investitori istituzionali, con un collocamento per lo più concentrato presso investitori in Italia, Regno Unito, Francia, Germania e Svizzera.

Il prestito, del valore nominale di € 350 milioni e con scadenza 14 ottobre 2016, è stato collocato a un prezzo pari al 99,431%, le cedole sono annuali a un tasso fisso del 5,375%: il rendimento lordo dell'obbligazione risulta pertanto pari a 5,475%.

Il terzo prestito (Eurobond 2012) è stato emesso il 18 ottobre 2012, al fine di finanziare l'acquisizione LdM.

Ha durata pari a 7 anni e l'importo nominale è pari a € 400,0 milioni con scadenza il 25 ottobre 2019. La cedola annua fissa è pari al 4,5%, il prezzo di emissione è risultato pari al 99,068% e corrisponde a un rendimento lordo dell'obbligazione del 4,659%.

Sul prestito del 2003, la Capogruppo ha posto in essere diversi strumenti di copertura dei rischi di cambio e di tasso.

Uno strumento di *cross currency swap* sterilizza i rischi relativi alle fluttuazioni dei tassi di cambio del Dollaro USA e dei tassi di interesse e modifica il profilo di tasso fisso denominato in Dollari USA a tasso variabile su Euro (Euribor 6 mesi+60 *basis point*).

Inoltre, sullo stesso prestito sono stati posti in essere diversi *interest rate swap* che comportano il pagamento di un tasso fisso medio del 4,25% (i tassi sono compresi tra 4,03% e 4,37%) su sottostanti totali di USD 50 milioni (scadenza 2015) e di USD 150 milioni (scadenza 2018).

Le variazioni registrate sul valore esposto dei prestiti obbligazionari nel corso del 2013 si riferiscono:

- per quanto riguarda il prestito del 2003 (in USD), alle valorizzazioni delle coperture in essere (sulla copertura di *fair value hedging* l'effetto è negativo per € 13,3 milioni, mentre sulla copertura di *cash flow hedging* l'effetto è positivo di € 1,2 milioni), e degli effetti sui prestiti delle coperture stesse e del costo ammortizzato (tali effetti sono positivi e pari a € 12,0 milioni);
- per quanto riguarda il prestito del 2009 (Eurobond), alle valorizzazioni delle coperture terminate anticipatamente nel corso del 2012 i cui effetti economici si sono realizzati in parte nell'esercizio 2013 (l'effetto è positivo per € 4,2 milioni) e degli effetti del costo ammortizzato (tali effetti sono negativi per € 0,7 milioni).
- per quanto riguarda il prestito del 2012 (Eurobond), agli effetti del costo ammortizzato (tali effetti sono negativi e pari a € 1,0 milioni).

Per un'analisi dettagliata di queste variazioni si rinvia a quanto esposto alla nota 46-Strumenti finanziari, informazioni integrative.

Private placement

Il *private placement* rappresenta un prestito collocato da Campari America sul mercato istituzionale statunitense nel mese di giugno del 2009, del valore nominale di USD 250 milioni.

L'operazione, strutturata in tre *tranche*, rispettivamente di USD 40 milioni, USD 100 milioni e USD 110 milioni, prevede scadenze *bullet* nel 2014, 2016 e 2019.

Le cedole, semestrali, sono calcolate in base a tassi fissi pari a 6,83%, 7,50% e 7,99%.

Le variazioni di valore dell'esercizio derivano dalla classificazione tra i debiti finanziari correnti della *tranche* in scadenza a giugno 2014 pari a € 28,9 milioni (USD 40 milioni) e dalla svalutazione del Dollaro USA, valuta funzionale della controllata, che ha portato una riduzione del debito non corrente di € 8,1 milioni.

Leasing

I debiti per *leasing* si riferiscono al *leasing* finanziario posto in essere da CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company'.

Debito per *put option* e *earn out*

Al 31 dicembre 2013, la voce 'Debiti per *put option* e *earn out*', nella sua componente a lungo termine, include la miglior stima dell'esborso di un *earn out* annuale concordato nell'ambito dell'acquisto del marchio Sagatiba da pagarsi negli 8 anni successivi al *closing*.

Altri finanziamenti

La voce include un contratto di finanziamento di pertinenza della Capogruppo intrattenuto con il Ministero dell'Industria, il cui rimborso è stato concordato in 10 rate annuali a partire da febbraio 2006.

Scadenze e tassi di interesse

La tabella che segue mostra le principali passività finanziarie del Gruppo, con indicazione del relativo tasso di interesse effettivo e della scadenza.

Si segnala che, per quanto riguarda il tasso di interesse effettivo delle passività oggetto di copertura, il tasso riportato include l'effetto della copertura stessa.

Inoltre i valori delle passività oggetto di copertura sono qui esposti al netto del valore del relativo derivato, sia esso attivo o passivo.

	Tasso di interesse effettivo al 31 dicembre 2013	Scadenza	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Debiti e finanziamenti verso banche	1,1% su €	2014	122,8	121,2
Prestiti obbligazionari della Capogruppo:				-
- emesso nel 2003 (in USD)	fisso da 4,03% a 4,37% ⁽¹⁾	2015-2018	262,0	262,1
	€ Libor 6 mesi+60 b.p. ⁽²⁾			-
- emesso nel 2009 (Eurobond)	fisso 5,375%	2016	360,8	364,3
- emesso nel 2012 (Eurobond)	fisso 4,5%	2019	394,2	393,2
<i>Private placement:</i>				-
- emesso nel 2009	fisso 6,83%, 7,50%, 7,99%	2014-2019	150,7	187,4
<i>Leasing immobiliare</i>		2014-2025	1,3	1,4
Altre passività connesse all'acquisizione LdM			-	14,7
Altri finanziamenti	0,90%	2014-2015	0,5	0,6

⁽¹⁾ Tasso applicato alla parte di prestito obbligazionario coperto da *interest rate swap*, corrispondente a un valore nominale di € 172 milioni.

⁽²⁾ Tasso applicato alla parte di prestito obbligazionario coperto da *interest rate swap*, corrispondente a un valore nominale di € 85,9 milioni.

Altre passività non finanziarie

Le altre passività non finanziarie, pari a € 4,0 milioni al 31 dicembre 2013 (€ 1,0 milioni al 31 dicembre 2012), si riferiscono alle passività a lungo termine maturate nei confronti di dipendenti. La riclassifica dei valori al 31 dicembre 2012 è riconducibile all'allocazione finale dei valori derivanti dall'acquisizione LdM.

39. Debiti verso banche e altri debiti finanziari correnti

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Debiti e finanziamenti verso banche	122,3	121,0
<i>Private placement</i> (emesso nel 2009), quota a breve	28,9	-
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	12,3	12,6
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	2,8	7,5
Debiti finanziari connesse all'acquisizione LdM	-	14,7
Altri finanziamenti	0,3	0,2
Totale altri debiti finanziari	44,4	34,9

Debiti verso banche

I debiti verso le banche a breve termine sono riconducibili a finanziamenti a breve termine o a linee di credito utilizzate dal Gruppo per ottenere maggiori disponibilità finanziarie.

Private placement

L'ammontare esposto nelle passività a breve termine rappresenta la prima quota del *private placement* del 2009 (USD 40 milioni), in scadenza a giugno 2014.

Debito per *put option* ed *earn out*

La quota a breve di questi debiti (€ 2,8 milioni) include debiti per *put option* (€ 2,6 milioni) e per *earn out* (€ 0,2 milioni). Per quanto riguarda le *put option*, il debito si riferisce all'acquisto delle azioni residue di Lascelles de Mercado&Co Ltd. I debiti per *earn out* sono invece riferiti alla terza *tranche* annuale di Sagatiba.

Nel corso dell'esercizio, sono stati pagati gli *earn out* annuali di Sagatiba (€ 0,2 milioni), di Cabo Wabo (€0,9 milioni) e le *put option* di Lascelles de Mercado&Co Ltd. (€ 1,7 milioni) e Campari Rus OOO (€2,0 milioni).

Le quote non correnti di debiti per *put option* e *earn out* (€ 1,9 milioni) sono riferite agli *earn out* annuali di Sagatiba e alle quote di minoranza di Lascelles de Mercado&Co Ltd. e sono precedentemente commentate alla nota 38-Passività finanziarie non correnti.

40.Piani a benefici definiti

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.

Tali benefici sono garantiti 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 quanto riguarda le società italiane del Gruppo, i piani a benefici definiti sono rappresentati dal trattamento di fine rapporto ('TFR') spettante ai propri dipendenti.

Per effetto della riforma della previdenza complementare introdotta nel 2007, per le società con almeno cinquanta dipendenti, le quote di TFR maturate fino al 31 dicembre 2006 sono considerate piani a benefici definiti, mentre le quote maturate dal 1 gennaio 2007 essendo contribute al Fondo di Tesoreria istituito presso l'INPS o ai fondi di pensione integrativa sono considerate piani a contribuzione definita.

La parte di TFR considerata piano a benefici definiti è costituita da un piano *unfunded* che, pertanto, non ha attività al proprio servizio. Gli altri piani a benefici definiti di tipo *unfunded* sono riconducibili a Campari Schweiz A.G.

Campari Deutschland GmbH ha in essere invece alcuni piani a benefici definiti di tipo *funded* verso dipendenti e/o ex dipendenti. Tali piani beneficiano di attività al loro servizio.

La passività per assicurazioni mediche in essere alla data del 31 dicembre 2013 è riconducibile a di Lascelles de Mercado&Co Ltd. e riguarda possibilità di usufruire di assistenza sanitaria subordinatamente al permanere dei dipendenti in azienda sino all'età della pensione e a un periodo minimo di servizio. I costi di questi benefici sono accantonati lungo il periodo di servizio del dipendente, usando una metodologia di calcolo simile a quella dei piani a benefici definiti e il valore attuale dei benefici futuri alla data della presente relazione è rappresentato da una passività per € 4,0 milioni.

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo, a seguito dell'acquisizione LdM, aveva in essere un fondo pensioni a benefici definiti a favore di dipendenti e/o ex dipendenti delle società del gruppo LdM, al cui servizio erano presenti attività finanziarie e non finanziarie. Tale fondo, costituito nel 1960 e denominato '*Lascelles Henriques et al Superannuation Fund (LHSF)*', nel corso degli anni ha subito varie modifiche in termini di funzionamento e modalità di erogazione dei benefici. Dal 2009 non è stata più consentita l'adesione al fondo ai nuovi assunti, che aderiscono a un diverso fondo a contribuzione definita. Nel corso dell'esercizio 2013 è stata deliberata la messa in liquidazione del fondo a benefici definiti e il trasferimento delle posizioni dei beneficiari su polizze assicurative di terzi che garantiscano gli stessi benefici o sul fondo a contribuzione definita. Al 31 dicembre 2013 l'obbligazione ha quindi la natura di debito non assoggettato a misurazioni di tipo attuariale. Le attività a servizio del fondo sono rappresentate ancora come crediti verso fondi per benefici dipendenti (si veda nota 29-Altre attività non correnti). All'atto della liquidazione del fondo LHSF, attesa nel corso del 2014, si provvederà alla riallocazione delle attività nette residuali in base alla natura e tipologia degli investimenti. Al 31 dicembre 2013 la posizione del Gruppo relativamente a tale fondo è una attività netta pari a € 14,7 milioni.

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 non corrente secondo i criteri stabiliti dallo IAS 19.

La tabella che segue mostra le variazioni intervenute nel valore attuale dell'obbligazione per benefici definiti e del *fair value* delle attività del piano nel corso degli esercizi 2013 e 2012.

Si segnala che i *fair value* non sono cambiati in maniera significativa a seguito dell'adozione del principio IFRS13.

Si segnala inoltre che l'adozione delle modifiche apportate dallo IAS19 *Revised* non ha avuto effetti sulla posizione finanziaria e sulla redditività del Gruppo al 31 dicembre 2012.

Per quanto riguarda i benefici pagati, si segnala che il flusso di cassa effettivo deve essere considerato al netto delle attività cedute e ammonta quindi nel 2013 a € 0,3 milioni.

€ milioni	Passività	Attività
Passività (attività) al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	92,9	(96,8)
Valori inclusi nel conto economico		
- costi di servizio correnti	1,3	-
- costi di servizio passati	(0,4)	-
- effetti di riduzione/modifica del piano	(0,2)	-
- interessi netti	4,7	(6,9)
- utili (perdite) su regolamenti effettuati	(0,3)	(0,1)
Totale	5,1	(7,0)
Valori inclusi nel conto economico complessivo		
- utili (perdite) derivanti da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	0,5	1,7
- differenze cambio	(4,9)	6,9
Totale	(4,4)	8,6
Altri movimenti		
- benefici pagati	(55,1)	54,8
- contribuzioni al piano da parte di altri partecipanti	-	(0,6)
Totale	(55,1)	54,2
Passività (attività) al 31 dicembre 2013	38,6	(40,9)

€ milioni	Passività	Attività
Passività (attività) al 31 dicembre 2011	11,9	(3,7)
Valori inclusi nel conto economico		
- costi di servizio correnti	1,2	-
- interessi netti	0,5	-
- utili (perdite) derivanti da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	0,7	(1,4)
Totale	2,4	(1,4)
Altri movimenti		
- benefici pagati	(3,3)	2,1
- variazione area consolidamento	81,8	(93,5)
- contribuzioni al piano da parte di altri partecipanti	-	(0,2)
- contribuzioni al piano da parte di dipendenti	-	(0,1)
Totale	78,5	(91,7)
Passività (attività) al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	92,9	(96,8)

La tabella che segue mostra la movimentazione complessiva delle obbligazioni dei piani a benefici definiti finanziati da attività asservite al piano stesso (*funded*) sia delle passività relative a benefici a lungo termine *unfunded* e include oltre ai benefici legate alle coperture mediche sopra commentate garantiti dalla neo-acquisita LdM ai suoi dipendenti e/o ex dipendenti, i benefici a lungo termine delle società italiane del Gruppo (TFR).

Valore attuale obbligazioni € milioni	Obbligazioni <i>unfunded</i>		Obbligazioni <i>funded</i>		
	Piani pensionistici	Coperture mediche	Valore lordo piani pensionistici	<i>Fair value</i> attività	Valori netti
Passività (attività) al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	8,3	4,6	79,9	(96,8)	(16,9)
Valori inclusi nel conto economico					
- costi di servizio correnti	0,2	0,3	0,8	-	0,8
- costi di servizio passati	-	(0,4)	-	-	-
- effetti di riduzione/modifica del piano	-	(0,2)	-	-	-
- interessi netti	0,3	0,4	4,0	(6,9)	(2,9)
- utili (perdite) su regolamenti effettuati	(0,4)	-	0,1	(0,1)	-
Totale	0,1	0,1	4,9	(7,0)	(2,1)
Valori inclusi nel conto economico complessivo					
- utili (perdite) da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	0,4	0,1	-	1,7	1,7
- differenze cambio	-	(0,7)	(4,1)	6,9	2,8
Totale	0,4	(0,6)	(4,1)	8,6	4,5
Altri movimenti					
- benefici pagati	(0,4)	0,1	(54,8)	54,8	-
- contribuzioni al piano da parte di altri partecipanti	-	(0,1)	0,2	(0,6)	(0,4)
totale	(0,4)	-	(54,6)	54,2	(0,4)
Passività (attività) al 31 dicembre 2013	8,6	4,0	26,1	(40,9)	(14,9)
Limiti al riconoscimento di attività					(13,6)

Valore attuale obbligazioni € milioni	Obbligazioni <i>unfunded</i>		Obbligazioni <i>funded</i>		
	Piani pensionistici	Coperture mediche	Valore lordo piani pensionistici	<i>Fair value</i> attività	Valori netti
Passività (attività) al 31 dicembre 2011	8,5	-	3,3	(3,7)	(0,4)
Valori inclusi nel conto economico					
- costi di servizio correnti	-	-	1,2	-	1,2
- interessi netti	0,3	-	0,2	-	0,2
- utili (perdite) da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	0,3	-	0,5	(1,4)	(0,9)
totale	0,6	-	1,9	(1,4)	0,5
Altri movimenti					
- benefici pagati	(0,8)	-	(2,5)	2,1	(0,4)
- variazione area consolidamento	-	4,6	77,2	(93,5)	(16,3)
- contribuzioni al piano da parte di altri partecipanti	-	-	-	(0,2)	(0,2)
- contribuzioni al piano da parte di dipendenti	-	-	-	(0,1)	(0,1)
totale	(0,8)	4,6	74,7	(91,7)	(17,0)
Passività (attività) al 31 dicembre 2012 post-riclassifiche	8,3	4,6	79,9	(96,8)	(16,9)

I costi per le prestazioni di lavoro sono classificati nei costi del personale, gli oneri finanziari sulle obbligazioni sono classificati tra gli oneri finanziari mentre gli effetti derivanti dalla rideterminazione degli effetti attuariali sono incluse nelle altre componenti di conto economico complessivo.

La tabella che segue mostra la composizione dei valori attivi a supporto dei piani pensionistici.

Tipologia di investimento	settore di appartenenza/natura/tipologia/area geografica	2013 € milioni	2012 € milioni
Cassa e disponibilità liquide equivalenti		4,7	5,2
Investimenti azionari	Area Americhe	2,0	24,7
Investimenti obbligazionari	Emessi dal Government of Jamaica Stocks&Bonds	33,2	74,6
Investimenti immobiliari		7,6	9,5
Altro		6,9	9,0
Limiti al riconoscimento di attività		(13,5)	(26,1)
Fair value delle attività a servizio dei piani		40,9	96,8

Si segnala che i *fair value* non sono cambiati in maniera significativa a seguito dell'adozione del principio IFRS13.

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

	Piani pensionistici <i>unfunded</i>		Piani pensionistici <i>funded</i>		Altri piani	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Tasso di sconto	3,17%	4,00%	3,20%	3,10%	9,50%	10,00%
Incrementi salariali futuri	2,02%-3,50%	2,30%	0,00%	0,00%	-	-
Incrementi pensionistici futuri	-	-	2,00%	2,00%	-	-
Tasso di crescita del costo dell'assistenza sanitaria	-	-	-	-	8,50%	9,00%
Tasso di rendimento atteso delle attività	-	-	3,20%	3,10%	-	-
Tasso di rotazione del personale	2,0%-3,0%	3,20%	-	-	-	-
Tasso di inflazione prevista	2,00%	2,00%	Incluso nel tasso di sconto	Incluso nel tasso di sconto	Incluso nel tasso di sconto	Incluso nel tasso di sconto

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

A seguito della modifica in corso dei piani pensionistici facenti capo a LdM, le relative obbligazioni non sono stati oggetto di valutazione attuariale alla data del 31 dicembre 2013 e pertanto la tabella sotto esposta non riporta alcuna informazione ad essi relativa.

Viene di seguito riepilogata un'analisi quantitativa della sensitività per le assunzioni significative utilizzate al 31 dicembre 2013. In particolare, vengono dati gli effetti sull'obbligazione netta finale derivanti da una variazione percentuale, positiva o negativa, nelle assunzioni-chiave utilizzate.

	Piani pensionistici <i>unfunded</i>			Piani pensionistici <i>funded</i>			Altri piani		
	variazione	impatto	impatto	variazione	impatto	impatto	variazione	impatto	impatto
	nelle assunzioni	variazione positiva	variazione negativa	nelle assunzioni	variazione positiva	variazione negativa	nelle assunzioni	variazione positiva	variazione negativa
Tasso di sconto	+/- 0,5%	-3,51%	3,75%	+/-1%	-10,44%	10,74%	+/-1%	-17,50%	23,09%
Incrementi salariali futuri	-	-	-	+/- 0,25%	1,84%	-3,23%	-	-	-
Costo assistenza sanitaria	-	-	-	-	-	-	+/-1%	23,28%	-17,50%

Le analisi di sensitività sopra riportate sono state effettuate sulla base di un metodo di estrapolazione dell'impatto sull'obbligazione netta del piano a benefici definiti di cambiamenti ragionevoli nelle assunzioni chiave che intervengono alla data di chiusura dell'esercizio.

La metodologia e il tipo di assunzioni nella preparazione dell'analisi di sensitività non sono cambiate rispetto all'esercizio precedente.

Dato che la passività pensionistica è rettificata in base all'indice dei prezzi al consumo, il piano pensionistico è esposto al tasso di inflazione dei vari paesi di riferimento, ai rischi legati al tasso di interesse e ai cambiamenti dell'aspettativa di vita per gli ex dipendenti. Essendo le attività a supporto dei piani prevalentemente investimenti obbligazionari, il Gruppo è inoltre esposto al rischio di mercato dei settori di riferimento degli stessi.

I seguenti pagamenti sono le contribuzioni attese da effettuare negli anni futuri a fronte delle obbligazioni nette dei piani a benefici definiti.

	31 dicembre 2013
	€ milioni
Entro 12 mesi	0,5
Entro 5 anni	2,0
Oltre 5 anni	7,0
Durata media dei piani (anni)	11,14

41. Fondi rischi

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

	Fondo imposte	Fondo ristrutturazioni	Fondo indennità suppletiva clientela	Altri	Totale
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Saldo al 31 dicembre 2012 pubblicato	1,7	4,7	1,3	31,9	39,6
Riclassifiche ^(*)	15,8	-	-	(24,9)	(9,0)
Saldo al 31 dicembre 2012 post riclassifiche	17,5	4,7	1,3	7,1	30,6
Variazione area di consolidamento	-	-	-	0,4	0,4
Accantonamenti	-	1,0	0,4	10,8	12,2
Utilizzi	-	(3,5)	(0,1)	(0,7)	(4,3)
Rilasci	(0,2)	-	-	(1,7)	(1,9)
Differenze cambio e altri movimenti	(2,6)	(0,8)	-	(1,2)	(4,6)
Saldo al 31 dicembre 2013	14,8	1,5	1,6	14,7	32,4
di cui esborso previsto:					
entro 12 mesi	1,5	0,9	1,6	5,3	9,4
oltre 12 mesi	13,2	0,5	-	9,2	23,0

^(*)Si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

Si segnala che il fondo imposte e gli altri fondi includono gli effetti delle riclassifiche derivanti dalla conclusione del processo di allocazione dei valori dell'acquisizione LdM.

Il fondo imposte, pari a € 14,8 milioni al 31 dicembre 2013, accoglie per € 1,2 milioni, invariato rispetto al 31 dicembre 2012, le passività fiscali che potrebbero emergere per la Capogruppo dalle verifiche fiscali per i periodi di imposta 2004 e 2005. Il fondo accoglie inoltre la riclassifica di € 15,8 milioni di passività acquisite nell'acquisizione LdM e classificate nell'esercizio precedente tra gli altri fondi. Si segnala che la variazione dell'esercizio è prevalentemente imputabile all'effetto cambio.

Il fondo ristrutturazioni include alcuni accantonamenti dell'esercizio (€ 0,9 milioni) a fronte di attività legate a razionalizzazioni interne del Gruppo.

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

Al 31 dicembre 2013 gli altri fondi includono la svalutazione di attività di CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company' per un importo pari a € 3,7 milioni in conseguenza della decisione strategica del Gruppo di cedere CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company', confermata dagli accordi raggiunti successivamente alla data della presente relazione. I fondi includono inoltre l'iscrizione da parte della Capogruppo e delle controllate di passività per cause legali diverse, tra cui un contenzioso legale pari a € 6,7 milioni per una disputa relativa ad accordo di distribuzione.

L'informativa sotto riportata riguarda le passività potenziali derivanti da due contenziosi in essere con l'amministrazione fiscale brasiliana, sulle quali tuttavia il Gruppo non ritiene opportuno effettuare accantonamenti alla data della presente relazione. Non vi sono altre passività potenziali significative.

Il primo contenzioso era relativo all'IPI (imposta di fabbricazione) e contestava a Campari do Brasil Ltda. la corretta classificazione dei prodotti commercializzati. Le maggiori imposte e sanzioni allora accertate ammontavano a Real Brasiliani 117,2 milioni oltre agli interessi.

Nel corso del mese di marzo 2012 la società è stata ufficialmente informata dell'esito favorevole del contenzioso. Tuttavia, poiché la formulazione della sentenza stessa è stata ritenuta inappropriata ai fini di una completa tutela legale della società in caso di futuri contenziosi relativi alla medesima contestazione, i legali della società hanno proposto ricorso in appello al fine di ottenerne una revisione che tuteli pienamente la società in caso di future contestazioni.

In base ai risultati della sentenza stessa e dei pareri espressi dai legali, il Gruppo continua a ritenere che non sussistano ancora oggi i presupposti per effettuare un apposito accantonamento.

Ne consegue che, anche nel bilancio al 31 dicembre 2013, non è stato accantonato alcun fondo a tale titolo.

Il secondo contenzioso si riferisce a un verbale di accertamento relativo al pagamento dell'imposta ICMS (Imposta sulla circolazione delle merci e dei servizi), in relazione alle vendite effettuate da Campari do Brasil Ltda. a un singolo cliente, negli anni 2007 e 2008; tale verbale è stato notificato alla società il 16 febbraio 2012.

L'importo accertato, comprensivo di sanzioni, ammonta a Real Brasiliani 53,6 milioni, pari a circa € 20,8 milioni.

Il contenzioso è pendente di fronte alla corte amministrativa e non si prevede la conclusione in tempi brevi.

Sulla base delle valutazioni effettuate dai legali esterni, che hanno fatto ricorso avverso i rilievi delle autorità fiscali locali, il Gruppo ritiene che il contenzioso si concluderà con un giudizio favorevole alla società. Pertanto, si ritiene che non sussistano oggi i presupposti per effettuare un apposito accantonamento.

42. Debiti verso fornitori e altre passività correnti

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 post-riclassifiche € milioni	Riclassifiche ^(*) € milioni	31 dicembre 2012 pubblicato € milioni
Debiti commerciali verso fornitori terzi	198,1	211,0	9,6	201,4
Debiti commerciali verso società collegate	-	-	-	-
Debiti verso fornitori	198,1	211,0	9,6	201,4
Debiti verso dipendenti	30,1	28,9	0,2	28,7
Debiti verso agenti	3,4	3,4	-	3,4
Risconti passivi	6,3	5,1	-	5,1
Debiti per contributi ricevuti non ancora certi	2,3	2,4	-	2,4
Debiti verso controllante per IVA di gruppo	1,2	7,2	-	7,2
Imposta sul valore aggiunto	16,5	16,4	-	16,3
Imposta di fabbricazione sull'alcool	26,5	34,6	-	34,6
Ritenute e tasse diverse	6,1	4,6	(0,1)	4,7
Altri	20,8	33,3	0,3	33,0
Altre passività correnti	113,1	136,0	0,4	135,6

^(*) Si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

La variazione delle altre passività correnti è determinata principalmente dal pagamento per € 15,6 milioni a Kobrand Corporation in seguito all'accordo di rescissione anticipata del contratto di distribuzione dei *brand* Appelton negli Stati Uniti, che dal 1 marzo 2013 sono stati commercializzati da Campari America. Inoltre si riducono i debiti verso la controllante per IVA di Gruppo e i debiti per accise del Gruppo.

Il dettaglio dei debiti per contributi in conto capitale e dei risconti passivi sugli stessi è riportato nel paragrafo successivo.

Di seguito si riporta lo scadenziario dei debiti fornitori e delle altre passività correnti:

31 dicembre 2013	Debiti fornitori € milioni	Altri debiti verso terzi € milioni	Totale € milioni
A vista	40,3	9,3	49,6
Entro 1 anno	157,6	100,5	258,1
Da 1 a 2 anni	0,2	-	0,2
Da 3 a 5 anni	0,1	3,3	3,4
Totale	198,1	113,1	311,2

31 dicembre 2012	Debiti fornitori € milioni	di cui effetto perimetro € milioni	Altri debiti verso terzi € milioni	di cui effetto perimetro € milioni	Totale € milioni
A vista	59,4	3,8	6,1	0,7	65,5
Entro 1 anno	107,5	-	61,6	26,1	169,1
Da 1 a 2 anni	34,5	-	-	-	34,5
Totale	201,4	3,8	67,8	26,8	269,1
Debiti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	-	-	67,9	5,6	67,9
Totale	201,4	3,8	135,6	32,4	337,0

43. 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.

In alcuni casi i contributi incassati non hanno ancora assunto carattere di certezza; viene pertanto iscritto un debito a fronte del contributo incassato.

Nel momento in cui i contributi diventano certi, essi sono classificati tra i risconti e sono quindi imputati a conto economico in base alla vita utile degli impianti stessi.

La movimentazione che segue traccia pertanto per maggiore chiarezza le movimentazioni intervenute sia nei debiti che nei risconti.

Gli incassi ricevuti nell'esercizio si riferiscono a Sella&Mosca S.p.A. e sono relativi principalmente ai fondi ricevuti nell'ambito del contratto di programma 'Consorzio ALIM Industrie Alimentari del Mediterraneo S.c.a.r.l.' per gli impianti a vigneto siti ad Alghero. Inoltre, sono stati riclassificati tra i risconti passivi i contributi aventi assunto carattere di certezza per € 0,9 milioni. La quota riconosciuta a conto economico a fronte degli ammortamenti già sostenuti nell'esercizio è pari a € 1,0 milioni e si riferisce sia alla quota di Sella&Mosca S.p.A. che alla Capogruppo.

	Debiti per anticipi € milioni	Risconti passivi € milioni
Saldo al 31 dicembre 2012	2,4	4,4
Incassi dell'esercizio	0,7	-
Riconosciuti a conto economico	-	(1,0)
Riclassifica	(0,9)	0,9
Saldo al 31 dicembre 2013	2,2	4,3

	Debiti per anticipi € milioni	Risconti passivi € milioni
Saldo al 31 dicembre 2011	1,8	5,0
Incassi dell'esercizio	1,1	-
Contributi aventi assunto carattere di certezza	(0,5)	0,5
Riconosciuti a conto economico	-	(1,2)
Altre variazioni	-	0,1
Saldo al 31 dicembre 2012	2,4	4,4

44. Debiti per imposte

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 post-riclassifiche € milioni	Riclassifiche (*) € milioni	31 dicembre 2012 pubblicato € milioni
Imposte sul reddito	5,9	13,8	(1,5)	15,3
Debiti verso controllante per consolidato fiscale	1,3	2,6	-	2,6
	7,2	16,3	(1,5)	17,8

(*) Si rimanda alla nota 7-Riclassifica ai valori patrimoniali di apertura

I debiti in questione sono tutti scadenti entro 12 mesi.

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

I debiti verso controllante per consolidato fiscale al 31 dicembre 2013 si riferiscono ai debiti per imposte sui redditi di alcune controllate italiane nei confronti di Alicros S.p.A.

A fronte di questi debiti, la Capogruppo e una controllata italiana detengono crediti per il consolidato fiscale complessivamente pari a € 2,5 milioni (nota 33-Crediti fiscali correnti). Si precisa che questi debiti e crediti sono tutti infruttiferi; si rimanda per maggiori dettagli alla nota 50-Informativa sulle parti correlate.

45. Piano di stock option

In osservanza della delibera 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 del Piano è 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 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 dell'esercizio delle opzioni siano stati ininterrottamente dipendenti e/o amministratori e/o collaboratori di una o più società del Gruppo.

Il regolamento del Piano non prevede prestiti o altre agevolazioni per la sottoscrizione delle azioni ai sensi dell'articolo 2358, 3° comma, cod. civ.

Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. 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 modifiche della normativa vigente o a seguito di altre ragioni oggettive che ne consiglino la modificazione.

Successivamente, nel corso di ogni esercizio sono state deliberate ulteriori attribuzioni di *stock option*, anch'esse disciplinate dal piano quadro approvato dall'assemblea degli azionisti il 2 maggio 2001.

Nel corso del 2013, il Consiglio d'Amministrazione della Capogruppo ha assegnato nuove attribuzioni di *stock option*, disciplinate dal medesimo piano quadro.

Il numero di diritti complessivamente concessi è stato pari a 956.984 per l'acquisto di altrettante azioni a un prezzo medio di € 5,90 corrispondente alla media dei prezzi di chiusura di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite.

Tali attribuzioni hanno concesso agli assegnatari la facoltà di esercizio delle opzioni nel corso del biennio successivo alla scadenza del settimo anno dalla data di assegnazione, con facoltà di anticipare l'esercizio (totale o parziale) alla scadenza del quinto anno ovvero alla scadenza del sesto anno dall'assegnazione, con la conseguente applicazione *una tantum* di una riduzione, rispettivamente, del 20% ovvero del 10% del numero delle opzioni complessivamente attribuite.

Ai fini della valutazione del piano nell'ambito dell'IFRS 2-Pagamenti basati su azioni (*Share-based payment*), sono state individuate tre differenti *tranche* all'interno del piano, corrispondenti a un numero di opzioni pari a 80%, 10% e 10% che vestono rispettivamente in 5, 6 e 7 anni. In tutte le *tranche* è prevista una condizione di maturazione (*vesting condition*) che richiede la permanenza in azienda per tutto il periodo di maturazione. Inoltre, per esercitare la seconda e terza *tranche*, è necessario mantenere tutte le opzioni precedentemente maturate fino alla fine del sesto anno (seconda *tranche*) e del settimo (terza *tranche*). Tale condizione si configura, ai fini dell'IFRS 2, come una condizione di non-maturazione (*non-vesting condition*).

Ne deriva un *fair value* unitario diverso per ogni singola *tranche*, pari a € 1,66 per la prima *tranche*, € 1,52 per la seconda e € 1,19 per la terza *tranche*.

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

	2013		2012	
	Azioni (numero)	Prezzo medio di assegnazione/esercizio (€)	Azioni (numero)	Prezzo medio di assegnazione/esercizio (€)
Diritti esistenti all'inizio del periodo	44.328.942	3,96	36.264.953	3,49
Diritti concessi nel periodo	965.984	5,90	13.036.580	5,25
(Diritti annullati nel periodo)	(952.758)	4,74	(1.510.822)	3,63
(Diritti esercitati nel periodo) ^(*)	(7.734.001)	3,04	(3.461.769)	3,77
(Diritti scaduti nel periodo)	(36.886)	3,84	-	-
Diritti esistenti alla fine del periodo	36.571.281	4,18	44.328.942	3,96
<i>di cui esercitabili alla fine del periodo</i>	6.836.492	2,85	1.382.248	3,79

^(*) il prezzo medio di mercato alla data di esercizio è di stato di € 6,04.

La vita media residua delle opzioni esistenti al 31 dicembre 2013 è di 3,7 anni (4,2 anni al 31 dicembre 2012). L'intervallo dei valori dei prezzi di esercizio di queste opzioni è compreso tra i valori seguenti, divisi in intervalli annuali delle assegnazioni.

	Prezzo medio di esercizio
Assegnazioni 2008	2,85
Assegnazioni 2009	3,02
Assegnazioni 2010	3,87
Assegnazioni 2011	5,43
Assegnazioni 2012	5,25
Assegnazioni 2013	5,90

Il *fair value* medio delle opzioni concesse durante l'esercizio 2013 è di € 1,60 (€ 1,58 nel 2012).

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 e considerando le condizioni di *non-vesting*.

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 stima di volatilità del titolo nel periodo coperto dal piano.

Le ipotesi assunte per la valutazione del *fair value* delle opzioni emesse nel 2013 e 2012 sono le seguenti.

	2013	2012
Dividendi attesi (€)	0,07	0,07
Volatilità attesa e storica (%)	23%	26%
Tasso di interesse di mercato	1,45%	1,80%
Vita attesa opzioni (anni)	7,30	7,60
Prezzo di esercizio (€)	5,90	5,25

Davide Campari-Milano S.p.A. possiede azioni proprie da destinarsi ai piani di *stock option*.

La tabella che segue mostra la movimentazione di tali azioni nei periodi considerati.

	Numero azioni proprie		Prezzo di acquisto (€ milioni)	
	2013	2012	2013	2012
Saldo al 1 gennaio	4.498.118	3.346.565	24,6	18,8
Acquisti	8.264.835	4.613.817	49,1	25,2
Vendite	(7.646.129)	(3.462.264)	(42,9)	(19,4)
Saldo finale	5.116.824	4.498.118	30,8	24,6
% sul capitale sociale	0,88%	0,77%		

Relativamente alle vendite di azioni proprie dell'esercizio, movimentate nella tabella precedente al costo originario di acquisto (€ 42,9 milioni), effettuate a un prezzo di mercato pari complessivamente a € 23,2 milioni, la Capogruppo ha pertanto registrato una perdita di € 19,7 milioni, contabilizzata a patrimonio netto; questa perdita è stata parzialmente compensata dall'utilizzo della riserva di *stock option* pari a € 5,0 milioni.

46.Strumenti finanziari-informazioni integrative

Di seguito si espone il valore al quale sono rilevate le singole categorie di attività e passività finanziarie detenute dal Gruppo.

Si precisa che, nella categoria 'attività e passività valutate al *fair value* con variazioni a conto economico', il Gruppo ha iscritto nell'esercizio precedente alcuni contratti di acquisto e vendita *forward* a copertura di operazioni in valuta che tuttavia non si qualificavano come operazioni di copertura ai sensi della definizione dello IAS 39-Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione.

31 dicembre 2013 € milioni	Finanziamenti e crediti	Passività finanziarie al costo ammortizzato.	Derivati di copertura
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	444,2		
Crediti finanziari correnti	30,1		
Altre attività finanziarie non correnti	9,8		
Crediti commerciali	288,5		
Debiti verso banche		(122,8)	
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare		(1,3)	
Prestiti obbligazionari		(976,2)	
<i>Private placement</i>		(179,7)	
Ratei su prestiti obbligazionari		(12,3)	
Altre passività finanziarie		(0,5)	
Debito per <i>put option</i>		(4,8)	
Debiti commerciali		(198,1)	
Attività correnti per derivati di copertura			1,4
Passività non correnti per derivati di copertura			(40,8)
Totale	772,6	(1.495,7)	(39,4)

31 dicembre 2012 € milioni	Finanziamenti e crediti	Passività finanziarie al costo ammortizzato.	Derivati di copertura
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	442,5		
Crediti finanziari correnti	41,3		
Altre attività finanziarie non correnti	13,7		
Crediti commerciali	312,4		
Debiti verso banche		(122,1)	
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare		(1,4)	
Prestiti obbligazionari		(990,8)	
<i>Private placement</i>		(187,4)	
Ratei su prestiti obbligazionari		(12,6)	
Altre passività finanziarie		(15,2)	
Debito per <i>put option</i>		(10,0)	
Debiti commerciali		(201,4)	
Attività correnti per derivati di copertura			1,1
Passività non correnti per derivati di copertura			(28,8)
Totale	809,9	(1.540,9)	(27,7)

Derivati a copertura del *fair value*

Il Gruppo ha in essere i seguenti contratti, che soddisfano la definizione di strumenti di copertura in base a quanto richiesto dallo IAS 39.

- **Cross currency swap** sul prestito obbligazionario del 2003 della Capogruppo (USD).
Alla data del presente bilancio è in essere un *cross currency swap* sui cambi di complessivi nozionali USD 300 milioni sul prestito obbligazionario della Capogruppo denominato in Dollari USA.
Tale strumento ha le medesime scadenze del debito sottostante.
La valutazione del derivato viene fatta a *fair value* e le relative variazioni sono rilevate a conto economico; avendo stabilito l'efficacia delle operazioni di copertura, l'utile o la perdita sull'elemento coperto attribuibile al rischio coperto rettifica il valore contabile del debito sottostante e viene rilevato anch'esso immediatamente nel conto economico.
Al 31 dicembre 2013 il *cross currency swap* della Capogruppo ha un *fair value* complessivo negativo di € 38,0 milioni, esposto tra le passività finanziarie non correnti.
La variazione del *fair value* di detti strumenti rilevata a conto economico dell'esercizio 2013 è negativa per € 13,3 milioni.
Sullo strumento coperto, la valorizzazione dei rischi coperti ha comportato l'iscrizione di un provento totale cumulato di € 35,6 milioni; il provento registrato sullo strumento coperto nel corso dell'esercizio 2013 è invece pari a € 12,0 milioni.
- **Copertura di debiti e crediti in valuta**
Alcune controllate del Gruppo al 31 dicembre 2013 hanno in essere contratti *forward* su crediti e debiti in valuta diversa dall'Euro esistenti in bilancio a tale data.

I contratti sono stati negoziati in modo tale da farne coincidere le scadenze con i flussi in entrata e in uscita derivanti dalle vendite e acquisti nelle singole valute.

La valorizzazione dei contratti alla data di bilancio ha dato luogo all'iscrizione di attività per € 0,3 milioni.

Inoltre si segnala che, nel 2012, la Capogruppo ha estinto un *interest rate swap* sull'Eurobond del 2009, riportando così la parte del debito sottostante (€ 200,0 milioni) al tasso fisso originario.

Corrispondentemente, il valore derivante dalla valutazione del contratto alla data di estinzione è stato riclassificato tra i crediti finanziari e viene incassato sulla durata residua del prestito. Si rimanda alla nota 29-Attività finanziarie non correnti e nota 32-Attività finanziarie correnti, per informazioni sulle movimentazioni del credito.

Per quanto riguarda il debito sottostante, la variazione di *fair value* attribuibile al rischio coperto che era stata rilevata al momento dell'estinzione della copertura si riversa a conto economico nell'arco della durata del prestito. Nell'esercizio 2013 in particolare, l'effetto è stato un utile di € 4,0 milioni. Poiché con l'annullamento della copertura le cedole nette pagate agli azionisti sono tornate ai tassi fissi contrattuali, questo effetto positivo si annulla a conto economico.

Si riepilogano di seguito complessivamente gli utili e le perdite su strumenti di copertura e su strumenti coperti per quanto riguarda tutte le coperture di *fair value* del Gruppo, corrispondenti ai contratti sopra commentati.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€ milioni	€ milioni
Utili sullo strumento di copertura	-	4,6
Perdite sullo strumento di copertura	(12,2)	(2,7)
Totale utili (perdite) su strumento di copertura	(12,2)	1,9
Utili sullo strumento coperto	16,6	2,6
Perdite sullo strumento coperto	-	(2,8)
Totale utili (perdite) su strumento coperto	16,6	(0,2)

Derivati a copertura dei flussi finanziari

Il Gruppo ha in essere i seguenti contratti che consentono una copertura dei propri flussi finanziari.

- *Interest rate swap* sul prestito obbligazionario del 2003 della Capogruppo (USD)

Il Gruppo ha in essere diversi *interest rate swap*, che comportano il pagamento di un tasso fisso medio del 3,20% su sottostanti totali di USD 50 milioni (scadenza 2015) e di USD 150 milioni (scadenza 2018).

Avendo la copertura soddisfatto i requisiti di efficacia, è stata iscritta un'apposita riserva di patrimonio netto, pari a una passività, per un valore lordo di € 2,7 milioni.

In base a quanto disposto dallo IAS 39, la riserva di *cash flow hedging* relativa a questi contratti si riverserà a conto economico nelle stesse scadenze dei flussi finanziari correlati al debito.

Nell'esercizio, un provento non realizzato di € 1,2 milioni è stato rilevato nella riserva stessa, unitamente al correlato effetto fiscale differito pari a € 0,3 milioni.

Peraltro, il realizzarsi dei flussi finanziari oggetto della copertura, ha generato il riversamento della riserva di *cash flow hedge*, rilevando un impatto positivo di conto economico del periodo, pari a € 1,5 milioni.

- *Interest rate swap* sul prestito obbligazionario del 2009 della Capogruppo (Eurobond)

In prossimità dell'erogazione dell'Eurobond, la Capogruppo aveva negoziato delle coperture di tassi di interesse che, alla data di quotazione del prestito, hanno generato un esborso finanziario iscritto a patrimonio netto pari a € 3,0 milioni.

Tale riserva, rilasciata proporzionalmente ai flussi finanziari generati dal debito sottostante, ha generato nel 2013 un onere di € 0,4 milioni a conto economico.

- Copertura di vendite e acquisti futuri in valuta

Al 31 dicembre 2013, il Gruppo detiene contratti a termine sui cambi, designati come strumenti di copertura sulle vendite future attese in base alle proprie stime di vendita e acquisti 2013, che saranno altamente probabili.

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.

Al 31 dicembre 2013, le coperture in essere sulle vendite hanno un importo nominale non significativo; tali coperture hanno soddisfatto i requisiti di efficacia e un'attività netta di € 0,4 milioni è stata sospesa nelle riserve di patrimonio netto.

La manifestazione di tali flussi di cassa avverrà interamente nel 2014.

Di seguito si riporta uno scadenziario indicante, al 31 dicembre 2013, i periodi in cui i flussi di cassa derivanti dalla coperture sopra descritte sono attesi.

L'analisi include i flussi derivanti dagli *interest rate swap* della Capogruppo che comportano il pagamento di tassi di interesse fissi sul prestito obbligazionario del 2003 (in USD).

Tali flussi riguardano solo gli interessi e non sono stati attualizzati.

L'analisi riporta altresì i flussi derivanti dai contratti a termine sui cambi, fatti a fronte di vendite e acquisti futuri.

31 dicembre 2013	entro l'anno € milioni	1-5 anni € milioni	totale € milioni
Flussi di cassa in uscita	7,7	23,7	31,5
Flussi di cassa in entrata	7,1	21,7	28,8
Flussi netti	(0,7)	(2,0)	(2,7)

31 dicembre 2012	entro l'anno € milioni	1-5 anni € milioni	totale € milioni
Flussi di cassa in uscita	9,2	31,1	40,3
Flussi di cassa in entrata	8,7	29,6	38,3
Flussi netti	(0,5)	(1,5)	(2,0)

I movimenti complessivi della riserva di *cash flow hedging* e delle imposte differite a essa connesse sono i seguenti.

31 dicembre 2013	Importo lordo € milioni	Effetto fiscale € milioni	Importo netto € milioni
Saldo iniziale	(4,1)	1,1	(3,0)
Portato a conto economico nell'esercizio	(1,3)	0,4	(0,9)
Rilevato a patrimonio nell'esercizio	1,7	(0,5)	1,2
Importo riserva 31 dicembre 2013	(3,7)	1,0	(2,7)

31 dicembre 2012	Importo lordo € milioni	Effetto fiscale € milioni	Importo netto € milioni
Saldo iniziale	(2,0)	0,5	(1,5)
Portato a conto economico nell'esercizio	(1,0)	0,3	(0,7)
Rilevato a patrimonio nell'esercizio	(1,0)	0,3	(0,7)
Importo riserva 31 dicembre 2012	(4,0)	1,1	(2,9)

47. Attività e passività valutate al *fair value*

In base a quanto richiesto dal principio IFRS 13-Misurazioni del *fair value* si fornisce la seguente informativa.

Si segnala che l'applicazione dal 1 gennaio 2013 del nuovo principio ha comportato la rivisitazione dei modelli attualmente utilizzati dal Gruppo per la misurazione dei *fair value* degli strumenti finanziari. La modifica apportata ha riguardato essenzialmente l'inclusione delle componenti del *non-performance risk rating* delle controparti e ha comportato un effetto marginale sul risultato e sul patrimonio del Gruppo.

Il metodo usato nella determinazione dei *fair value* è di seguito descritta.

Fair value degli strumenti finanziari:

- per le attività e passività finanziarie che sono liquide o hanno una scadenza molto prossima, si suppone che il valore contabile approssimi il valore equo; questa ipotesi si applica anche per i depositi a termine, i titoli a pronto smobilizzo e gli strumenti finanziari a tasso variabile;
- per la valutazione del *fair value* degli strumenti di copertura si è ricorso all'utilizzo di modelli di valutazione utilizzando parametri di mercato;
- il *fair value* dei debiti finanziari non correnti è stato ottenuto mediante l'attualizzazione di tutti i flussi finanziari futuri, alle condizioni in essere alla fine dell'esercizio.

Per quanto riguarda le poste commerciali e di altri crediti e debiti, il *fair value* è pari al valore contabile.

	valore di bilancio		fair value	
	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	444,2	442,5	444,2	442,5
Rateo interessi su <i>swap</i> su <i>private placement</i>	0,7	0,7	0,7	0,7
Attività per altri derivati di copertura	0,7	0,4	0,7	0,4
Altri crediti finanziari correnti	30,1	41,3	30,1	41,3
Altre attività finanziarie non correnti	9,8	13,7	9,8	13,7
Attività finanziarie	485,6	498,5	485,6	498,5
Debiti verso banche	122,8	122,1	122,8	122,1
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	1,3	1,4	1,3	1,4
Prestito obbligazionario del 2009	221,3	233,3	230,3	246,1
Prestito obbligazionario del 2009 (Eurobond)	360,8	364,3	381,1	386,3
Prestito obbligazionario del 2012 (Eurobond)	394,2	393,2	421,2	424,8
<i>Private placement</i> del 2009	179,7	187,4	211,1	228,6
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	12,3	12,6	12,3	12,6
Passività per derivato su prestito obbligazionario	40,8	28,8	40,8	28,8
Altri finanziamenti	0,5	15,2	0,5	15,2
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	4,8	10,0	4,8	10,0
Passività finanziarie	1.338,4	1.368,2	1.426,1	1.475,9
Attività (passività) finanziarie nette	(852,8)	(869,7)	(940,5)	(977,4)

Fair value degli strumenti non finanziari:

- per le attività biologiche site in Sardegna, 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 Sella&Mosca S.p.A., 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* 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;
- per le altre attività biologiche immobilizzate e valute al *fair value*, tale valore è stato determinato in base alle relazioni di stima dei terreni agrari e dei relativi impianti di vigneto redatte da un perito;
- per le attività biologiche correnti (prodotto agricolo) il valore di *fair value* è stato determinato in base al prezzo di vendita al netto dei costi di cessione stimati.

Per quanto riguarda gli investimenti immobiliari, gli stessi sono valutati al costo, che si ritiene una approssimazione attendibile del relativo *fair value*.

Le seguenti tabelle analizzano la gerarchia degli strumenti finanziari e non finanziari valutati a *fair value*, in base alle tecniche di valutazione utilizzate:

- livello 1: le tecniche di valutazione utilizzano prezzi quotati su un mercato attivo per le attività o le passività soggette alla valutazione;
- livello 2: le tecniche di valutazione considerano input diversi dalle quotazioni precedenti, ma comunque osservabili direttamente o indirettamente sul mercato;
- livello 3: le tecniche usate utilizzano input che non si basano su dati di mercato osservabili.

Nel corso dell'esercizio 2013 non sono state apportate modifiche nelle tecniche di valutazione utilizzate.

Strumenti finanziari

I derivati, valutati utilizzando tecniche che si basano sui dati di mercato, sono principalmente *swap* sui tassi d'interesse e contratti di vendita/acquisto a termine di valuta che hanno finalità di copertura sia del valore equo degli strumenti sottostanti che dei flussi di cassa.

Le tecniche di valutazione applicate con maggior frequenza includono i modelli di '*forward pricing*' e '*swap*', che utilizzano i calcoli del valore attuale.

I modelli incorporano diversi *input* inclusi la qualità di credito della controparte, la volatilità dei mercati, i cambi a pronti e *forward*, i tassi d'interesse attuali e *forward*.

La tabella seguente analizza gli strumenti finanziari valutati al *fair value* in base a tre differenti livelli di valutazione.

31 dicembre 2013	Livello 1 € milioni	Livello 2 € milioni	Livello 3 € milioni
Attività valutate al <i>fair value</i>			
Ratei interessi su <i>swap</i> prestiti obbligazionari	-	0,7	-
Contratti a termine sui cambi	-	0,7	-
Passività valutate al <i>fair value</i>			
<i>Interest rate</i> e <i>currency swap</i> su prestito obbligazionario (in USD)	-	40,8	-
<hr/>			
31 dicembre 2012	Livello 1 € milioni	Livello 2 € milioni	Livello 3 € milioni
Attività valutate al <i>fair value</i>			
Ratei interessi su <i>swap</i> prestiti obbligazionari	-	0,7	-
Contratti a termine sui cambi	-	0,2	-
Passività valutate al <i>fair value</i>			
<i>Interest rate</i> e <i>currency swap</i> su prestito obbligazionario (in USD)	-	28,8	-

Il livello 2 di valutazione utilizzato per gli strumenti finanziari misurati al *fair value* si basa su parametri, come tassi di cambio e tassi di interesse, che sono quotati in mercati attivi o osservabili su curve di tassi ufficiali.

Nel corso dell'esercizio 2013 non sono state effettuate riclassifiche tra i livelli sopra indicati nelle gerarchie dei *fair value*.

Strumenti non finanziari

La tabella seguente analizza gli strumenti non finanziari valutati al *fair value* che includono esclusivamente le attività biologiche.

31 dicembre 2013	Livello 1 € milioni	Livello 2 € milioni	Livello 3 € milioni
Attività valutate al <i>fair value</i>			
Attività biologiche	-	7,3	-
<hr/>			
31 dicembre 2012	Livello 1 € milioni	Livello 2 € milioni	Livello 3 € milioni
Attività valutate al <i>fair value</i>			
Attività biologiche	-	7,8	-

Il livello 2 di valutazione utilizzato per le attività biologiche è generalmente basato sui flussi di cassa attesi derivanti dalla vendita dei prodotti agricoli. I prezzi di vendita dei prodotti vinicoli utilizzati come riferimento sono relativi a prodotti strettamente comparabili con quelli del Gruppo. I parametri utilizzati sono la potenzialità produttiva degli impianti di vigneto raggruppati in terreni con caratteristiche simili e il corrispondente valore complessivo di mercato. I prezzi di vendita dello zucchero sono legati a quotazioni ufficiali nei mercati di riferimento, opportunamente rettificati per tenere in considerazione i costi di vendita.

Nel corso dell'esercizio 2013 non sono state effettuate riclassifiche tra i livelli sopra indicati nelle gerarchie dei *fair value*.

48. Natura e entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari

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.

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.

Per fronteggiare tali rischi, 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.

Rischio di credito

Per quanto riguarda le transazioni commerciali, il Gruppo opera con controparti di dimensioni medio-grandi (grande distribuzione e distributori nazionali e internazionali) in relazione alle quali sono effettuati preventivamente controlli di merito creditizio.

Ogni società attua una procedura di valutazione e controllo del proprio portafoglio clienti, anche tramite un costante controllo degli incassi. In caso di eccessivi o ripetuti ritardi, le forniture vengono sospese.

Le perdite su crediti storicamente registrate sono molto basse in rapporto al fatturato e al monte crediti annuo e non richiedono apposite coperture e/o assicurazioni.

L'importo massimo del rischio alla data del bilancio è pari al valore contabile dei crediti commerciali.

Le transazioni finanziarie sono effettuate con primari istituti nazionali e internazionali, il cui *rating* viene monitorato ai fini di limitare il rischio di insolvenza della controparte.

L'importo massimo del rischio alla data del bilancio è pari al valore contabile di queste attività.

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.

La presente tabella riepiloga il profilo per scadenza delle passività finanziarie al 31 dicembre 2013 basato sugli obblighi contrattuali di rimborso, inclusi gli interessi, non attualizzati.

Per quanto riguarda i debiti commerciali e le altre passività, si rimanda alla nota 42-Debiti verso fornitori e altre passività correnti.

31 dicembre 2013	A vista € milioni	Entro 1 anno € milioni	Da 1 a 2 anni € milioni	Da 3 a 5 anni € milioni	Più di 5 anni € milioni	Totale € milioni
Debiti e finanziamenti verso banche	-	122,3	0,6	-	-	122,8
Prestiti obbligazionari	-	46,7	119,2	584,1	416,5	1.166,4
Passività per derivati su prestito obbligazionario	-	-	12,6	26,2	-	38,8
<i>Private placement</i>	-	41,8	11,8	97,1	86,1	236,8
<i>Leasing</i> immobiliare	-	0,2	0,2	0,6	3,1	4,0
Altri debiti finanziari	-	0,2	0,2	-	-	0,4
Totale passività finanziarie	-	211,1	144,6	707,9	505,7	1.569,3

31 dicembre 2012	A vista € milioni	Entro 1 anno € milioni	Da 1 a 2 anni € milioni	Da 3 a 5 anni € milioni	Più di 5 anni € milioni	Totale € milioni
Debiti e finanziamenti verso banche	-	121,2	-	-	-	121,2
Prestiti obbligazionari	-	47,1	47,1	537,8	594,6	1.226,7
Passività per derivati su prestito obbligazionario	-	(2,0)	(2,0)	6,0	19,3	21,2
<i>Private placement</i>	-	14,4	43,7	12,3	85,3	155,8
<i>Leasing</i> immobiliare	-	0,2	0,2	0,6	-	1,0
Altri debiti finanziari	-	15,4	0,2	0,2	-	15,8
Totale passività finanziarie	-	196,3	89,2	557,0	699,2	1.541,4

I debiti finanziari del Gruppo, a eccezione dei debiti non correnti che hanno scadenze fisse non prorogabili, sono rappresentati da debiti bancari a breve.

Il Gruppo, tramite la propria liquidità e la forte gestione di cassa derivante dalla propria attività operativa ha sufficienti risorse per potere affrontare gli impegni finanziari nelle scadenze prestabilite.

Inoltre, vi sono linee di credito non utilizzate che possono coprire eventuali aumenti nei fabbisogni di liquidità.

Rischi di mercato

Rischio di tasso di interesse

Il Gruppo è esposto al rischio di oscillazione dei tassi sulle proprie attività finanziarie, sui debiti e prestiti bancari a breve termine e sui contratti di *leasing* a lungo termine.

Tra le passività finanziarie a lungo termine, alcuni finanziamenti ottenuti da Sella&Mosca S.p.A. e un finanziamento minore della Capogruppo, sono regolate a tassi fissi.

I *private placement* di Campari America sono anch'essi regolati a tasso fisso.

Il prestito obbligazionario della Capogruppo (del 2003), originariamente a tasso fisso sul Dollaro USA, è stato riportato, tramite la stipulazione di contratti derivati, a un tasso variabile in Euro; successivamente, parte di tale debito è stato riportato, tramite la stipulazione di *Interest rate swap*, a tasso fisso in Euro.

Gli altri prestiti obbligazionari della Capogruppo, del 2009 e del 2012, sono regolati a tasso fisso. Si segnala che globalmente, la quota di debito a tasso fisso del Gruppo è pari al 80% circa del totale dei debiti finanziari al 31 dicembre 2013.

Analisi di sensitività

La seguente tabella mostra gli effetti sul conto economico del Gruppo alla sensitività di una possibile variazione nei tassi di interesse, mantenendo costanti tutte le altre variabili.

Un valore negativo nella tabella riflette una potenziale riduzione netta dell'utile e del patrimonio, mentre un valore positivo riflette un potenziale incremento netto.

Le ipotesi assunte in termini di una variazione ragionevolmente possibile dei tassi sono basate su un'analisi dell'andamento degli stessi alla data di bilancio.

Gli effetti sul conto economico sono gli effetti di un intero esercizio nell'ipotesi di variazione dei tassi, calcolati sulle attività finanziarie del Gruppo e sulle passività finanziarie a tasso variabile.

Per quanto riguarda le passività finanziarie a tasso fisso coperte da *interest rate swap*, la variazione dello strumento di copertura compensa la variazione del debito sottostante, con effetto praticamente nullo a conto economico.

Gli effetti al netto delle imposte sono i seguenti:

31 dicembre 2013	Incremento/decremento dei tassi di interesse in punti base	Conto economico	
		Aumento tassi interesse € milioni	Diminuzione tassi interesse € milioni
Euro	+/- 5 basis point	(0,3)	0,3
Altre valute		0,6	(0,6)
Effetto totale		0,4	(0,4)

31 dicembre 2012	Incremento/decremento dei tassi di interesse in punti base	Conto economico	
		Aumento tassi interesse € milioni	Diminuzione tassi interesse € milioni
Euro	+/- 20 basis point	(1,1)	1,1
Altre valute		0,4	(0,4)
Effetto totale		(0,7)	0,7

Rischio di cambio

La crescita dell'attività internazionale del Gruppo ha portato a un aumento delle vendite realizzate sui mercati non appartenenti all'area Euro, che rappresentano il 58,5% delle vendite nette del Gruppo del 2013.

Tuttavia, la presenza di strutture stabili del Gruppo in paesi quali Stati Uniti, Brasile, Australia, Argentina, Russia e Svizzera 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 i *private placement* denominati in Dollari USA in essere localmente e accesi per far fronte alle acquisizioni di alcune società.

Pertanto, l'esposizione a operazioni in valuta generata da vendite e acquisti in valute diverse da quelle funzionali ha un'incidenza non significativa sulle vendite consolidate nel 2013.

Per quanto riguarda queste operazioni, la *policy* del Gruppo prevede il controllo di tale rischio mediante il ricorso a vendite o acquisti *forward*.

Inoltre, la Capogruppo ha in essere un prestito obbligazionario in valuta USD, il cui rischio di cambio è stato coperto mediante un *cross currency swap*.

Analisi di sensitività

Sono stati analizzati gli effetti economici derivanti da una possibile variazione dei tassi di cambio contro l'Euro, mantenendo costante tutte le altre variabili.

Si precisa che quest'analisi non include l'effetto sul bilancio consolidato della conversione dei bilanci delle controllate denominati in valuta estera a seguito di una possibile variazione dei tassi di cambio.

Le ipotesi assunte in termini di una variazione ragionevolmente possibile dei tassi sono basate su un'analisi delle previsioni attese dalle agenzie di informazioni finanziarie alla data di bilancio.

Le tipologie di operazioni che sono state considerate in questa analisi sono le seguenti: il prestito obbligazionario della Capogruppo, denominato in Dollari USA, e le operazioni di acquisto e vendita in valuta diversa dalla valuta funzionale delle società.

Il primo risulta coperto da *cross currency swap*, e le altre operazioni sono coperte da contratti *forward*; di conseguenza in entrambi i casi una variazione dei tassi di cambio comporterebbe una pari variazione del *fair value* della copertura e dell'elemento coperto con effetto nullo a conto economico.

Gli effetti sul patrimonio netto sono dati da variazioni nel *fair value* dell'*interest rate swap* della Capogruppo e dei contratti *forward* su operazioni future, strumenti usati come copertura dei flussi di cassa.

Si evidenzia tuttavia che gli effetti di quest'analisi non sono risultati significativi.

49. 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

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

Pagamenti minimi futuri per <i>leasing</i> operativo	31 dicembre 2013 € milioni	31 dicembre 2012 € milioni
Entro un anno	8,1	5,8
Tra uno e cinque anni	17,0	13,4
Oltre cinque anni	6,6	8,8
	31,8	27,9

L'importo esposto in tabella è riconducibile a locazioni di automobili, *computer* e macchine elettroniche diverse; sono inclusi gli affitti di fabbricati e uffici.

Leasing finanziario non annullabile

Nella tabella esposta sono evidenziati gli impegni relativi al contratto di *leasing* finanziario stipulato da CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company' per il proprio sito produttivo.

Sono previsti i seguenti pagamenti minimi futuri e si espone inoltre il raccordo tra questi e il loro valore attuale.

<i>Leasing</i> finanziario	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Pagamenti minimi futuri € milioni	Valore attuale dei pagamenti futuri € milioni	Pagamenti minimi futuri € milioni	Valore attuale dei pagamenti futuri € milioni
Entro un anno	0,3	0,1	0,2	0,1
Tra uno e cinque anni	0,8	0,3	0,8	0,3
Oltre cinque anni	3,2	0,3	3,6	0,4
Totale pagamenti minimi	4,3	0,6	4,6	0,8
Oneri finanziari	(3,6)		(3,8)	
Valore attuale dei pagamenti minimi futuri	0,6	0,6	0,8	0,8

Impegni contrattuali in essere per l'acquisto di beni o servizi

Tali impegni ammontano a € 132,8 milioni, di cui € 74,9 milioni scadenti entro l'esercizio e € 57,9 entro cinque anni.

Gli impegni sono principalmente relativi all'acquisto di materie prime, semilavorati e merci per € 36,5 milioni, all'acquisto di servizi di A&P per € 18,1 milioni, all'acquisto di vino e uve per € 13,4 milioni, all'acquisto di abbigliamento per € 6,9 milioni e all'acquisto di servizi di *copacking* per € 4,2 milioni.

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

Tali impegni ammontano a € 12,3 milioni, scadenti entro l'esercizio.

Gli impegni sono principalmente relativi per € 8,5 milioni circa all'acquisto di botti per invecchiamento per la distilleria di Wild Turkey in Kentucky e per € 1,6 milioni da parte di la Capogruppo per l'investimento in attività immateriali.

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 pari a € 0,5 milioni, assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su macchinari e impianti per un ammontare pari a € 2,2 milioni.

Altre garanzie

Il Gruppo ha emesso altre forme di garanzia verso terzi rappresentate al 31 dicembre 2013 da fidejussioni a dogane per accise per € 70,0 milioni, per la promozione dei vini per € 7,8 milioni e per l'affitto di uffici per € 14,2 milioni.

50. Informativa su parti correlate

Davide Campari-Milano S.p.A. è controllata da Alicros S.p.A.

Davide Campari-Milano S.p.A. e le sue controllate italiane hanno aderito all'opzione del regime del consolidato fiscale nazionale, disciplinato dagli articoli 117 e seguenti T.U.I.R., per gli esercizi 2013, 2014 e 2015.

Pertanto, i crediti e debiti fiscali per imposte sul reddito delle singole società italiane vengono iscritti verso la controllante della Capogruppo, Alicros S.p.A.

Al 31 dicembre 2013, la posizione complessiva delle società italiane controllate da Davide Campari-Milano S.p.A. e della Capogruppo stessa, verso la controllante diretta Alicros S.p.A., a seguito del consolidato fiscale, è pari a un credito netto di € 1,2 milioni, infruttifero di interessi.

Inoltre, Alicros S.p.A., Davide Campari-Milano S.p.A. e le sue controllate italiane, hanno aderito all'opzione per il regime IVA di Gruppo ai sensi dell'articolo 73 comma 3 del D.P.R. 633/72.

Al 31 dicembre 2013, la Capogruppo e le società controllate italiane presentano una situazione debitoria verso Alicros S.p.A. per € 1,2 milioni.

Nella tabella seguente si espone il saldo netto a debito.

Si segnala altresì che i crediti e debiti che sorgono a seguito di tutti i rapporti fiscali di cui sopra non sono fruttiferi di interessi.

I rapporti 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.

La tabella che segue mostra gli ammontari dei rapporti divisi per natura posti in essere con le parti correlate.

31 dicembre 2013	Crediti (debiti) per consolidato fiscale € milioni	Crediti (debiti) per IVA di Gruppo € milioni	Altri crediti fiscali non correnti € milioni	Altri crediti (debiti) € milioni
Alicros S.p.A.	1,2	(1,2)	2,2	-
Debiti verso amministratori	-	-	-	(1,5)
	1,2	(1,2)	2,2	(1,5)
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	5%	1%	7%	1%

31 dicembre 2012	Crediti (debiti) per consolidato fiscale € milioni	Crediti (debiti) per IVA di Gruppo € milioni	Altri crediti fiscali non correnti € milioni	Altri crediti (debiti) € milioni
Alicros S.p.A.	(1,9)	(7,2)	2,2	-
Debiti verso amministratori	-	-	-	(1,7)
	(1,9)	(7,2)	2,2	(1,7)
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	38%	5%	5%	1%

2013	Vendita merci	Contributi promozionali	Altri proventi e oneri	Risultati delle <i>joint venture</i>
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Alicros S.p.A.	-	-	0,1	-
International Marques V.o.f.	-	-	-	(0,2)
	-	-	0,1	(0,2)
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	-	-	-	100%

2012	Vendita merci	Contributi promozionali	Altri proventi e oneri	Risultati delle <i>joint venture</i>
	€ milioni	€ milioni	€ milioni	€ milioni
Alicros S.p.A.	-	-	0,2	-
International Marques V.o.f.	0,2	(0,1)	-	-
	0,2	(0,1)	0,2	-
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	-	-	-	-

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

	2013 € milioni	2012 € milioni
Benefici a breve termine	4,7	4,8
<i>Stock option</i>	1,2	1,2
	5,9	6,0

Alla data del presente bilancio, risulta iscritto un debito nei confronti degli amministratori di € 1,5 milioni.

51.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.

per settore di attività	2013	2012
Produzione	1.864	909
Vendita e distribuzione	1.444	1.043
Generale	688	498
Totale	3.996	2.450
per categoria	2013	2013
Dirigenti	167	179
Impiegati	2.063	1.395
Operai	1.766	877
Totale	3996	2.450
per area geografica	2013	2013
Italia	812	853
Estero	3.183	1.598
Totale	3.996	2.450

52. Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

Acquisizione di Forty Creek Distillery Ltd.

Il 12 marzo 2014 Gruppo Campari ha raggiunto un accordo per acquisire il 100% di Forty Creek Distillery Ltd., azienda indipendente *leader* nel mercato degli *spirit* in Canada. Il *closing* dell'operazione è previsto per il 2 giugno 2014. Il *business* acquisito riguarda l'intero portafoglio delle marche della società acquisita, il magazzino, le distillerie e le strutture produttive, e un *hospitality center* situato a Grimsby, in Ontario (Canada).

Il prezzo totale dell'operazione, per il 100% di Forty Creek Distillery Ltd., è pari a CAD 185,6 milioni (€ 120,5 milioni al tasso di cambio corrente) in assenza di cassa o debito finanziario e sarà pagato in contanti alla data del *closing*. Il prezzo equivale a un multiplo di 14,5 volte l'EBITDA stimato nell'esercizio terminante il 31 marzo 2014.

Acquisizione della distribuzione di Sambuca Molinari in Germania e Duty Free

Nel mese di febbraio 2014 il Gruppo ha siglato un accordo di distribuzione, con la famiglia proprietaria della marca, di Sambuca Molinari Extra in Germania e in alcuni mercati selezionati a partire dal 1 aprile 2014. L'accordo comporta anche la distribuzione di Molinari Caffè in Germania.

Cessione di CISC 'Odessa Sparkling Wine Company'

Il 13 febbraio è stato aggiunto l'accordo per la cessione di CISC 'Odessa Sparkling Wine Company', il cui *closing* è previsto nel secondo trimestre dell'esercizio.

Al 31 dicembre 2013, il Gruppo ha stanziato un fondo di € 3,7 milioni a fronte della svalutazione di attivi che conseguiranno alla vendita della società, e ha provveduto a un *impairment* del relativo *goodwill* per € 0,4 milioni. L'effetto sul bilancio consolidato è stato quindi pari a € 4,1 milioni, inclusi tra gli oneri non ricorrenti dell'esercizio.

Si ricorda che, come già segnalato negli eventi dell'esercizio, il Gruppo ha costituito la società commerciale Campari Ukraine LLC, che dal mese di ottobre è subentrata a CISC 'Odessa Sparkling Wine Company' per quanto riguarda la distribuzione dei prodotti del Gruppo in Ucraina.

Cessazione della distribuzione di Cachaca 51 e Rum Santa Teresa in Italia

Nel corso dei primi mesi del 2014 sono cessati gli accordi distributivi di Cachaca 51 e Rum Santa Teresa per favorire la distribuzione dei prodotti di proprietà del Gruppo, Sagatiba e Appleton.

Cessazione della distribuzione di Flor de Caña

Nel corso dei primi mesi del 2014 sono stati cessati gli accordi distributivi di Flor de Caña negli Stati Uniti per favorire e focalizzarsi sulla distribuzione di Appleton rum.

Cessazione della distribuzione di consumer product Kimberly Clark

Nel corso mese di febbraio 2014 sono cessati gli accordi distributivi di *consumer product* Kimberly Clark in Giamaica.

Innovation e lancio di nuovi prodotti

Per le nuove gamme di prodotti e le attività di *innovation* del Gruppo, si rimanda al paragrafo 'Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio' della relazione sulla gestione.

Sesto San Giovanni (MI), 12 marzo 2014

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Luca Garavoglia

Attestazione del Bilancio consolidato

**ai sensi dell'articolo 81-ter del Regolamento Consob n. 11971 del 14 maggio 1999
e successive modifiche e integrazioni**

1. I sottoscritti Robert Kunze-Concewitz e Stefano Saccardi, in qualità di Amministratori Delegati, e Paolo Marchesini, in qualità di Amministratore Delegato e Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Davide Campari-Milano S.p.A., attestano, tenuto anche conto di quanto previsto dall'articolo 154-bis, commi 3 e 4, TUF:

- l'adeguatezza in relazione alle caratteristiche dell'impresa e
- l'effettiva applicazione

delle procedure amministrative e contabili per la formazione del bilancio consolidato nel corso dell'esercizio 2013.

2. Si attesta, inoltre, che:

2.1. il bilancio consolidato al 31 dicembre 2013:

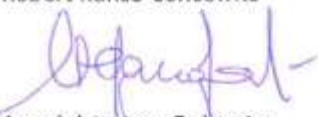
- a) è redatto in conformità ai principi contabili internazionali applicabili riconosciuti nella Comunità Europea ai sensi del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002;
- b) corrisponde alle risultanze dei libri e delle scritture contabili;
- c) è idoneo a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento.

2.2. La relazione sulla gestione comprende un'analisi attendibile dell'andamento e del risultato della gestione, nonché della situazione dell'emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui sono esposti.

Sesto San Giovanni (MI), mercoledì 12 marzo 2014



Amministratore Delegato
Robert Kunze-Concewitz



Amministratore Delegato
Stefano Saccardi



Amministratore Delegato
e Dirigente preposto alla redazione
dei documenti contabili societari
Paolo Marchesini

Davide Campari-Milano S.p.A.

Bilancio di esercizio al 31 dicembre 2013

Prospetti contabili

Conto economico

	Note	2013	di cui parti correlate	2012	di cui parti correlate
		€	€	€	€
Vendite nette	7	542.333.623	195.686.191	542.070.252	181.547.824
Costo del venduto	8	(255.700.445)	(9.813.448)	(252.984.255)	(10.061.798)
Margine lordo		286.633.178		289.085.997	
Pubblicità e promozioni	9	(51.880.840)	4.602.869	(60.569.655)	1.552.454
Margine di contribuzione		234.752.338		228.516.342	
Costi di struttura	10	(73.720.904)	6.187.641	(76.922.336)	9.513.650
di cui proventi (oneri) non ricorrenti		1.354.456		(1.941.248)	
Risultato operativo		161.031.434		151.594.006	
Proventi (oneri) finanziari	16	(49.312.605)	(8.187.874)	(34.061.100)	(5.020.055)
di cui proventi (oneri) finanziari non ricorrenti		(161)		(2.562)	
Dividendi		112.718.584	112.718.584	3.076.923	3.076.923
Utile prima delle imposte		224.437.413		120.609.829	
Imposte	17	(39.431.120)		(37.709.702)	
Utile dell'esercizio		185.006.293		82.900.127	

Conto economico complessivo

	2013	2012
	€	€
Utile dell'esercizio (A)	185.006.293	82.900.127
B1) Componenti che si riverseranno a conto economico		
<i>Cash flow hedge:</i>		
- Utili (perdite) del periodo	1.404.621	(1.217.262)
- Meno: Utili (perdite) riclassificati a conto economico separato	(1.115.932)	(991.263)
- = Utile (perdita) netta da <i>cash flow hedge</i>	288.689	(2.208.525)
- Effetto fiscale	(386.271)	334.747
<i>Cash flow hedge</i>	(97.582)	(1.873.778)
Totale delle componenti che si riverseranno a conto economico (B1)	(97.582)	(1.873.778)
B2) Componenti che non si riverseranno a conto economico	-	-
Riserva rimisurazione su fondi pensione:		
- Utili (perdite) del periodo	(329.239)	-
- Effetto fiscale	90.541	-
Riserva rimisurazione su fondi pensione	(238.698)	-
Totale delle componenti che non si riverseranno a conto economico (B2)	(238.698)	-
Altri utili (perdite) complessivi (B=B1+B2)	(336.280)	(1.873.778)
Totale utile complessivo (A+B)	184.670.013	81.026.349

Situazione patrimoniale-finanziaria

	Note	31 dicembre 2013	di cui parti correlate	31 dicembre 2012	di cui parti correlate
		€	€	€	€
ATTIVO					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni materiali nette	18	106.523.240		111.310.850	
Investimenti immobiliari	19	429.815		446.781	
Avviamento e marchi	20	427.624.072		427.624.072	
Attività immateriali a vita definita	22	13.626.183		14.803.764	
Partecipazioni in società controllate	23	1.345.684.563		1.234.396.726	
Altre attività non correnti	24	14.889.219	1.936.479	18.714.933	1.927.443
Totale attività non correnti		1.908.777.092	1.936.479	1.807.297.126	1.927.443
Attività correnti					
Rimanenze	25	75.385.085		83.773.185	
Crediti commerciali	26	112.415.227	58.826.388	117.483.025	52.750.517
Crediti finanziari, quota a breve	28	102.474.613	71.778.167	82.566.013	40.899.934
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	29	120.627.913		147.677.397	
Crediti per imposte	27	2.222.426	2.222.426		
Altri crediti	26	13.978.323	9.713.183	19.164.959	11.935.184
Totale attività correnti		427.103.587	142.540.164	450.664.579	105.585.635
Attività non correnti destinate alla vendita	30	1.022.246		1.022.246	
Totale attività		2.336.902.925	144.476.643	2.258.983.951	107.513.078
PASSIVO E PATRIMONIO NETTO					
Patrimonio netto					
Capitale	31	58.080.000		58.080.000	
Riserve	31	878.790.584		751.470.850	
Totale patrimonio netto		936.870.584	-	809.550.850	-
Passività non correnti					
Prestiti obbligazionari	32	976.181.354		990.758.539	
Altre passività finanziarie non correnti	32	240.954.404	200.000.000	229.154.464	200.000.000
Piani a benefici definiti	34	6.931.158		6.784.257	
Fondi per rischi e oneri futuri	35	2.923.390		3.298.609	
Imposte differite passive	17	16.197.956		13.497.593	
Altre passività non correnti	33	187.647	187.647	1.927.121	187.647
Totale passività non correnti		1.243.375.909	200.187.647	1.245.420.583	200.187.647
Passività correnti					
Debiti verso banche	32	7.787.526		8.321.767	
Altri debiti finanziari	32	42.952.335	30.985.305	70.424.521	58.255.603
Debiti verso fornitori	36	79.422.982	1.552.663	89.989.244	1.408.594
Debiti per imposte	37	2.590.913		8.645.141	2.567.304
Altre passività correnti	36	23.902.676	3.747.191	26.631.845	9.415.216
Totale passività correnti		156.656.432	36.285.159	204.012.518	71.646.717
Totale passività e patrimonio netto		2.336.902.925	236.472.806	2.258.983.951	271.834.364

Rendiconto finanziario

	Note	2013 €	2012 €
Risultato operativo		161.031.434	151.594.006
Rettifiche per riconciliare l'utile operativo al flusso di cassa :			
Ammortamenti	11	14.172.065	15.100.782
Minusvalenze (plusvalenze) nette da cessioni di immobilizzazioni	18	(52.544)	(499.316)
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	18	127.898	82.106
Accantonamenti fondi	34/35	2.832.596	4.838.070
Utilizzo di fondi	34/35	(979.379)	(701.635)
Spese finanziarie, nette	16	(231.206)	(78.174)
Altre voci che non determinano movimenti di cassa	38	4.332.039	4.410.080
Variazione capitale circolante netto operativo	25/26/36	6.645.077	(22.834.675)
Variazione crediti verso parti correlate	42	(3.853.870)	(9.896.203)
Variazione debiti verso parti correlate	42	(4.561.747)	4.042.058
Imposte sui redditi pagate	17/37	(46.224.434)	(64.357.286)
Altre variazioni di attività e passività non finanziarie	36/37	13.227.278	(583.742)
Flusso monetario generato dall'attività operativa		146.465.207	81.116.071
Acquisizione di immobilizzazioni materiali e immateriali	18/22	(3.739.908)	(5.173.800)
Proventi da cessioni di immobilizzazioni e marchi	10/20	(4.525.354)	(82.106)
Disinvestimenti (investimenti) in partecipazioni in società controllate	23	(4.723.099)	(330.224.443)
Interessi attivi incassati	16	2.178.268	1.895.759
Interessi attivi incassati da parti correlate	16	241.245	599.501
Dividendi incassati	16	6.161.900	3.081.015
Flusso monetario impiegato in attività di investimento		(4.406.948)	(329.904.074)
Emissione Prestito Obbligazionario in €	32	-	393.175.844
Accensione finanziamenti a medio-lungo termine da parti correlate	32/42	-	150.000.000
Rimborso debiti per <i>leasing</i>	32	-	(3.008.064)
Rimborso debiti a medio-lungo termine	32	(182.188)	(175.752)
Variazione netta dei debiti e finanziamenti verso banche a breve termine	32	(534.241)	8.320.711
Variazione netta crediti finanziari verso parti correlate	42	(30.878.233)	2.913.200
Variazione netta debiti finanziari verso parti correlate	32/42	(27.270.299)	56.860.798
Interessi passivi pagati	16	(39.112.883)	(31.170.261)
Interessi passivi pagati a parti correlate	16	(6.635.545)	(5.669.586)
Variazione altri debiti e crediti finanziari	27/32	(8.793.998)	8.709.771
Vendita e acquisto azioni proprie	31	(25.852.350)	(12.157.338)
Variazione netta dei titoli	28	10.000.000	(40.924.992)
Distribuzione dividendi	31	(39.848.006)	(40.504.589)
Flusso monetario generato (impiegato) da attività di finanziamento		(169.107.743)	336.369.742
Flusso monetario netto del periodo		(27.049.484)	87.581.739
Disponibilità e mezzi equivalenti all'inizio del periodo	29	147.677.397	60.095.658
Disponibilità e mezzi equivalenti alla fine del periodo	29	120.627.913	147.677.397

Variazioni di patrimonio netto

	Note	Capitale	Riserva legale	Riserva straordinaria	Riserve detrazione IVA 6% - 4% leggi varie	Riserva contributi Legge 696/83	Riserva conferimento D.Lgs. 544/92	Altre riserve	Utili a nuovo	Patrimonio netto
		€	€	€	€	€	€	€	€	€
Saldo al 1 gennaio 2013		58.080.000	11.616.000	243.221.990	1.086.287	25.823	3.041.357	(4.857.664)	497.337.057	809.550.850
Distribuzione di dividendi	31	-	-	-	-	-	-	-	(39.848.006)	(39.848.006)
Acquisto di azioni proprie	31	-	-	-	-	-	-	(49.077.641)	-	(49.077.641)
Utilizzo di azioni proprie	31	-	-	-	-	-	-	42.915.303	(19.690.012)	23.225.291
Stock option	31	-	-	-	-	-	-	3.372.365	4.977.712	8.350.077
Utile dell'esercizio 2013		-	-	-	-	-	-	-	185.006.293	185.006.293
Altri utili (perdite) complessivi		-	-	-	-	-	-	(336.280)	-	(336.280)
Totale utile complessivo		-	-	-	-	-	-	(336.280)	185.006.293	184.670.013
Saldo al 31 dicembre 2013		58.080.000	11.616.000	243.221.990	1.086.287	25.823	3.041.357	(7.983.917)	627.783.044	936.870.584

	Note	Capitale	Riserva legale	Riserva straordinaria	Riserve detrazione IVA 6% - 4% leggi varie	Riserva contributi Legge 696/83	Riserva conferimento D.Lgs. 544/92	Altre riserve	Utili a nuovo	Patrimonio netto
		€	€	€	€	€	€	€	€	€
Saldo al 1 gennaio 2012		58.080.000	11.616.000	243.221.990	1.086.287	25.823	3.041.357	(969.713)	457.321.697	773.423.441
Distribuzione di dividendi	31	-	-	-	-	-	-	-	(40.504.589)	(40.504.589)
Acquisto di azioni proprie	31	-	-	-	-	-	-	(25.226.912)	-	(25.226.912)
Utilizzo di azioni proprie	31	-	-	-	-	-	-	19.405.088	(6.335.514)	13.069.574
Stock option	31	-	-	-	-	-	-	3.807.651	3.955.336	7.762.987
Utile dell'esercizio 2012		-	-	-	-	-	-	-	82.900.127	82.900.127
Altri utili (perdite) complessivi		-	-	-	-	-	-	(1.873.778)	-	(1.873.778)
Totale utile complessivo		-	-	-	-	-	-	(1.873.778)	82.900.127	81.026.349
Saldo al 31 dicembre 2012		58.080.000	11.616.000	243.221.990	1.086.287	25.823	3.041.357	(4.857.664)	497.337.057	809.550.850

Note al bilancio di esercizio

1. Informazioni generali

Davide Campari-Milano S.p.A. è una società con sede legale in Italia, in Via Franco Sacchetti 20, 20099 Sesto San Giovanni (MI), le cui azioni sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

La Società è registrata presso il registro delle imprese di Milano REA 1112227.

La Società è detenuta al 51% da Alicros S.p.A.

Davide Campari-Milano S.p.A. è la Capogruppo del Gruppo Campari e opera direttamente nel mercato nazionale e, tramite le società da essa controllate, nei mercati internazionali delle bevande alcoliche e analcoliche.

Il Gruppo Campari è uno dei principali player mondiali nel settore del *beverage*, presente in quasi 200 paesi con un portafoglio prodotti articolato su tre linee di *business*: *spirit*, *wine* e *soft drink*.

Tra gli *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Appleton, Campari, Carolans, SKYY *vodka* e Wild Turkey e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, Cabo Wabo, Campari Soda, Cynar, Frangelico, GlenGrant, Ouzo 12, X-Rated, Zedda Piras e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's.

Nei *wine* si distinguono oltre a Cinzano e Riccadonna, noti a livello internazionale, i *brand* regionali Mondoro, Odessa, 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 presente bilancio è presentato in unità di Euro mentre le relative note di commento sono redatte in migliaia di Euro, se non diversamente indicato.

Davide Campari-Milano S.p.A. ha predisposto altresì, in qualità di Capogruppo, il bilancio consolidato del Gruppo Campari, al 31 dicembre 2013.

Il progetto di bilancio di Davide Campari-Milano S.p.A. per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013, è stato approvato il 12 marzo 2014 dal Consiglio di Amministrazione, che ne ha, quindi, autorizzata la pubblicazione.

Il Consiglio di Amministrazione mantiene la possibilità di modificarlo, qualora intervenissero eventi successivi rilevanti che ne richiedessero il cambiamento, fino all'Assemblea.

2. Criteri di redazione

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

Il valore contabile delle attività e passività che sono oggetto di operazioni di copertura del *fair value*, che sarebbero altrimenti iscritte al costo, è rettificato per tenere conto delle variazioni del *fair value* attribuibili al rischio oggetto di copertura.

Conformità agli IFRS

Il bilancio di esercizio di Davide Campari-Milano S.p.A. (che rappresenta il 'bilancio separato') al 31 dicembre 2013 e del periodo posto a confronto è stato redatto in conformità agli *International Financial Reporting Standards* emessi dall'*International Accounting Standard Board* (IASB) e omologati dall'Unione Europea, includendo tra gli stessi anche tutti i principi contabili internazionali rivisti (IAS) e tutte le interpretazioni dell'*International Financial Reporting Interpretation Committee* (IFRIC), precedentemente denominato *Standing Interpretations Committee* (SIC).

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

Forma e contenuto

La struttura di bilancio scelta dal Gruppo, e adottata anche nel bilancio di esercizio della Società, prevede il conto economico classificato per destinazione e lo stato patrimoniale basato sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti.

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

Nel conto economico per destinazione, all'interno del risultato operativo, sono stati identificati separatamente quei proventi e oneri che derivano da eventi non ricorrenti, quali le cessioni di immobilizzazioni, i costi di ristrutturazione, e in generale tutti quei proventi e oneri derivanti da operazioni che non si ripetono nella gestione ordinaria dell'attività.

La definizione di 'non ricorrenti' è conforme a quella indicata nella Comunicazione Consob del 28 luglio 2006, DEM 6064293.

La Società, nel corso dell'esercizio, non ha posto in essere operazioni atipiche o inusuali, nell'accezione prevista dalla medesima Comunicazione Consob.

Infine, in ossequio a quanto disposto dalla Delibera Consob 15519 del 27 luglio 2006, è stata data separata indicazione dei rapporti con parti correlate, così come definite dallo IAS 24, negli schemi di stato patrimoniale e di conto economico, a cui si rimanda.

Il rendiconto finanziario è elaborato sulla base del metodo indiretto.

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 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, se acquistate separatamente, sono iscritte al costo d'acquisto comprensivo di tutti gli oneri accessori a essi imputabili.

Le attività prodotte internamente, a eccezione dei costi di sviluppo, non sono capitalizzate e si rilevano nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenute.

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.

Il periodo di ammortamento delle attività immateriali a vita definita è rivisto almeno ad ogni chiusura di esercizio al fini di verificare eventuali cambiamenti nella loro vita utile, che, se identificati, saranno considerati come cambiamenti di stime.

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

I costi promozionali e di pubblicità vengono riconosciuti a conto economico nel momento in cui la società accede al bene, se si tratta di acquisto di beni, o in cui il servizio è reso, se si tratta di acquisto di servizi.

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 e gli altri eventuali costi accessori.

I costi iscritti tra le immobilizzazioni immateriali sono ammortizzati lungo la loro vita utile, generalmente su 3 anni.

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 di valore delle attività (*impairment*).

Con riferimento all'avviamento, la verifica è effettuata a livello della più piccola unità generatrice di flussi finanziari cui l'avviamento è riferibile e sulla base del quale il *management* valuta, direttamente o indirettamente, il ritorno dell'investimento che include l'avviamento stesso.

Le svalutazioni relative all'avviamento non possono più essere ripristinate in periodi futuri. Al momento della cessione del controllo dell'impresa precedentemente acquisita, la plusvalenza o minusvalenza da cessione tiene conto del corrispondente valore residuo dell'avviamento precedentemente iscritto.

Immobilizzazioni materiali

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 e non sono rivalutati.

Successivamente, le immobilizzazioni materiali sono iscritte al costo al netto dell'ammortamento accumulato e delle eventuali perdite di valore.

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

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 spesati a conto economico quando la spesa è sostenuta.

Gli oneri finanziari sono rilevati a conto economico quando sostenuti.

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

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 attività possedute mediante contratti di *leasing* finanziario, attraverso i quali sono sostanzialmente trasferiti sulla Società tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà, sono riconosciute come attività della Società 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.

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

fabbricati 3%

costruzioni leggere 10%

impianti e macchinari

impianti e macchinari 10%

serbatoi 10%

attrezzature industriali e commerciali

attrezzature varie 20%

attrezzature commerciali 20%

altri beni

mobilio 12%

macchine d'ufficio 12%

macchine elettroniche 20%

attrezzatura varia e minuta 20%

automezzi 20%

autovetture 25%

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.

Un bene materiale viene eliminato dal bilancio al momento della vendita o quando non sussistono benefici economici futuri dal suo uso o dismissione.

Eventuali utili o perdite sono inclusi nel conto economico nell'anno della suddetta eliminazione.

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*)

La Società verifica, almeno annualmente, se vi siano indicatori tali da far supporre l'esistenza di una perdita di valore delle attività immateriali e materiali; se esistono tali indicazioni la Società 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 e l'avviamento 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, la Società 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.

Gli investimenti immobiliari sono eliminati dal bilancio quando sono ceduti o quando l'investimento è durevolmente inutilizzabile e non sono attesi benefici economici futuri dalla sua cessione.

Partecipazioni

Le partecipazioni in imprese controllate sono iscritte al costo, rettificato in presenza di perdite di valore.

La differenza positiva emergente all'atto dell'acquisto tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza della Società è inclusa nel valore di carico della partecipazione; eventuali svalutazioni di tale differenza positiva non sono ripristinate nei periodi successivi, anche qualora vengano meno i motivi della svalutazione operata.

Qualora l'eventuale quota di pertinenza della Società delle perdite della controllata ecceda il valore contabile della partecipazione, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata al passivo come fondo, nella misura in cui la partecipante è impegnata ad adempiere a obbligazioni legali o implicite nei confronti dell'impresa partecipata o comunque a coprirne le perdite.

Le partecipazioni in imprese controllate sono sottoposte ogni anno, o se necessario più frequentemente, a verifica circa eventuali perdite di valore.

Qualora esistano evidenze che tali partecipazioni abbiano subito una perdita di valore, la stessa è rilevata nel conto economico come svalutazione.

Le partecipazioni in altre imprese non detenute per la negoziazione (*available-for-sale*) sono valutate al *fair value*, se determinabile, con imputazione degli effetti a patrimonio netto, sino al momento della cessione o dell'insorgere di una perdita di valore; in tale momento gli effetti precedentemente rilevati a patrimonio netto sono imputati a conto economico del periodo.

Quando il *fair value* non può essere attendibilmente determinato, le partecipazioni sono valutate al costo rettificato per perdite di valore.

I dividendi ricevuti sono riconosciuti a conto economico nel momento in cui è stabilito il diritto a riceverne il corrispettivo, in denaro o in natura, solo se derivanti dalla distribuzione di utili successivi all'acquisizione della partecipata.

Qualora, invece, derivino dalla distribuzione di riserve della partecipata antecedenti l'acquisizione, tali dividendi sono iscritti in riduzione del costo della partecipazione stessa.

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari detenuti dalla Società sono rappresentati dalle voci di seguito descritte.

Le attività finanziarie includono le partecipazioni in società controllate, 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.

La scadenza dei depositi e dei titoli inclusi in questa categoria è inferiore a 3 mesi.

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.

Le attività e le passività finanziarie, diverse dalle partecipazioni, sono contabilizzate secondo quanto stabilito dallo IAS 39-Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, nelle seguenti categorie:

Strumenti finanziari a valore equo con variazioni imputate a conto economico

Tale categoria comprende tutti gli strumenti finanziari detenuti per la negoziazione e quelli designati al momento della prima rilevazione al valore equo con variazioni imputate a conto economico.

Gli strumenti finanziari detenuti per la negoziazione sono tutti quegli strumenti acquisiti ai fini di vendita nel breve termine.

Questa categoria include anche gli strumenti derivati che non soddisfano i requisiti previsti dallo IAS 39 per essere considerati di copertura.

Tali strumenti a valor equo con variazioni imputate a conto economico sono iscritti nello stato patrimoniale al valor equo, mentre i relativi utili e perdite sono rilevati a conto economico.

Investimenti detenuti fino alla scadenza

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, rappresentato dal *fair value* del corrispettivo iniziale dato in cambio, incrementato dei costi accessori alla transazione (per 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).

Gli utili e le perdite sono rilevati a conto economico nel momento in cui l'investimento viene contabilmente eliminato o al manifestarsi di una perdita durevole di valore, oltre che al processo di ammortamento.

Finanziamenti e crediti

I finanziamenti e crediti sono strumenti finanziari non derivati con pagamenti fissi o determinabili che non sono quotati su un mercato attivo.

Dopo la rilevazione iniziale, tali strumenti sono valutati secondo il criterio del costo ammortizzato usando il metodo del tasso di sconto effettivo al netto di ogni accantonamento per perdita di valore.

Gli utili e le perdite sono iscritti a conto economico quando i finanziamenti e crediti sono contabilmente eliminati o al manifestarsi di perdite di valore, oltre che attraverso il processo di ammortamento.

Attività finanziarie disponibili per la vendita

Le attività finanziarie disponibili per la vendita, esclusi gli strumenti derivati, sono quelle designate come tali o non classificate in nessuna altra delle tre precedenti categorie.

Successivamente alla prima rilevazione, gli strumenti finanziari disponibili per la vendita sono valutati al *fair value*.

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, per 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 a patrimonio netto fino al momento in cui l'attività finanziaria è venduta o viene svalutata; in quel momento gli utili o le perdite cumulate, incluse quelle precedentemente iscritte a patrimonio netto, sono imputate a conto economico del periodo.

Perdita di valore di un'attività finanziaria

La Società valuta, almeno annualmente, se esistono indicatori che un'attività finanziaria o un gruppo di attività finanziarie possa aver subito una perdita di valore.

Un'attività finanziaria o un gruppo di attività finanziarie è svalutato solo se esiste un'evidenza oggettiva della perdita di valore come risultato di uno o più eventi che sono accaduti dopo la data di iscrizione iniziale dell'attività o del gruppo di attività e che hanno avuto un impatto, stimabile attendibilmente, sui futuri flussi di cassa generabili dall'attività o dal gruppo di attività stesso.

Cancellazione di attività e passività 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;
- la Società 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;
- la Società 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.

Nei casi in cui la Società abbia trasferito i diritti a ricevere flussi finanziari da un'attività e non abbia né trasferito né trattenuto sostanzialmente tutti i rischi e benefici o non abbia perso il controllo sulla stessa, l'attività viene rilevata nel bilancio della Società, nella misura del suo coinvolgimento residuo dell'attività stessa.

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 e operazioni di copertura

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 sono 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 equo, 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 equo 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 equo dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico; l'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, è rilevato come parte del valore di carico di tale posta e in contropartita a conto economico.
- *cash flow hedge*-se uno strumento finanziario è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri 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 l'operazione oggetto di copertura influenza il conto economico.

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 a 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 a riduzione del patrimonio netto.

Il costo originario delle azioni proprie e gli effetti economici derivanti dalle eventuali vendite successive sono rilevati direttamente a 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 (entro un anno) e nelle condizioni in cui si trovano le attività.

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 e non sono ammortizzate.

Benefici ai dipendenti

Piani successivi al rapporto di lavoro

La Società garantisce benefici successivi al rapporto di lavoro attraverso piani a contribuzione definita e/o piani a benefici definiti.

- Piani a benefici definiti.

L'obbligazione della Società 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 registrato direttamente nel conto economico complessivo senza successiva possibilità di imputazione 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. I costi di servizio sono contabilizzati a conto economico. La passività iscritta rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti. Nel caso di una modifica al piano che cambia i benefici derivanti da prestazioni di lavoro passate, i costi derivanti da tali prestazioni sono rilevati a conto economico nel momento in cui la modifica del piano viene apportata. Lo stesso trattamento viene applicato anche nel caso di una variazione del piano che riduce il numero dei dipendenti o che modifica le condizioni del piano stesso (il trattamento rimane invariato indipendentemente dal fatto che il risultato finale risulti in un utile oppure una perdita).

- Piani a contribuzione definita.

Poiché la Società assolve la sua obbligazione mediante il pagamento di contributi a un'entità separata (un fondo), senza ulteriori obblighi, l'impresa iscrive per competenza le quote di contribuzione al fondo, a fronte delle prestazioni di lavoro dei dipendenti, senza provvedere ad alcun calcolo attuariale.

Qualora alla data di chiusura del bilancio le quote contributive in oggetto siano già state versate, nessuna passività è iscritta in bilancio.

Piani retributivi sotto forma di partecipazione al capitale

La Società riconosce benefici addizionali a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, ad amministratori e 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 equo delle *stock option* alla data di assegnazione è rilevato, assieme all'incremento della rispettiva riserva di patrimonio, a conto economico come costo lungo il periodo che parte dal momento dell'assegnazione e termina alla data in cui i

dipendenti, amministratori e soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo interessati maturano pienamente il diritto a ricevere il compenso.

Variazioni nel valore corrente successive alla data di assegnazione non hanno effetto sulla valutazione iniziale, mentre nel caso di modifiche nei termini del piano, costi aggiuntivi sono iscritti per ogni modifica di piano che determina un incremento del valore corrente dell'opzione riconosciuta.

Nessun costo è riconosciuto nel caso in cui il diritto all'opzione non fosse vestito, mentre nel caso di cancellazione di un diritto, tale diritto è trattato come se fosse vestito alla data di cancellazione e ogni costo non ancora riconosciuto è immediatamente contabilizzato.

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 e considerando anche le *non-vesting condition*.

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

La Società 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

Gli accantonamenti a fondi per rischi e oneri 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; la variazione del fondo connesso al trascorrere del tempo è imputato a conto economico alla voce Proventi (oneri) finanziari.

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 (per esempio, smantellamento e ripristini), in contropartita all'attività a cui si riferisce.

Quando la Società si aspetta che tutti o una parte dei fondi iscritti siano rimborsati da terzi, l'indennizzo è iscritto nell'attivo solo se è virtualmente certo e l'accantonamento è iscritto nel conto economico al netto del relativo rimborso.

Fondo ristrutturazione

La Società iscrive fondi ristrutturazione solo nel caso in cui esiste un'obbligazione legale o implicita, e esiste 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 alla Società i benefici economici e il loro ammontare possa essere determinato in modo attendibile.

I ricavi sono rappresentati al valore equo del corrispettivo ricevuto, escludendo 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;
- gli affitti derivanti da investimenti immobiliari sono contabilizzati a quote costanti lungo la durata dei contratti di locazione in essere.

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

I costi del personale e dei servizi includono, coerentemente alla natura sostanziale di retribuzione che assumono, le *stock option* assegnate sia a soggetti legati da un rapporto di lavoro dipendente, sia ad amministratori, sia a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore della Società 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.

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 imposte correnti, relative alle poste iscritte direttamente a patrimonio netto, sono iscritte nel patrimonio netto.

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 con il *liability method*.

Le imposte differite attive 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 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.

Il saldo dell'eventuale compensazione, se attivo, è iscritto alla voce Imposte differite attive; se passivo, alla voce Imposte differite.

Le imposte differite attive e passive sono classificate tra le attività e le passività non correnti.

La Società ha esercitato inoltre l'opzione per il regime del consolidato fiscale nazionale, disciplinato dagli articoli 117 e seguenti del T.U.I.R., per gli esercizi 2010, 2011 e 2012, in ottemperanza al regolamento predisposto dalla consolidante Alicros S.p.A., controllante diretta.

L'esercizio di tale opzione è coerentemente riflesso nelle scritture contabili.

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.

Uso di stime

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

I risultati che si consuntiveranno potrebbero differire da tali stime.

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

I valori delle singole categorie sono esposti nelle note al bilancio.

Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione sono riflessi a conto economico nel periodo in cui avviene la revisione della stima se tale revisione ha effetti solo su tale periodo o anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente che su quelli futuri.

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. Variazioni ai principi contabili

a. Principi contabili, emendamenti e interpretazioni applicati dal 1 gennaio 2013

IAS 1-Presentazione dei componenti del conto economico complessivo

L'emendamento allo IAS 1, omologato il 5 giugno 2012 e in vigore dagli esercizi iniziati dal 1 luglio 2012, migliora la chiarezza nella presentazione delle componenti del conto economico complessivo. Il principale cambiamento introdotto è la necessità di raggruppare i componenti del conto economico complessivo sulla base della loro potenziale riclassificabilità al conto economico, al fine di rendere più chiara l'esposizione del numero crescente di voci delle altre componenti di conto economico complessivo.

Tale emendamento agendo solo sulla presentazione non ha avuto impatti significativi sulla posizione finanziaria e sulla redditività della Società, ma ha comportato una differente esposizione del conto economico complessivo.

IAS 12-Imposte sul reddito

L'emendamento, omologato dalla Commissione Europea in data 29 dicembre 2012 è applicabile dal 1 gennaio 2013, chiarisce i criteri per la determinazione delle imposte differite attive o passive sugli investimenti immobiliari valutati al *fair value*. Esso introduce la presunzione (non assoluta) che le imposte differite attive o passive calcolate su un investimento immobiliare valutato al *fair value* debbano essere determinate sulla base del valore che si recupererà interamente tramite la vendita. Conseguentemente anche l'interpretazione SIC 21-Imposte sul reddito-Recuperabilità di un'attività non ammortizzabile e valutata al *fair value*, non è più applicabile.

Tale emendamento non ha avuto impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività della Società.

IFRS 13-Misurazioni del *fair value*

Il nuovo principio, omologato in data 29 dicembre 2012, stabilisce un unico quadro per le valutazioni al *fair value* richieste o consentite da parte di altri IFRS e alla relativa informativa da fornire nella relazione finanziaria. Il principio riguarda le valutazioni al *fair value* di attività e passività finanziarie e non finanziarie. Il *fair value* è definito come il prezzo da ricevere per la vendita di un'attività o da pagare per l'estinzione di una passività, nell'ambito di una transazione ordinaria posta in essere tra operatori di mercato. L'informativa richiesta è stata riportata nella nota 39-Attività e Passività valutate al *fair value*.

IAS 19 (*revised*)-Benefici ai dipendenti

Le modifiche apportate allo IAS 19, omologate in data 6 giugno 2012, hanno determinato le seguenti modifiche in termini di informativa da fornire nelle relazione finanziaria. In particolare:

- è stato eliminato il 'metodo del corridoio' per la contabilizzazione degli utili e delle perdite attuariali; gli utili e le perdite attuariali rilevati nel prospetto del conto economico complessivo non sono oggetto di successiva imputazione a conto economico;
- è stata modificata e semplificata la metodologia e la tempistica di riconoscimento a conto economico dei costi per le prestazioni di lavoro passate e dei *curtailment*;
- è stata eliminata la presentazione delle componenti del costo relativo alla passività per benefici definiti, rappresentate dal rendimento atteso delle attività al servizio del piano e dal costo per interessi, ed è stata introdotta la presentazione di un aggregato di 'interessi netti'. Tale aggregato è determinato applicando alle passività, al netto delle attività al servizio del piano, il tasso di sconto definito per le passività;
- è stata semplificata la presentazione dei cambiamenti delle attività e passività correlate ai piani a benefici definiti, in modo che le rimisurazioni delle stesse siano incluse nel conto economico complessivo e solo i cambiamenti derivanti dalle transazioni operative vengano contabilizzate nel conto economico;
- sono state migliorate le informazioni da fornire in relazione ai piani a benefici definiti, includendo informazioni circa le caratteristiche dei piani e i rischi a cui la Società è esposto partecipando a tali piani.

L'informativa richiesta è stata riportata nella nota 34-Piani a benefici definiti.

IFRS 7-Strumenti finanziari informazioni aggiuntive-compensazione attività finanziarie e passività finanziarie

L'emendamento, pubblicato il 29 dicembre 2012, richiede la presentazione di informazioni che permettano al lettore del bilancio di valutare gli effetti o i potenziali effetti della compensazione nella posizione finanziaria, di attività e passività finanziarie.

Tale emendamento agendo solo sulla presentazione non ha impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività della Società.

b. Principi contabili, emendamenti e interpretazioni non ancora applicabili e non adottati in via anticipata dalla Società

I nuovi principi o emendamenti già omologati e che dovranno essere applicati dal 1 gennaio 2014 sono i seguenti:

IFRS 10-Bilancio consolidato

Il nuovo principio identifica il concetto di controllo come fattore determinante per l'inclusione di una società nell'area di consolidamento della Capogruppo. Obiettivo dell'IFRS 10 è quello di fornire un unico modello che prevede il controllo come base per il consolidamento di tutti i tipi di entità. Le disposizioni dell'IFRS 10 forniscono una nuova definizione di controllo da applicarsi in maniera uniforme a tutte le imprese (ivi incluse le società veicolo). Secondo tale nuova definizione un'impresa è in grado di esercitare il controllo se è esposta o ha il diritto a partecipare ai risultati (positivi e negativi) della partecipata e se è in grado di esercitare il suo potere per influenzarne i risultati economici. Il principio fornisce alcuni indicatori da considerare ai fini della valutazione dell'esistenza del controllo che includono diritti potenziali, diritti meramente protettivi, l'esistenza di rapporti di agenzia o di *franchising*. Le nuove disposizioni, inoltre, riconoscono la possibilità di esercitare il controllo su una partecipata anche in assenza della maggioranza dei diritti di voto per effetto della dispersione dell'azionariato o di un atteggiamento passivo da parte degli altri investitori. L'IFRS 10 sostituirà il SIC 12 e parte dello IAS 27, nel quale è stato rimosso ogni riferimento alla relazione finanziaria consolidata. La Società ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria consolidata.

IAS 27 (revised)-Bilancio separato

Il documento, emesso nel maggio 2011, modifica parzialmente il vecchio IAS 27 '*Consolidated and Separate Financial Statements*' così come pubblicato nel 2003 come conseguenza all'introduzione del nuovo principio IFRS 10. Il documento incorpora i principi riguardanti la redazione del solo bilancio separato.

IFRS 11-Joint arrangement

Il nuovo documento stabilisce i principi di rendicontazione contabile per le entità che sono parti di accordi a controllo congiunto e sostituisce lo IAS 31 Partecipazioni in *joint venture* e il SIC-13 Entità a controllo congiunto- Conferimenti in natura da parte dei partecipanti al controllo. Il principio fornisce una più realistica riflessione sulla definizione di '*Joint arrangement*' focalizzando l'attenzione sui diritti e sugli obblighi contenuti nel contratto piuttosto che sulla forma giuridica dello stesso. Vengono individuati, sulla base dei diritti e delle obbligazioni in capo ai partecipanti, due tipologie di accordi, le *joint operation* e le *joint-venture* e viene disciplinato il conseguente trattamento contabile da adottare per la loro rilevazione nella relazione finanziaria. Con riferimento alla rilevazione delle *joint-venture*, le nuove disposizioni indicano, quale unico trattamento consentito, il metodo del patrimonio netto, eliminando la possibilità di utilizzo del consolidamento proporzionale. La Società ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria.

IAS 28 (revised)-Investments in associates and joint-venture

Il documento, emesso nel maggio 2011, modifica parzialmente il vecchio IAS 28 '*Investments in associates*' così come pubblicato nel 2003 e incorpora i nuovi principi fissati per le *joint-venture* ad alcuni emendamenti discussi dal *board* e deliberati con la '*Explosure draft* 9. Il documento definisce anche il trattamento contabile da adottare in caso di vendita totale o parziale di una partecipazione in un'impresa controllata congiuntamente o collegata. La Società ritiene che l'adozione dello IAS 28R non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria.

IFRS 12-Informazioni aggiuntive sulle partecipazioni in altre imprese

Il nuovo documento definisce l'informativa da fornire in relazione a tutte le forme di partecipazione in altre imprese, includendo *joint-venture*, società collegate, società veicolo e tutte le altre forme di interessenza, anche fuori bilancio. La Società sta ancora valutando gli impatti che tale principio avrà sulla relazione finanziaria.

IAS 32-Informazioni aggiuntive su strumenti finanziari.

L'emendamento, pubblicato il 29 dicembre 2012, introduce alcuni chiarimenti sul tipo di requisiti da rispettare (con particolare enfasi sugli aspetti di tipo quantitativo) per effettuare la compensazione nella posizione finanziaria di crediti e debiti finanziari della società e delle sue collegate. In particolare il documento stabilisce che, al fine di operare una compensazione, il diritto di *offsetting* deve essere legalmente esercitabile in ogni circostanza ovvero sia nel normale svolgimento delle attività sia nei casi di insolvenza, *default* o bancarotta di una delle parti contrattuali. Al verificarsi di determinate condizioni, il contestuale regolamento di attività e passività finanziarie su base lorda con la conseguente eliminazione o riduzione significativa dei rischi di credito e di liquidità, può essere considerato

equivalente ad un regolamento su base netta. L'emendamento è correlato al documento IFRS 7-Strumenti finanziari informazioni aggiuntive-*Offsetting Financial Assets and Financial Liabilities* che ha adeguato corrispondentemente l'informativa da fornire nella relazione finanziaria. Tale emendamento, agendo solo sulla presentazione, non avrà impatti sulla posizione finanziaria e sulla redditività della Società.

[IAS 39-Novazione dei derivati e continuità del *Hedge Accounting* \(applicabile dal 1 gennaio 2014\)](#)

L'emendamento chiarisce la possibilità di mantenere la designazione del derivato come strumento di copertura (*hedge accounting*) qualora lo strumento sia soggetto a novazione, a condizione che vengano rispettate alcune condizioni. Tale modifica sarà riportata anche nell'IFRS 9-Strumenti finanziari. La Società sta ancora valutando il possibile impatto dell'emendamento sulle sue attività e passività finanziarie.

[IAS 36-Informativa sul valore recuperabile delle attività non finanziarie \(applicabile dal 1 gennaio 2014\)](#)

L'emendamento chiarisce che l'informativa richiesta sul valore recuperabile di attività che hanno subito una riduzione di valore riguarda solo le attività il cui valore recuperabile si basa sul *fair value* al netto dei costi di vendita. La Società ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria.

[IFRS 10-12 e IAS27-Eccezioni al consolidamento di società controllate \(applicabile dal 1 gennaio 2014\)](#)

L'emendamento introduce una esenzione all'obbligo di consolidamento di una società controllata nel caso in cui la società capogruppo sia un fondo di investimento. Tale documento non risulta applicabile.

[IFRS 10-11-12-Guida alla transizione ai nuovi principi](#)

L'emendamento chiarisce il tipo di informazione comparativa da fornire a seguito dell'applicazione del nuovo principio IFRS 10 e alla conseguente identificazione del momento in cui una entità assume il controllo su un'altra. In particolare il documento fornisce chiarimenti circa il tipo di informazioni da inserire nella relazione finanziaria nel caso in cui la data di assunzione del controllo su una entità differisca in sede di applicazione del IFRS 10 rispetto ai precedenti principi IAS 27 e SIC 12. La Società sta ancora valutando il possibile impatto del documento sul tipo di informativa da fornire nella propria relazione finanziaria.

I nuovi principi o emendamenti non ancora omologati sono i seguenti:

[IFRS 9-Strumenti finanziari \(applicabile dal 1 gennaio 2015\)](#)

Il nuovo documento rappresenta la prima parte di un processo per fasi che ha lo scopo di sostituire interamente lo IAS 39. L'IFRS 9 introduce nuovi criteri per la classificazione e la misurazione delle attività e passività finanziarie e per la *derecognition* delle attività finanziarie. In particolare sono stati modificati i criteri di rilevazione e valutazione delle attività finanziarie e la relativa classificazione nella relazione finanziaria. In particolare, le nuove disposizioni stabiliscono un modello di classificazione e valutazione delle attività finanziarie basato esclusivamente sulle seguenti categorie: attività valutate al costo ammortizzato e attività valutate al *fair value*. Le nuove disposizioni, inoltre, prevedono che le partecipazioni diverse da quelle in controllate, controllate congiuntamente o collegate siano valutate al *fair value* con imputazione degli effetti a conto economico. Nel caso in cui tali partecipazioni non siano detenute per finalità di *trading*, è consentito rilevare le variazioni di *fair value* nel prospetto del conto economico complessivo, mantenendo a conto economico esclusivamente gli effetti connessi con la distribuzione dei dividendi. All'atto della cessione della partecipazione non è prevista l'imputazione a conto economico degli importi rilevati nel prospetto del conto economico complessivo. Il 28 ottobre 2010 lo IASB ha integrato le disposizioni dell'IFRS 9 includendo i criteri di rilevazione e valutazione delle passività finanziarie. In particolare, le nuove disposizioni richiedono che, in caso di valutazione di una passività finanziaria al *fair value* con imputazione degli effetti a conto economico, le variazioni del *fair value* connesse a modifiche del rischio di credito dell'emittente (cosiddetto *own credit risk*) siano rilevate nel conto economico complessivo; è prevista l'imputazione di detta componente a conto economico per assicurare la simmetrica rappresentazione con altre poste di bilancio connesse con la passività evitando *accounting mismatch*.

Inoltre, nel mese di novembre 2013, è stato pubblicato un emendamento che ha introdotto tre importanti modifiche. La più rilevante riguarda l'*hedge accounting* e introduce un nuovo modello che incorpora una serie di miglioramenti finalizzati ad allineare i trattamenti contabili con la gestione del rischio operata dalla società. Le altre due modifiche riguardano il periodo di prima applicazione del principio offrendo la possibilità di adozione immediata dello stesso, e la possibilità di registrare direttamente nel conto economico complessivo gli effetti derivanti dalle variazioni del rischio di credito dell'emittente (cosiddetto *own credit risk*). La Società sta ancora valutando il possibile impatto del nuovo principio e del relativo emendamento sulle sue attività e passività finanziarie.

IFRIC 21-Tributi (applicabile dal 1 gennaio 2014)

Il principio è una interpretazione del principio IAS 37 e fornisce chiarimenti su quando un'entità dovrebbe rilevare una passività per il pagamento di tributi imposti dal governo, a eccezione di quelli già disciplinati da altri principi.

L'interpretazione chiarisce che il fatto vincolante, che dà origine a una passività per il pagamento del tributo, è descritta nella normativa di riferimento da cui scaturisce il pagamento dello stesso. La Società ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria.

IAS 19-Benefici ai dipendenti (applicabile dal 1 luglio 2014)

L'emendamento, pubblicato nel mese di novembre 2013, introduce chiarimenti circa il trattamento contabile da applicare nel caso in cui i piani pensionistici prevedano una contribuzione da parte dei dipendenti o terze parti. L'emendamento prevede un differente trattamento che ha come discriminante il collegamento o meno della contribuzione al periodo di servizio del dipendente. La Società ritiene che l'adozione del nuovo principio non avrà un impatto significativo sulla propria relazione finanziaria.

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

I contratti relativi al prestito obbligazionario americano del 2003 (in USD) acceso dalla Società prevedono dei *negative pledge* e dei *covenant*.

Le clausole di *negative pledge* mirano a limitare la possibilità per la Società di concedere significativi diritti a terzi su attività della Società stessa e di tutte le società da essa direttamente o indirettamente controllate; 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 la Società di rispettare determinati livelli di indici finanziari, il più significativo dei quali mette in relazione l'indebitamento netto con alcuni livelli di redditività.

Questi indici sono calcolati a livello consolidato, ovvero includendo nel perimetro del calcolo tutte le società direttamente o indirettamente controllate.

La Società pertanto svolge un'attività di controllo del rispetto sia dei vincoli che dei livelli degli indici finanziari, essendo anche 'guarantor' del *private placement* emesso da Campari America (Skyy Spirits, LLC), il cui contratto prevede gli stessi *covenant*.

In mancanza di rispetto delle clausole sopra descritte, dopo un periodo di osservazione nel quale tali violazioni non siano state sanate, la Società può essere chiamata al pagamento del debito residuo.

Il valore di tali rapporti è costantemente monitorato dalla Società, e a oggi risulta essere significativamente lontano dalle soglie che determinerebbero l'inadempimento contrattuale.

6. Informativa di settore

L'informativa di settore viene presentata nelle note del bilancio consolidato, ai fini di una rappresentazione più esaustiva e significativa.

7. Vendite nette

Le vendite nette pari a € 542.334 migliaia, in linea rispetto all'anno precedente, includono le vendite verso clienti terzi sul mercato italiano, pari a € 346.648 migliaia, in moderata contrazione rispetto alle vendite realizzate nel 2012 nello stesso perimetro, nonché le vendite verso le società del Gruppo che prevalentemente svolgono la propria attività sui mercati internazionali, pari a € 195.686 migliaia, in significativa crescita rispetto all'anno precedente. Infatti, le vendite sul mercato domestico hanno risentito della difficile situazione del mercato di riferimento soprattutto nella prima parte dell'anno, compensate dalla crescita dei mercati internazionali.

Per una più dettagliata analisi delle vendite nette e dei mercati di riferimento, si rinvia a quanto riportato nella relazione sulla gestione al paragrafo 'Andamento delle vendite'.

8. Costo del venduto

	2013	2012
	€/000	€/000
Costo dei materiali e produzione	232.195	232.014
Costi di distribuzione	23.505	20.970
Totale costo del venduto	255.700	252.984
Dettaglio per natura:		
Materie prime e prodotti finiti acquistati da terzi	187.867	190.411
Vendite diverse a rettifica costo venduto	(1.009)	(2.273)
Vendite materiali, rimborsi, ricavi diversi	(633)	(1.795)
Costi del personale	19.632	18.905
Altri oneri legati al personale	1.653	2.071
Ammortamenti	8.248	9.344
Utenze	4.865	4.179
Costi per lavorazioni esterne e manutenzioni	11.024	9.836
Costi variabili di trasporto	16.642	14.550
Affitti e <i>leasing</i> operativi	1.227	1.249
Costi per servizi, consulenze ed assicurazioni	4.049	4.507
Imposte e tasse	626	604
Costo per bancali	407	431
Altri oneri e proventi diversi	1.102	965
Totale costo del venduto	255.700	252.984

Il costo del venduto, complessivamente pari a € 255.700 migliaia, cresce in modo non significativo rispetto all'anno precedente per effetto sostanzialmente dei costi di distribuzione, influenzati in parte dalle modifiche nella definizione degli *incoterms* intervenute nei flussi di distribuzione dei prodotti tra società del Gruppo. Infatti a partire dal 1 marzo 2013 le condizioni logistiche applicate prevalentemente all'interno del Gruppo sono 'DAP' (*Delivery at Place*), con la conseguente modifica di rilevazione a conto economico dei relativi costi di trasporto e distribuzione. Si ritiene, tuttavia, che la metodologia di determinazione dei *transfer pricing* adottata dalla Società permetta di riassorbire tali oneri aggiuntivi con un incremento dei prezzi di trasferimento a valore di mercato.

9. Pubblicità e promozioni

	2013	2012
	€/000	€/000
Spazi pubblicitari	20.469	26.506
Sponsorizzazioni, fiere, manifestazioni	3.250	5.994
Produzione mezzi	6.074	5.719
Promozioni volte al consumatore	949	1.613
Promozioni destinate ai clienti	20.483	21.369
Ricerche e mercato	1.550	1.544
Altri costi di <i>a&p</i>	2.551	2.425
Contributi promo-pubblicitari	(3.445)	(4.600)
Totale pubblicità e promozioni	51.881	60.570

I costi di pubblicità e promozioni, pari a € 51.881 migliaia hanno subito una contrazione rispetto all'anno precedente, sia in valore assoluto che in incidenza percentuale sulle vendite nette.

Tali costi risultano al netto dei contributi promo-pubblicitari ricevuti dai *partner* commerciali con i quali sono in essere contratti di licenza di distribuzione, coerentemente ai contratti stessi.

10. Costi di struttura

	2013 €/000	2012 €/000
Costi di vendita	22.146	23.305
Costi generali e amministrativi	50.574	48.579
Altri proventi e costi operativi <i>di cui non ricorrenti</i>	1.001 (1.354)	5.038 (1.941)
Totale costi di struttura	73.721	76.922
Dettaglio per natura:		
Ammortamenti	5.745	5.579
Costi del personale	34.763	30.984
Altri oneri legati al personale	5.502	5.062
<i>Meeting</i> e conferenze	963	1.001
Trasferte, vitto, formazione e ricerca	3.797	3.471
Provvigioni e altri costi legati agli agenti	5.333	6.530
Utenze	2.371	2.549
Servizi, manutenzioni e assicurazioni	14.007	14.785
Affitti e <i>leasing</i> operativi	2.376	2.293
Imposte e tasse	582	675
Proventi immobiliari	(603)	(565)
Servizi intrasocietari resi	(671)	(212)
Altri oneri e proventi diversi	(444)	4.770
Totale costi di struttura	73.721	76.922

I costi di struttura diminuiscono complessivamente del 4,16% rispetto all'anno precedente, decrescendo anche percentualmente rispetto alle vendite nette.

In particolare diminuiscono i costi di vendita influenzati dalle commissioni ad agenti erogate sul mercato domestico che ha subito un rallentamento delle vendite nella prima parte dell'anno, mentre crescono del 4,11% i costi generali e amministrativi, a seguito principalmente del necessario rafforzamento della struttura in alcune aree specifiche e strategiche dell'organizzazione.

Diminuiscono gli 'Altri proventi e costi operativi' ricorrenti, grazie al contenimento dell'accantonamento per rischi su crediti commerciali, inferiore di € 1.809 migliaia rispetto all'anno precedente, a seguito di una sempre più attenta gestione della valutazione preventiva dell'esposizione finanziaria dei clienti sul mercato domestico.

La natura degli oneri e proventi non ricorrenti è dettagliata nella seguente tabella.

	2013 €/000	2012 €/000
Plusvalenze su alienazione immobilizzazioni	4.502	499
Totale proventi non ricorrenti	4.502	499
Oneri per sanzioni fiscali	-	(176)
Minusvalenze su alienazione immobilizzazioni	(128)	(82)
Oneri per incentivazioni all'esodo	(2.676)	(1.553)
Minusvalenze su alienazioni partecipazioni	-	(24)
Oneri diversi non ricorrenti	(344)	(605)
Totale oneri non ricorrenti	(3.148)	(2.440)
Oneri e proventi non ricorrenti netti	1.354	(1.941)

Gli oneri e proventi non ricorrenti chiudono l'esercizio 2013 con proventi complessivi netti pari a € 1.354 migliaia.

I proventi non ricorrenti, pari a € 4.450, derivano dalla cessione a terzi del marchio Barbieri Punch.

Tra gli oneri non ricorrenti, pari complessivamente a € 3.148 migliaia, sono appostati € 2.676 migliaia di oneri di riorganizzazione e ristrutturazione a fronte della procedura di mobilità, il cui accordo è stato siglato nel mese di giugno.

11. Ammortamenti

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

	2013 €/000	2012 €/000
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	11.567	12.529
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	2.605	2.572
Totale	14.172	15.101
di cui:		
<i>Inclusi nel costo del venduto:</i>		
- Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	8.243	9.342
- Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	5	2
<i>Inclusi nei costi di pubblicità e promozioni:</i>		
- Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	179	178
<i>Inclusi nei costi di vendita</i>		
- Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	12	12
- Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	3	-
<i>Inclusi nei costi di struttura:</i>		
- Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	3.132	2.997
- Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali	2.598	2.570
Totale	14.172	15.101

12. Costi del personale

La voce risulta così composta.

	2013 €/000	2012 €/000
Salari e stipendi	38.546	35.546
Oneri sociali	11.130	10.457
Altri costi	3.598	2.206
Costi per benefici successivi al rapporto di lavoro	2.829	2.912
Costo per pagamento basato su azioni	4.337	4.418
Totale	60.440	55.539
di cui:		
Inclusi nel costo del venduto	20.091	19.800
Inclusi nei costi di vendita	12.503	12.035
Inclusi nei costi generali e amministrativi	25.170	22.730
Inclusi nei costi non ricorrenti	2.676	974
Totale	60.440	55.539

13. Oneri diversi di gestione

	2013 €/000	2012 €/000
Imposte e tasse, sanzioni	1.327	1.551
Spese di rappresentanza	622	1.288
Quote associative	611	593
Giornali, riviste e pubblicazioni	131	147
Oneri di utilità sociale	57	103
Oneri consortili	384	431
Minusvalenze alienazione altre immobilizzazioni materiali	28	2
Minusvalenze da rottamazioni	100	80
Spese gestione immobili affittati	7	26
Omaggio prodotti	357	445
Perdite su crediti	-	365
Oneri relativi a esercizi precedenti	96	72
Oneri diversi	892	962
Totale	4.612	6.065
di cui:		
Inclusi nel costo del venduto	1.456	1.553
Inclusi nei costi di pubblicità e promozioni	430	952
Inclusi nei costi di vendita	491	815
Inclusi nei costi generali e amministrativi	1.773	2.174
Inclusi nei costi operativi non ricorrenti	462	571
Totale	4.612	6.065

14. Altri costi

I costi per canoni per *leasing* operativo sono così suddivisi.

	2013 €/000	2012 €/000
<i>Hardware</i>	573	599
<i>Software</i>	58	58
Auto	1.699	1.557
Mezzi di sollevamento	139	102
Apparecchiature impiantistiche	70	80
Indumenti da lavoro	129	123
Fotocopiatrici	166	165
Attrezzatura palestra	27	24
Serbatoi	38	43
<i>Pallet</i>	31	40
Piattaforma costi di trasporto	66	65
Telefonia mobile	29	26
Altro	41	37
Totale	3.066	2.919

15. Costi di ricerca e sviluppo

L'attività di ricerca e sviluppo della Società riguarda esclusivamente l'ordinaria attività produttiva e commerciale; in particolare, si concentra sull'ordinario controllo di qualità dei prodotti e su studi di *packaging*, il cui ammontare, pari a € 1.229 migliaia, è incluso nelle spese di pubblicità e promozioni.

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

16.Proventi e oneri finanziari netti

La tabella sotto riportata evidenzia le movimentazioni, intercorse nei due esercizi posti a confronto, delle voci relative ai proventi e oneri finanziari.

	2013 €/000	2012 €/000
Interessi bancari e da depositi a termine	2.122	1.870
Dividendi da altre società	8	4
Altri proventi	287	286
Totale proventi finanziari	2.417	2.160
Interessi passivi netti su prestito obbligazionario e <i>private placement</i>	(42.649)	(27.750)
Interessi passivi bancari e su finanziamenti	(15)	(23)
Interessi passivi diversi	(1)	(38)
Totale interessi passivi verso terzi	(42.665)	(27.811)
Interessi netti da tesoreria centralizzata con società del Gruppo	(2)	237
Interessi su finanziamenti da società del Gruppo	(8.439)	(5.480)
Totale interessi passivi verso società del Gruppo	(8.441)	(5.243)
Totale interessi passivi	(51.106)	(33.054)
Effetti attuariali su piani a benefici definiti	(263)	(297)
Spese bancarie	(362)	(354)
Altri oneri e differenze cambi	163	46
Totale altri oneri e proventi	(462)	(605)
Totale oneri finanziari	(51.568)	(33.659)
Oneri finanziari su <i>Term Loan facility</i>	-	(2.382)
Oneri da attività finanziarie	(161)	(180)
Totale proventi e oneri finanziari non ricorrenti	(161)	(2.562)
Proventi (oneri) finanziari netti	(49.312)	(34.061)

I maggiori oneri finanziari iscritti nel conto economico rispetto al periodo precedente, sono principalmente imputabili al fatto che gli interessi passivi sul prestito obbligazionario di € 400.000 migliaia, collocato a ottobre 2012 sul mercato istituzionale europeo (Eurobond 2012), sono maturati, nel 2013, per l'intero anno solare.

Inoltre, sono di seguito riepilogati gli oneri e i proventi finanziari derivanti dai prestiti obbligazionari e dai relativi strumenti di copertura.

	2013 €/000	2012 €/000
Oneri finanziari verso obbligazionisti prestito obbligazionario (in USD)	(10.124)	(10.748)
Oneri finanziari verso obbligazionisti prestito obbligazionario (Eurobond 2009)	(18.812)	(18.813)
Oneri finanziari verso obbligazionisti prestito obbligazionario (Eurobond 2012)	(18.000)	(3.304)
Oneri finanziari verso obbligazionisti (cedole)	(46.936)	(32.865)
Oneri finanziari su strumento derivato prestito obbligazionario (in USD)	(8.264)	(8.982)
Oneri finanziari su strumento derivato prestito obbligazionario (Eurobond 2009)	-	(3.291)
Totale oneri finanziari su strumenti derivati	(8.264)	(12.273)
Proventi finanziari su strumento derivato prestito obbligazionario (in USD)	10.124	10.738
Proventi finanziari su strumento derivato prestito obbligazionario (Eurobond 2009)	-	6.126
Totale Proventi finanziari su strumenti derivati	10.124	16.864
Costo netto cedole e coperture	(45.076)	(28.274)
Variazioni nette di <i>fair value</i> nette e altri componenti di costo ammortizzato	1.311	(467)
Riserva di <i>cash flow hedging</i> rilevata a conto economico nell'esercizio	1.116	991
Interessi passivi netti su prestito obbligazionario e <i>private placement</i>	(42.649)	(27.750)

Un commento più esaustivo in merito alla gestione finanziaria e all'evoluzione della stessa è contenuto nelle specifiche note di commento relative alla situazione finanziaria e agli strumenti finanziari (nota 39).

17. Imposte correnti e differite

Il dettaglio delle imposte correnti e differite incluse nel conto economico della Società è il seguente.

	2013	2012
	€/000	€/000
Imposte sul reddito correnti		
- imposte dell'esercizio	37.568	39.906
- imposte relative ad anni precedenti	(451)	(1.850)
Imposte sul reddito differite		
- differite	2.205	386
- anticipate	109	(732)
Imposte sul reddito riportate a conto economico	39.431	37.710

Le imposte relative ad anni precedenti riguardano principalmente gli effetti fiscali del riconoscimento dei componenti positivi e negativi del reddito d'impresa con riferimento al momento al solo anno 2008, emersi a seguito della correzione di errori sull'imputazione temporale così come previsto dalla recente Circolare dell'Agenzia delle Entrate - Direzione centrale normativa - n. 31/E del 24 settembre 2013.

Gli importi delle imposte correnti o differite accreditate e addebitate direttamente a patrimonio netto nel corso del periodo riguardano rispettivamente l'accantonamento alla riserva di misurazione dei fondi pensione e la valutazione a *fair value* delle coperture con contratti di *cash flow hedge* sui prestiti obbligazionari.

	2013	2012
	€/000	€/000
Imposte correnti relative a voci addebitate o accreditate al patrimonio netto	(90)	-
Imposte differite attive	353	(295)
Imposte differite passive	33	(40)
Imposte sul reddito riportate a patrimonio netto	296	(335)

Le imposte sono calcolate in base alle normative vigenti, applicando l'aliquota in vigore, pari al 27,5% per quanto riguarda l'IRES e al 3,9% per quanto riguarda l'IRAP.

Di seguito viene fornita la riconciliazione dell'onere fiscale teorico con quello effettivo della Società.

Si precisa che l'aliquota teorica considerata è quella in vigore alla data di chiusura del presente bilancio, in base alle disposizioni di legge tenendo conto di entrambe le aliquote, IRES e IRAP che hanno tuttavia base imponibile diversa.

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

	2013	2012
	€/000	€/000
Risultato ante imposte	224.888	122.460
aliquota fiscale vigente	31,40%	31,40%
Imposte teoriche	70.615	38.452
Differenze permanenti	(31.634)	1.286
Altre differenze	450	(2.028)
	(31.184)	(742)
Onere fiscale effettivo	39.431	37.710
aliquota effettiva	17,53%	30,79%

Il risultato ante imposte rappresenta il reddito su cui, in ottemperanza alle normative fiscali vigenti, vengono calcolate le imposte.

Le differenze permanenti riguardano essenzialmente l'effetto fiscale dei dividendi ricevuti dalle società controllate e il beneficio dell'*Allowance for Corporate Equity (ACE)*.

Le altre differenze sono dovute essenzialmente all'adeguamento di imposte su società tassate per trasparenza, agli effetti delle imposte relative ad anni precedenti e infine all'impatto di periodo del *reversal* della riserva di *cash flow hedge*.

Il dettaglio delle imposte differite attive e passive iscritte a conto economico e nello stato patrimoniale, divise per natura, è il seguente. Il dettaglio complessivo dei movimenti è descritto nelle tabelle successive.

	Stato Patrimoniale		Conto Economico	
	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000	€/000	€/000
Imposte differite attive				
Spese a deducibilità differita	596	624	28	(111)
Fondi tassati	1.338	1.590	252	(370)
Altre	4.001	4.183	(171)	(251)
Totale imposte differite attive	5.935	6.397	109	(732)
Imposte differite passive				
Ammortamenti anticipati	(837)	(1.730)	(893)	(892)
Plusvalenze soggette a tassazione differita	(1.481)	(740)	741	(410)
Goodwill e marchi deducibili	(16.240)	(14.188)	2.052	1.536
Leasing	(2.228)	(2.228)	-	(401)
Altri	(1.347)	(1.009)	305	553
Totale imposte differite passive	(22.133)	(19.895)	2.205	386
Totale	(16.198)	(13.498)	2.314	(346)

Imposte differite attive e passive

Le imposte differite attive sono esclusivamente alimentate da differenze temporanee e sono principalmente costituite dall'iscrizione di fondi tassati, quali fondo svalutazione magazzini, fondo rischi e oneri diversi, fondo svalutazione crediti commerciali e costi deducibili in base a particolari disposizioni fiscali, quali imposte e compensi ad amministratori.

Le differenze temporanee che comportano la rilevazione delle imposte differite passive si riferiscono principalmente ad ammortamenti anticipati, rateizzazione di plusvalenze patrimoniali effettuate nei precedenti esercizi e ammortamenti di marchi.

Le aliquote applicate ai fini dello stanziamento delle imposte differite attive corrispondono a quelle in vigore, in base alle normative vigenti, nel periodo in cui è previsto il relativo riversamento, e in particolare 27,5% IRES e 3,9% IRAP.

Gli importi accreditati e addebitati a detta voce transitano dal conto economico del periodo ovvero a patrimonio netto qualora la differenza temporanea sia anch'essa rilevata a patrimonio netto.

Nella tabella seguente viene riepilogata la rilevazione delle imposte differite attive e passive e gli effetti conseguenti.

Natura delle differenze temporanee ^(*)	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Ammontare delle differenze temporanee	Effetto fiscale IRES 27,5% IRAP 3,9%	Ammontare delle differenze temporanee	Effetto fiscale IRES 27,5% IRAP 3,9%
	€/000	€/000	€/000	€/000
Imposte differite attive				
Fondi vari	4.794	1.338	5.686	1.590
Svalutazione beni iscritti nelle immobilizzazioni	917	288	917	288
Riserva di <i>cash flow hedge</i>	4.074	1.120	4.242	1.166
Differenze su ammortamenti	5.134	1.494	4.718	1.379
Compensi amministratori	1.506	414	1.682	463
Altro	4.528	1.281	5.353	1.511
Totale imposte differite attive	20.953	5.935	22.598	6.397
Imposte differite passive				
Differenze su ammortamenti	2.696	741	5.151	1.635
Plusvalenze rateizzate	5.386	1.481	2.691	740
Magazzino	3.817	1.144	2.686	833
<i>Cash flow hedge</i>	121	33	-	-
Leasing	8.101	2.228	8.101	2.228
Ammortamento marchi	53.499	16.240	46.950	14.187
Altro	922	266	945	272
Totale imposte differite passive	74.542	22.133	66.524	19.895
Totale passività per imposte differite, al netto delle imposte differite attive	53.589	16.198	43.926	13.498

^(*) Effetto fiscale IRAP laddove applicabile

La variazione intervenuta nel saldo dei crediti per imposte differite attive, pari a € 462 migliaia, si è così movimentata:

	€/000
Imposte differite attive al 31 dicembre 2012	6.397
Per imposte differite attive esercizio IRES	2.035
Per imposte differite attive esercizio IRES (da <i>cash flow hedge</i>)	425
Utilizzo per imposte differite attive IRES	(1.856)
Utilizzo per imposte differite attive IRES (da <i>cash flow hedge</i>)	(471)
Utilizzo per imposte differite attive IRAP	(10)
Adeguamento imposte differite attive anni precedenti IRAP	(585)
Totale variazioni dell'esercizio	(462)
Imposte differite attive al 31 dicembre 2013	5.935

L'utilizzo del fondo imposte differite attive IRES dell'esercizio include l'effetto fiscale sull'adeguamento della riserva di *cash flow hedge* iscritto a patrimonio netto pari a € 425 migliaia, nonché l'effetto fiscale sul *reversal* a conto economico, pari a € 471 migliaia. Tale riserva è stata alimentata a fronte degli strumenti derivati di copertura sui prestiti obbligazionari, commentati nella nota 39-Strumenti finanziari.

La variazione del periodo per imposte differite passive, pari a € 2.238 migliaia, si è così movimentata:

	€/000
Imposte differite passive al 31 dicembre 2012	19.895
Incremento imposte differite passive esercizio IRES	3.336
Incremento imposte differite passive esercizio IRES (da <i>cash flow hedge</i>)	33
Utilizzo imposte differite passive esercizio IRES	(1.164)
Incremento imposte differite passive esercizio IRAP	255
Utilizzo imposte differite passive esercizio IRAP	(222)
Totale variazioni dell'esercizio	2.238
Imposte differite passive al 31 dicembre 2013	22.133

L'incremento del fondo imposte differite passive IRES dell'esercizio include l'effetto fiscale sull'adeguamento della riserva di *cash flow hedge*, pari a € 33 migliaia, iscritto a patrimonio netto. Tale riserva è stata alimentata a fronte dei *forward* su operazioni in valuta estera su operazioni di vendita e di acquisto e commentato nella nota 39-Strumenti finanziari.

18. Immobilizzazioni materiali nette

	Terreni e fabbricati €/000	Impianti e macchinari €/000	Altri €/000	Totale €/000
Valore di carico iniziale	103.697	129.226	17.428	250.351
Fondo ammortamento iniziale	(30.467)	(96.591)	(11.982)	(139.040)
Saldo al 31 dicembre 2012	73.230	32.635	5.446	111.311
Investimenti	1.375	4.399	1.181	6.955
Disinvestimenti	-	(76)	(1)	(77)
Ammortamenti	(2.955)	(7.262)	(1.333)	(11.550)
Altre riclassifiche	70	(77)	7	-
Svalutazioni	(18)	(80)	(2)	(100)
Altri movimenti	-	(16)	-	(16)
Saldo al 31 dicembre 2013	71.702	29.523	5.298	106.523
Valore di carico finale	105.121	132.437	17.988	255.546
Fondo ammortamento finale	(33.419)	(102.914)	(12.690)	(149.023)

Di seguito sono commentati in modo puntuale gli eventi specifici.

Terreni e fabbricati strumentali

La voce include principalmente il terreno su cui insiste lo stabilimento di Novi Ligure e gli immobili strumentali all'esercizio dell'impresa, ovvero l'immobile che ospita la sede della Società, nonché le unità produttive di Crodo, Canale e Novi Ligure.

Fanno inoltre parte di tale voce le condutture, le opere idrauliche e le costruzioni leggere.

Gli incrementi dell'esercizio, pari a € 1.375 migliaia, si riferiscono principalmente, per € 1.133 migliaia, a opere edili di ristrutturazione e rifacimento di Villa Campari, in parte oggetto di un contratto di locazione per servizi di ristorazione e in parte sede di Campari Academy, creata allo scopo di formare professionisti del settore del *beverage* nonché i consumatori.

Altri interventi di minor importanza sono stati fatti negli stabilimenti produttivi.

Sono peraltro iscritte in tale voce immobilizzazioni in corso per € 44 migliaia.

Impianti e macchinari

La voce include impianti e macchinari, e serbatoi atti al funzionamento delle unità produttive site sul territorio, nonché gli impianti afferenti l'immobile della sede della Società.

Gli incrementi dell'esercizio, pari complessivamente a € 4.399 migliaia, si riferiscono a investimenti nelle linee produttive e in nuovi impianti presso gli stabilimenti di Canale, per € 1.336 migliaia, Novi Ligure per € 727 migliaia e Crodo per € 766 migliaia. Inoltre, sono stati realizzati nuovi impianti in Villa Campari per € 947 migliaia, nella fase di ristrutturazione della stessa. Altri minori investimenti sono stati fatti presso la sede di Sesto San Giovanni.

I decrementi pari complessivamente a € 985 migliaia, si riferiscono alla dismissione e vendita o rottamazione di linee produttive non più impiegabili nei processi produttivi.

Sono peraltro incluse immobilizzazioni in corso per € 617 migliaia.

Altri

La voce include attrezzature varie, nonché apparecchiature di reparto e laboratorio e altri beni quali mobilio, macchine d'ufficio, macchine elettroniche, attrezzatura minuta, autovetture e automezzi.

Gli incrementi, pari complessivamente a € 1.181 migliaia, sono riferiti principalmente a mobilio e apparecchiature elettroniche per € 409 migliaia, nonché ad acquisti di attrezzature industriali per € 731 migliaia.

Sono peraltro incluse immobilizzazioni in corso per € 41 migliaia.

Immobilizzazioni materiali per titolo di proprietà

Si segnala che non vi sono immobilizzazioni in *leasing* finanziario, pertanto tutte le immobilizzazioni riportate nella precedente tabella risultano essere di proprietà della Società.

Di seguito, in conformità a quanto disposto dai principi contabili internazionali, IAS 16, paragrafo 79, si forniscono alcune informazioni aggiuntive.

	Terreni e fabbricati €/000	Impianti e macchinari €/000	Altri €/000	Totale €/000
Valore lordo cespiti completamente ammortizzati e ancora in funzione	2.835	70.708	8.053	81.596
Valore netto cespiti ritirati dall'uso attivo e non classificati come destinati alla vendita	3	108	-	111

19. Investimenti immobiliari

Gli investimenti immobiliari, pari a € 430 migliaia, sono costituiti da appartamenti e negozi, siti in Milano e Verbania. Sono altresì inclusi due fabbricati rurali, situati nella provincia di Cuneo. L'ammortamento, pari a € 17 migliaia, è stato iscritto tra i costi di struttura.

Il costo a cui sono iscritti tali immobili approssima il loro *fair value* alla data di bilancio.

20. Avviamento e marchi

Gli avviamenti e i marchi risultano iscritti rispettivamente per € 307.082 migliaia e per € 120.542 migliaia.

Non si rilevano movimenti nel corso dell'esercizio.

Gli avviamenti si sono originati a seguito delle fusioni per incorporazione di società controllate.

In particolare il valore dell'avviamento derivante dalla fusione di Francesco Cinzano&C.ia S.p.A., finalizzata nel 2003, è pari a € 71.046 migliaia; l'avviamento generato dalla fusione di Campari-Crodo S.p.A., finalizzata nel 2004, è pari a € 98.177 migliaia e, infine, il valore dell'avviamento emerso dalla fusione di Barbero 1891 S.p.A., avvenuta nel 2006, è pari a € 137.859 migliaia.

L'avviamento non è ammortizzato, ma sottoposto alla verifica di perdita di valore (*impairment test*) annualmente o più frequentemente se eventi o cambiamenti di circostanze indicano possibile tale perdita.

I marchi includono il valore dei marchi GlenGrant pari a € 98.264 migliaia, Riccadonna, pari a € 11.300 migliaia, Old Smuggler per € 6.000 migliaia, Cynar (Brasile e Svizzera) per € 1.626 migliaia, Cinzano per € 771 migliaia, nonché X-Rated (marchi internazionali) per € 1.553 migliaia e Mondoro (Stati Uniti) per € 1.028 migliaia.

I marchi non sono ammortizzati in quanto si ritiene abbiano vita utile indefinita ma sono assoggettati annualmente o più frequentemente se eventi o cambiamenti di circostanze indicano possibile una perdita, alla verifica di perdite di valore (*impairment test*).

Al 31 dicembre 2013, i test di *impairment* effettuati sia sui marchi che sugli avviamenti iscritti in bilancio non hanno evidenziato perdite durevoli di valore.

21. Impairment

Con riferimento alla verifica di possibile perdita di valore delle attività intangibili di Davide Campari-Milano S.p.A. è stata effettuata una valutazione dell'avviamento e dei marchi a livello aggregato utilizzando il criterio del *fair value* (valore equo) dedotti i costi di vendita.

Tale metodologia si basa sull'applicazione di parametri dedotti dalla valutazione attribuita a *business* oggetto di acquisizione e comparabili, in un mercato attivo, in termini di tipologia di *business* acquisito e struttura della transazione: si tratta di parametri o moltiplicatori impliciti ricavati dal rapporto tra il controvalore pagato per l'acquisizione e specifiche grandezze economico-finanziarie delle stesse società. In particolare, ai fini della determinazione del valore recuperabile dell'avviamento e dei marchi è stato utilizzato il metodo del *fair value*, impiegando il moltiplicatore del reddito operativo pre-ammortamenti ('EV/EBITDA') dedotto da un campione di transazioni comparabili per quanto riguarda l'oggetto dell'acquisizione. Si ritiene infatti che l'utilizzo di questo moltiplicatore sia particolarmente efficace in quanto evita distorsioni causate dalle diverse normative fiscali e strutture finanziarie, è meno sensibile a distorsioni causate da variazioni degli utili di carattere eccezionale, e facilita il confronto a livello internazionale.

Al 31 dicembre 2013 l'*impairment test*, applicato in base alla metodologia sopra descritta, ha riscontrato l'integrale recuperabilità del valore dell'avviamento e dei marchi iscritti.

Anche in considerazione dell'attuale situazione di volatilità dei mercati e di incertezza sulle prospettive economiche future, è stata sviluppata un'analisi di sensitività rispetto al valore recuperabile dell'avviamento e dei marchi di Davide Campari-Milano S.p.A., ipotizzando una riduzione fino al 20% della grandezza economica a cui si applica il moltiplicatore. L'analisi di sensitività sopra descritta ha confermato l'integrale recuperabilità dei valori dell'avviamento e dei marchi.

L'allocazione dei valori di avviamento e marchi al 31 dicembre 2013 è esposta nella seguente tabella.

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Marchi		
Riccadonna	11.300	11.300
Cinzano	771	771
Cynar (Brasile e Svizzera)	1.626	1.626
X-Rated Fusion Liqueur	1.553	1.553
GlenGrant	98.264	98.264
Mondoro (USA)	1.028	1.028
Old Smuggler	6.000	6.000
Totale marchi	120.542	120.542
Avviamento		
Da fusione Francesco Cinzano&C.ia S.p.A.	71.046	71.046
Da fusione Campari-Crodo S.p.A.	98.177	98.177
Da fusione Barbero 1891 S.p.A.	137.859	137.859
Totale avviamento	307.082	307.082
Totale marchi e avviamento	427.624	427.624

22. 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	14.387	11.000	25.387
Fondo ammortamento iniziale	(9.012)	(1.571)	(10.583)
Saldo al 31 dicembre 2012	5.375	9.429	14.804
Investimenti	1.458	-	1.458
Ammortamenti del periodo	(1.932)	(674)	(2.606)
Riclassifiche e altri movimenti	(30)	-	(30)
Saldo al 31 dicembre 2013	4.871	8.755	13.626
Valore di carico finale	15.815	11.000	26.815
Fondo ammortamento finale	(10.944)	(2.245)	(13.189)

Gli investimenti significativi nell'area informatica sono imputabili al completamento di alcuni importanti progetti di integrazione dei sistemi informativi della Capogruppo sulla nuova piattaforma globale di Gruppo, sulla quale nel corso degli anni stanno migrando tutte le società del Gruppo stesso. Tali investimenti afferiscono non solo all'ambito transazionale, ma anche i sistemi di *business intelligence* e *business process management*, in diversi processi.

Ne derivano acquisti di licenze d'uso e *software* complessivamente pari a € 279 migliaia, nonché la finalizzazione di nuove spese incrementative di *software* per € 1.179 migliaia, relative a progetti in corso, incluse immobilizzazioni in corso per € 687 migliaia.

23. Partecipazioni in società controllate

Il 27 dicembre 2013, la società integralmente controllata DI.CI.E. Holding B.V. ha deliberato la distribuzione di un dividendo in natura rappresentato dalla quota di partecipazione del 35% detenuta in Campari Benelux S.A., società integralmente controllata direttamente e indirettamente da Davide Campari-Milano S.p.A. L'operazione rientra nell'ambito di un più ampio cambiamento organizzativo volto soprattutto ad accorciare la catena societaria di controllo e a ottimizzare la gestione di tesoreria di Gruppo, avvicinando alla Capogruppo le disponibilità finanziarie di Campari Benelux S.A. Il valore del dividendo ricevuto e della conseguente quota di partecipazione, pari a € 106.565 migliaia, è pari all'apporto al bilancio consolidato e sostanzialmente corrisponde al 35% del patrimonio netto di Campari Benelux S.A. Tale valore, essendo il patrimonio netto di Campari Benelux S.A. rappresentato essenzialmente da liquidità, è avvalorato altresì dalla apposita perizia redatta da un esperto indipendente come richiesto dalle normative locali.

Inoltre, nel corso dell'esercizio è stata costituita la società Campari International S.r.l., che Davide Campari-Milano S.p.A. controlla integralmente, vocata al controllo dei mercati internazionali.

Il 15 novembre è stata costituita Campari Services S.r.l., mediante il conferimento del ramo d'azienda relativo allo svolgimento delle attività amministrative e contabili di Davide Campari-Milano S.p.A. Il valore del ramo d'azienda conferito, valutato con una perizia di un terzo indipendente, è stato attribuito interamente a capitale sociale della società conferitaria. La nuova società ha per oggetto l'attività di fornitura di servizi di assistenza contabile, finanziaria, tecnico-amministrativa e bilancistica alle società del Gruppo, sia italiane che estere.

Le ulteriori variazioni iscritte nel valore delle partecipazioni, derivano dalla contabilizzazione delle quote dei piani di *stock option* emessi dalla Società e assegnati ad amministratori e dipendenti delle società controllate, e il relativo riconoscimento della capitalizzazione alle società controllate stesse.

Permane la differenza negativa tra il costo d'iscrizione della partecipazione in Campari do Brasil Ltda. e la relativa quota di patrimonio netto. Si ritiene tuttavia che tale differenza non rappresenti una perdita durevole di valore, coerentemente agli *impairment test* effettuati.

Descrizione	31 dicembre 2012	Incrementi	Decrementi	31 dicembre 2013
	€/000	€/000	€/000	€/000
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	497.324	1.127	-	498.451
Campari Benelux S.A.	64.001	106.565	-	170.566
Campari do Brasil Ltda.	126.106	494	-	126.600
Campari España S.L.	326.904	94	-	326.998
Campari International S.r.l.	-	728	-	728
Campari Services S.r.l.	-	10	-	10
DI.CI.E. Holding B.V.	32.926	2.285	343	34.868
Sella&Mosca S.p.A.	86.322	304	-	86.626
T.J. Carolan&Son Ltd.	100.814	24	-	100.838
	1.234.397	111.631	343	1.345.685

Partecipazioni in società controllate

Denominazione	Sede	Valuta	Capitale	Patrimonio netto	Utile(perdita)	Percentuale		Valore
			sociale	al 31 dicembre 2013	2013	partecipazione	di bilancio	
			in valuta	€/000	€/000	Diretta	Indiretta	€/000
Campari (Beijing) Trading Co. Ltd.	Beijing	RMB	65.300.430	-1.288	-881		100,00	
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	San Francisco	USD	566.321.274	771.004	45.506	100,00		498.451
Campari Argentina S.A.	Buenos Aires	ARS	184.006.830	19.353	-969		100,00	
Campari Australia Pty Ltd.	Sydney	AUD	21.500.000	25.965	-63		100,00	
Campari Austria Gmbh	Wien	€	500.000	1.879	1.379		100,00	
Campari Benelux S.A.	Bruxelles	€	246.926.407	308.194	9.383	61,00	39,00	170.566
Campari Deutschland GmbH	Oberhaching	€	5.200.000	15.587	8.951		100,00	
Campari do Brasil Ltda.	Barueri	BRL	239.778.071	77.797	2.027	100,00		126.600
Campari España S.L.	Madrid	€	3.272.600	322.035	78	100,00		326.998
Campari International S.r.l.	Sesto San Giovanni	€	700.000	3.392	2.664	100,00		728
Campari Services S.r.l.	Sesto San Giovanni	€	10.000	10		100,00		10
Campari International S.A.M. ^(*)	Monaco	€	70.000.000	21.339	-127		100,00	
Campari Ukraine LLC	Kiev	UAH	30.207.850	2.787	126		100,00	
Campari Japan Ltd.	Tokyo	JPY	3.000.000	67	7		100,00	
Campari Mexico, S.A. de C.V.	Jalisco	MXN	294.945.500	9.440	-3.043		100,00	
Campari RUS OOO	Moscow	RUB	2.010.000.000	45.105	-3.315		100,00	
Campari Schweiz A.G.	Baar	CHF	500.000	2.817	1.401		100,00	
Campari South Africa Pty Ltd.	Cape Town	ZAR	5.747.750	-258	-727		100,00	
Campari Wines S.r.l.	Alghero	€	100.000	555	-852		100,00	
Cjsc 'Odessa Sparkling Wine Company'	Odessa	UAH	158.041.016	8.920	-2.536		99,96	
DI.CI.E. Holding B.V.	Amsterdam	€	15.015.000	296.351	-8.159	100,00		34.868
Glen Grant Ltd.	Rothes	GBP	24.949.000	115.855	300		100,00	
Gregson's S.A.	Montevideo	UYU	175.000	587	104		100,00	
Kaloyannis-Koutsikos Distilleries S.A.	Volos	€	6.811.220	9.055	1.773		75,00	
Lamargue S.a.r.l.	Saint Gilles	€	750.000	388	-136		100,00	
Red Fire Mexico, S. de R.L. de C.V.	Jalisco	MXN	1.254.250	-189	-25		100,00	
Sella&Mosca S.p.A.	Alghero	€	15.726.041	34.061	-387	100,00		86.626
Société Civile du Domaine de la Margue	Saint Gilles	€	6.793.200	-390	-411		100,00	
T.J. Carolan&Son Ltd.	Dublin	€	2.600	145.471	9.048	76,92	23,08	100.838
J. Wray&Nephew (UK) Ltd.	London	GBP	10.000	404	672		100,00	
J. Wray&Nephew Ltd.	Kingston	JMD	600.000	115.814	-10.153		100,00	
J. Wray y Sobrino de Costa Rica S.A.	San José	CRC	1.000.000	104	-9		100,00	
Rum Company (New Zealand)	Auckland	NZD	10.000	2.293	1.515		100,00	
Wray&Nephew (Canada) Ltd.	Mississauga	CAD	100	3.274	-471		100,00	
Totale partecipazioni in società controllate								1.345.685

^(*) società in liquidazione

Partecipazioni in società collegate

Denominazione	Sede	Valuta	Capitale	Patrimonio netto al	Utile (perdita)	Percentuale	
			sociale	31 dicembre 2012 ^(*)	2012 ^(*)	partecipazione	Indiretta
			in valuta	€/000	€/000	Diretta	Indiretta
Jamaica Joint Venture Investment Co. Ltd.	Kingston	JMD	450.000	2.798	2.623		33,3
Manhart Properties Ltd.	Kingston	JMD	4.891.032	1.770	1.554		100,0
City Properties Ltd.	Kingston	JMD	370.000	1.043	1.068		100,0

^(*) Ultimi dati disponibili convertiti ai cambi dell'esercizio 2013

24. Altre attività non correnti

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Attività finanziarie non correnti	9.830	13.654
Partecipazioni in altre imprese	153	153
Crediti verso parti correlate	1.936	1.927
Crediti verso altri non correnti, di cui:	2.970	2.981
- Depositi cauzionali	9	9
- Crediti fiscali	2.961	2.972
Totale	14.889	18.715

Il dettaglio delle 'Partecipazioni in altre imprese' è il seguente:

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Agenzia Pollenzo Bra	77	77
Emittenti Titoli S.p.A.	38	38
Società cooperativa lavorazione vinacce	16	16
Altre quote di partecipazioni	22	22
Partecipazioni in altre imprese	153	153

Tra le attività finanziarie non correnti è iscritto il credito verso banche, pari a € 9.830 migliaia, che rappresenta la quota derivante dalla chiusura del derivato di copertura sul tasso di interesse del prestito obbligazionario in Euro, emesso sul mercato europeo nel 2009.

I crediti fiscali, pari a € 2.961 migliaia, derivano dal diritto al rimborso delle maggiori imposte sui redditi versate in esercizi precedenti per effetto dell'ineducibilità dell'IRAP, riferibile a spese per il personale dipendente ed assimilato, a seguito delle recenti modifiche legislative introdotte dall'articolo 2, comma 1 del D.L. n. 201/2011, integrato dall'articolo 4, comma 12, del D.L. 2 marzo 2012, n.16. A tale proposito la Società aveva presentato le relative istanze di rimborso cartacee.

25. Rimanenze

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Materie prime	7.203	7.208
Materiale di confezionamento	5.979	5.898
Materie sussidiarie	1.347	1.466
Materiale di manutenzione	1.478	1.455
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	30.265	34.652
Prodotti finiti e merci	29.113	33.094
	75.385	83.773

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

	€/000
Saldo al 31 dicembre 2012	424
Accantonamenti	301
Utilizzi	(365)
Saldo al 31 dicembre 2013	360

La diminuzione del valore delle rimanenze a fine periodo rispetto all'anno precedente risponde agli obiettivi di più efficiente gestione delle scorte, grazie a una più efficace pianificazione dei flussi di approvvigionamento e delle giacenze di magazzino.

I beni in magazzino svalutati al 31 dicembre 2012, nel corso dell'anno sono stati in parte oggetto di distruzione, che ha comportato il parziale utilizzo del relativo fondo svalutazione iscritto lo scorso esercizio.
L'impatto a conto economico della variazione delle rimanenze è complessivamente pari a € 8.388 migliaia.

26. Crediti commerciali e altri crediti

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Crediti commerciali verso clienti terzi Italia	48.022	60.487
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	5.567	4.246
Crediti commerciali verso parti correlate	58.826	52.750
Crediti commerciali	112.415	117.483
Crediti verso Erario	328	160
Crediti verso clienti non commerciali	59	3.559
Crediti per cessioni immobilizzazioni	502	1.231
Acconti su immobilizzazioni materiali	27	5
Crediti verso fornitori	-	578
Crediti verso agenti	10	12
Crediti verso dipendenti	284	237
Crediti verso Istituti Previdenziali	544	481
Crediti verso parti correlate	9.713	11.935
Crediti per costi prepagati	2.402	917
Crediti verso altri	42	50
Crediti in sofferenza diversi	170	93
Fondo svalutazione crediti diversi	(103)	(93)
Altri crediti	13.978	19.165

Per quanto riguarda i crediti verso parti correlate, si rimanda alla nota 42-Parti correlate.
Tali crediti sono tutti esigibili entro 12 mesi.

I crediti per cessione di immobilizzazioni si riferiscono al perfezionamento della vendita effettuata nel corso del 2011, del fabbricato industriale sito in Sulmona, a Refresco Italy S.p.A.: la quota di credito non ancora incassata alla data di chiusura del presente bilancio è connessa all'esito dell'istruttoria Invitalia ancora in corso.

I crediti verso l'Erario sono costituiti da crediti per imposte diverse a rimborso.

Nella tabella seguente si riepiloga il dettaglio dei crediti per anzianità.

Ai fini di quest'analisi, negli altri crediti verso terzi sono esclusi gli acconti a fornitori di immobilizzazioni, i crediti verso fornitori per gli anticipi corrisposti, i crediti fiscali, i crediti verso dipendenti e istituti previdenziali.

31 dicembre 2013	Crediti commerciali verso terzi	Crediti per contributi attivi su costi promozionali	Crediti commerciali verso parti correlate	Altri crediti verso terzi	Altri crediti verso parti correlate	Totale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
Non scaduto e non svalutato	2.849	3.226	58.826	5	5.675	70.581
Scaduto e non svalutato:						
Meno di 30 giorni	20.442	155	-	1	1.112	21.710
30-90 giorni	13.019	1.106	-	2	892	15.019
Entro 1 anno	6.562	906	-	127	541	8.136
Entro 5 anni	1.971	174	-	137	1.061	3.343
oltre 5 anni	(8)	-	-	-	124	116
Totale scaduto e non svalutato:	41.986	2.341	-	267	3.730	48.324
Scaduto e svalutato	6.936	-	-	103	-	7.039
Importo svalutazione	(3.749)	-	-	(103)	-	(3.852)
Totale	48.022	5.567	58.826	272	9.405	122.092
Crediti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	-	-	-	3.993	308	4.301
Totale	48.022	5.567	58.826	4.265	9.713	126.393

31 dicembre 2012	Crediti commerciali verso terzi €/000	Crediti per contributi attivi su costi promozionali €/000	Crediti commerciali verso parti correlate €/000	Altri crediti verso terzi €/000	Altri crediti verso parti correlate €/000	Totale €/000
Non scaduto e non svalutato	28.360	2.862	52.750	(788)	9.478	92.662
Scaduto e non svalutato:						
Meno di 30 giorni	6.748	792	-	1.998	173	9.711
30-90 giorni	10.954	20	-	808	465	12.247
Entro 1 anno	10.192	157	-	858	1.129	12.336
Entro 5 anni	630	415	-	564	436	2.045
oltre 5 anni	(7)	-	-	-	125	118
Totale scaduto e non svalutato:	28.517	1.384	-	4.228	2.328	36.457
Scaduto e svalutato	7.620	-	-	93	-	7.713
Importo svalutazione	(4.010)	-	-	(93)	-	(4.103)
Totale	60.487	4.246	52.750	3.440	11.806	132.729
Crediti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	-	-	-	3.790	129	3.919
Totale	60.487	4.246	52.750	7.230	11.935	136.648

La voce 'crediti commerciali,' pari a € 48.022 migliaia al 31 dicembre 2013 registra un decremento pari al 20,6% rispetto all'anno precedente attribuibile principalmente all'effetto delle disposizioni dell'articolo 62 del D.L. 1 del 24 gennaio 2012 che prevede, tra l'altro, la riduzione dei termini di pagamento dei prodotti agroalimentari deperibili e non, rispettivamente a 30 e 60 giorni; pertanto, con l'introduzione dell'obbligo di pagamento entro i termini suddetti, le dilazioni di pagamento superiori ai termini di 60 giorni non sono generalmente ammesse.

La composizione di tali crediti, esclusivamente verso clienti nazionali, è estremamente variegata sia per i diversi canali di mercato cui fa riferimento, sia per dimensioni e caratteristiche commerciali, che per importanza di volumi sviluppati, caratterizzata da un elevato numero di clienti, con una presenza distribuita su tutto il territorio italiano, ed equilibrata nei due canali di vendita, quello della grande distribuzione e distribuzione organizzata, e quello tradizionale, con una significativa presenza nel canale 'horeca' (hotel-restaurant-cafe).

Il portafoglio prodotti commercializzato è decisamente ampio, formato sia da prodotti del Gruppo Campari, che da prodotti in licenza di distribuzione.

Nessun rischio di concentrazione di mercato si rileva poiché i primi dieci clienti sviluppano solo il 22,27% del fatturato complessivo.

La Società è dotata di una funzione di *credit management*, dedicata esclusivamente al controllo dello stato dei crediti, al sollecito degli incassi, e alla gestione mirata e puntuale dell'esposizione dei singoli clienti, tramite procedure interne di monitoraggio del rischio.

Con il supporto di legali, sono regolarmente seguiti i crediti in contenzioso, al fine di un aggiornamento costante delle fasi di avanzamento delle singole pratiche, riflesso peraltro nell'appostamento del fondo svalutazione crediti.

I crediti commerciali verso terzi per i quali viene valutata una riduzione durevole di valore sono classificati in sofferenza, principalmente scaduti da oltre un anno e gestiti tramite procedure legali.

L'ammontare di tali crediti iscritto al 31 dicembre 2013, al lordo della relativa svalutazione, risulta pari a € 6.936 migliaia, e il relativo fondo svalutazione, pari a € 3.749 migliaia, si è movimentato nel corso del 2013 a seguito di accantonamenti pari a € 2.027 migliaia e utilizzi pari a € 2.288 migliaia, questi ultimi pressoché interamente ascrivibili alla chiusura di pratiche legali in corso già dagli anni precedenti.

L'ammontare delle perdite registrate nel corso dell'anno è stato pari allo 0,51% del fatturato.

Il fondo svalutazione crediti viene appostato per accogliere le svalutazioni opportune di specifiche posizioni creditorie, affinché venga correttamente rappresentato in bilancio il presunto valore di realizzo delle stesse.

Nel corso dell'esercizio il fondo svalutazione si è movimentato nel seguente modo.

	Fondo svalutazione crediti commerciali €/000
Saldo al 31 dicembre 2012	4.010
Accantonamenti	2.027
Utilizzi	(2.288)
Saldo al 31 dicembre 2013	3.749
Saldo al 31 dicembre 2011	3.361
Accantonamenti	3.472
Utilizzi	(2.823)
Saldo al 31 dicembre 2012	4.010

Il valore totale dei crediti commerciali a scadere, pari a € 2.849 migliaia risulta così composta: per € 51.501 migliaia si tratta di crediti commerciali non scaduti, non soggetti a svalutazione e considerati interamente incassabili, e per € - 48.652 migliaia da debiti per sconti differiti e premi di fine anno da riconoscere ai clienti e che saranno debitamente regolati nei primi mesi dell'anno successivo, perciò interamente classificati nella fascia 'non scaduti'. L'importo a scadere risultante alla chiusura dell'esercizio 2012 era invece pari a € 28.360 migliaia, ed era pari al 46,89% del totale dei crediti risultanti pari a € 60.487 migliaia.

Come esposto nella tabella, il 73% del totale scaduto è circoscritto a crediti scaduti entro 90 giorni.

I giorni medi d'incasso risultano pari a 74, in netto decremento rispetto alla fine dell'esercizio precedente (96 giorni): tale miglioramento scaturisce dall'effetto positivo dall'introduzione delle disposizioni di cui all'articolo 62 del D.L. 1 del 24 gennaio 2012 e come sopra illustrato.

Si ritiene infine che la miglior stima del massimo rischio di credito a cui la Società è esposta, corrisponda al totale dei crediti in sofferenza pari a € 6.936 migliaia.

I crediti per contributi attivi su costi promozionali pari a € 5.567 migliaia, sono iscritti verso *partner* commerciali con i quali sono in essere contratti di licenza di distribuzione, che prevedono altresì la condivisione dei costi promozionali sostenuti a supporto dei marchi distribuiti.

I crediti commerciali verso parti correlate, pari a € 58.826 migliaia sono da ritenersi interamente a scadere; si rimanda alla nota 42-Parti correlate per ulteriori dettagli su tali rapporti.

Gli altri crediti verso terzi in sofferenza, al lordo della relativa svalutazione, ammontano a € 103 migliaia e il relativo fondo svalutazione, pari a € 103 migliaia, ha registrato solo accantonamenti di € 10 migliaia come esposto nella tabella sottostante.

	Fondo svalutazione altri crediti €/000
Saldo al 31 dicembre 2012	93
Accantonamenti	10
Saldo al 31 dicembre 2013	103
Saldo al 31 dicembre 2011	178
Utilizzi	(85)
Saldo al 31 dicembre 2012	93

27. Crediti per imposte

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Crediti tributari verso correlate	2.222	-
	2.222	-

I crediti verso parti correlate riguardano esclusivamente le imposte dirette (IRES) oggetto di consolidato fiscale nazionale verso la consolidante fiscale Alicros S.p.A., non fruttiferi di interessi. L'inversione tra il credito verso parti correlate registrato nel presente esercizio e il debito verso parti correlate registrato l'esercizio precedente dipende esclusivamente dai termini e dalle modalità di effettuazione dei versamenti periodici infrannuali previsti per legge nell'ambito del regime di consolidato fiscale nazionale.

28. Crediti finanziari correnti

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Titoli e depositi a termine	25.000	35.000
Rateo netto interessi attivi swap su prestiti obbligazionari	689	741
Crediti finanziari a breve verso parti correlate	71.778	40.900
Altri crediti finanziari correnti	4.898	5.925
<i>Fair value</i> altri derivati <i>hedging</i> -acquisti	98	-
<i>Fair value</i> altri derivati <i>hedging</i> -vendite	11	-
Altri crediti finanziari correnti	77.474	47.566
Crediti finanziari correnti	102.474	82.566

Nei crediti finanziari sono inclusi depositi a termine scadenti nel mese di aprile 2014 per € 25.000 migliaia.

Le altre attività finanziarie sono costituite dalla parte corrente del credito sorto a seguito dell'interruzione di alcuni contratti di copertura sul prestito obbligazionario del 2009 della Capogruppo, che ammonta a € 4.898 migliaia (€ 5.925 migliaia al 31 dicembre 2012). Il *discontinuing* di questi contratti ha comportato l'iscrizione di un credito finanziario che viene incassato sulla restante durata del prestito sottostante, fino al 2016. La parte non corrente di questo credito, pari a € 9.830 migliaia (€ 13.654 migliaia al 31 dicembre 2012) è inclusa nei crediti finanziari non correnti, alla nota 24- Altre attività non correnti.

29. Disponibilità liquide e raccordo con la posizione finanziaria netta

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

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Conti correnti bancari	25.529	37.503
Denaro e altri valori in cassa	18	14
Depositi a termine	95.081	110.160
Totale disponibilità liquide e mezzi equivalenti	120.628	147.677

Le disponibilità liquide pari complessivamente a € 120.628 migliaia, risultano inferiori rispetto all'anno precedente.

Il raccordo con la posizione finanziaria netta della Società è il seguente:

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Totale	di cui verso società del Gruppo	Totale	di cui verso società del Gruppo
	€/000	€/000	€/000	€/000
Disponibilità liquide	18	-	14	-
Altre disponibilità liquide	120.610	-	147.663	-
Liquidità (A)	120.628	-	147.677	-
Crediti finanziari correnti (B)	102.474	71.778	82.566	40.900
Debiti bancari correnti	7	-	3	-
Altri debiti finanziari correnti	50.733	30.985	78.743	58.256
Indebitamento finanziario corrente (C)	50.740	30.985	78.746	58.256
Disponibilità/Indebitamento finanziario corrente netto (A+B-C)	(172.362)	(40.793)	(151.497)	17.356
Obbligazioni emesse	976.181	-	990.759	-
Altri debiti non correnti	240.954	200.000	229.154	200.000
Indebitamento finanziario non corrente (D)	1.217.135	200.000	1.219.913	200.000
Indebitamento finanziario netto (A+B-C-D) (*)	1.044.773	159.207	1.068.416	217.356
Raccordo con la posizione finanziaria netta:				
Crediti finanziari non correnti	9.830	-	13.654	-
Posizione finanziaria netta	1.034.943	159.207	1.054.762	217.356

(*) Conforme alla definizione di indebitamento netto come da comunicazione Consob DEM 6064293 del 28 luglio 2006.

Per tutte le informazioni riguardanti le voci che compongono la posizione finanziaria netta al di fuori della liquidità, si rinvia alle note 24-Attività non correnti, 28-Crediti finanziari correnti e 32-Passività finanziarie.

30. Attività non correnti destinate alla vendita

Rimane iscritta nelle Attività non correnti destinate alla vendita una porzione residuale del sito di Termoli, per € 1.022 migliaia, a fronte della quale continuano concrete seppur complesse trattative di vendita con potenziali acquirenti, con i quali è in via di definizione il difficile programma di dismissione.

31. Patrimonio netto

La Società gestisce la struttura del capitale e la modifica in funzione delle variazioni delle condizioni economiche e delle peculiarità di rischio dell'attività sottostante.

Al fine di mantenere o modificare la struttura del capitale, la Società può adeguare i dividendi pagati agli azionisti e/o emettere nuove azioni.

Si precisa che la gestione del capitale di rischio viene effettuata a livello di Gruppo. Si rimanda pertanto alle corrispondenti note di commento al bilancio consolidato.

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

Capitale

Al 31 dicembre 2013 il capitale sociale è suddiviso in 580.800.000 azioni ordinarie, dal valore nominale di € 0,10 interamente versati.

Con delibera dell'Assemblea del 30 aprile 2013, la Società ha destinato l'utile dell'esercizio 2012, pari a € 82.900 migliaia, a dividendo per l'importo di € 39.848 migliaia, pari a € 0,07 per ciascuna delle azioni in circolazione, e a utili a nuovo l'importo di € 43.052 migliaia.

Azioni in circolazione e azioni proprie

La movimentazione delle azioni in circolazione e azioni proprie durante l'esercizio è stata la seguente.

	Numero azioni			Valore nominale		
	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
				€	€	€
Azioni in circolazione all'inizio dell'esercizio	576.301.882	577.453.435	578.522.820	57.630.188	57.745.343	57.852.282
Acquisti a favore piano <i>stock option</i>	(8.264.835)	(4.613.817)	(9.540.000)	(826.483) -	(461.381)	(954.000)
Vendite	7.646.129	3.462.264	8.470.615	764.613 -	346.226	847.061
Azioni in circolazione alla fine dell'esercizio	575.683.176	576.301.882	577.453.435	57.568.318	57.630.188	57.745.343
Totale azioni proprie possedute	5.116.824	4.498.118	3.346.565	511.682	449.812	334.657
% delle azioni proprie sul numero totale di azioni	0,9%	0,8%	0,6%			

Nel 2013 sono state acquistate 8.264.835 azioni proprie, a un prezzo complessivo di acquisto di € 49.078 migliaia, equivalente a un prezzo medio unitario di € 5,938. Sono state vendute 7.646.129 azioni proprie ad un valore di mercato di € 23.225 migliaia. Le azioni proprie al 31 dicembre 2013 risultano quindi pari a 5.116.824.

Inoltre, successivamente al 31 dicembre 2013 e fino all'autorizzazione alla pubblicazione dello stesso, sono state fatte ulteriori operazioni di acquisto di 200.000 azioni proprie, a un prezzo medio di € 5,90 e di vendita di azioni proprie per esercizi di *stock option* per un totale di 522.438 azioni; il numero delle azioni proprie alla data di approvazione della presente relazione risulta pertanto essere pari a 4.788.386 .

Dividendi pagati e proposti

I dividendi deliberati e pagati nell'esercizio e in quello precedente e i dividendi sottoposti ad approvazione da parte dell'Assemblea che approva il bilancio chiuso al 31 dicembre 2013 sono i seguenti.

	Ammontare totale		Dividendo per azione	
	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000	€	€
Deliberati e pagati durante l'anno su azioni ordinarie	39.848	40.505	0,07	0,07
Dividendi proposti su azioni ordinarie ^(*)	46.081		0,08	

^(*) calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del consiglio di amministrazione del 12 marzo 2014

Altre riserve

	Riserva azioni proprie	<i>Stock option</i>	Riserva <i>cash flow</i> <i>hedging private</i> <i>placement</i>	Riserva <i>cash flow</i> <i>hedging contratti</i> <i>forward</i>	Riserva fondi pensione	Riserva contratto di programma	Totale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
Saldo al 31 dicembre 2012	(24.645)	19.583	(3.572)	-	-	3.776	(4.858)
Costituzione riserva			-	-	(329)	-	(329)
Costo <i>stock option</i> dell'esercizio	-	4.365	-	-	-	-	4.365
Acquisto di azioni proprie	(49.078)	-	-	-	-	-	(49.078)
Cessione di azioni proprie	42.916	-	-	-	-	-	42.916
Quote <i>stock option</i> società controllate	-	4.357	-	-	-	-	4.357
Rilascio per utilizzi e non esercizio	-	(5.349)	-	-	-	-	(5.349)
<i>Cash flow hedging</i> -adeguamento del periodo	-	-	1.284	121	-	-	1.405
<i>Reversal</i> del periodo	-	-	(1.116)	-	-	-	(1.116)
Effetto fiscale	-	-	(353)	(33)	91	-	(295)
Saldo al 31 dicembre 2013	(30.807)	22.956	(3.757)	88	(238)	3.776	(7.982)

Relativamente alle vendite di azioni proprie dell'esercizio, movimentate nella tabella precedente al costo originario di acquisto, la Società ha registrato una perdita netta di € 19.690 migliaia contabilizzata a patrimonio netto.

- **Riserva per azioni proprie in portafoglio**

La riserva include le variazioni derivanti dall'acquisto e dalla cessione delle azioni proprie, destinate ai piani di *stock option* emessi dalla Società.

- **Riserva per *stock option***

L'accantonamento alla riserva di *stock option* complessivamente rilevato nell'esercizio a fronte di pagamenti basati su azioni è pari a € 8.722 migliaia, di cui iscritte in contropartita alle relative partecipazioni, per l'assegnazione di *stock option* ad amministratori e dipendenti di società controllate, pari a € 4.357 migliaia.

Nel corso dell'anno sono state esercitate opzioni assegnate a soggetti beneficiari in capo a Davide Campari-Milano S.p.A. per € 2.603 migliaia, e opzioni assegnate a soggetti beneficiari delle società controllate per € 2.375 migliaia.

Infine, nel corso dell'esercizio sono state annullate opzioni per € 371 migliaia.

Si rimanda alla nota 38-Piano di *stock option* per l'informativa completa relativamente ai piani di *stock option*.

- **Riserva *cash flow hedging***

La riserva di *cash flow hedging* accoglie la contropartita degli strumenti di copertura del rischio tasso di interesse di due dei prestiti obbligazionari collocati dalla Società, quello in Dollari USA e a tasso fisso sul mercato statunitense, nonché quello in Euro e a tasso fisso sul mercato istituzionale europeo (Eurobond 2009), nonché gli strumenti di copertura del rischio di cambio sui flussi di acquisti e vendite in valuta.

Nel conto economico viene riversata la parte di riserva iscritta nel patrimonio netto, coerentemente al realizzarsi dei flussi finanziari coperti e all'emergere dei relativi effetti economici, a fronte dell'operazione di copertura sui tassi d'interesse posta in essere.

Gli effetti fiscali differiti sulla riserva di *cash flow hedging* sono pari complessivamente a € 1.087 migliaia.

La movimentazione della riserva, con il relativo effetto fiscale differito, è esposta alla nota 39-Strumenti finanziari.

Riserva Contratto di Programma 'Consorzio Sviluppo Agroindustriale Piemontese'

La riserva, pari a € 3.776 migliaia, è stata costituita nel corso dell'esercizio 2010, a fronte della richiesta di agevolazioni finanziarie presentata nell'ambito del contratto di Programma stipulato in data 24 luglio 2008 tra il 'Consorzio Sviluppo Agroindustriale Piemontese', di cui la Società fa parte quale consorziata, ed il Ministero dello Sviluppo Economico, in conformità alla normativa vigente. Tale riserva non potrà essere distolta per tutta la durata del programma di investimenti.

Utili a nuovo

In seguito alla delibera dell'Assemblea del 30 aprile 2013, l'utile realizzato al 31 dicembre 2012, pari a € 82.900 migliaia, è stato destinato come segue:

- € 39.848 a dividendo;
- € 43.052 a utili a nuovo.

Utili (perdite) direttamente iscritti a patrimonio netto

Nel corso dell'esercizio 2013 la riserva di *cash flow hedge* è stata incrementata di € 1.405 migliaia, che, al netto del relativo effetto fiscale differito, risulta pari a € 1.018 migliaia. Il saldo della riserva di *cash flow hedge* al 31 dicembre 2013, al netto dell'effetto fiscale, è pari a € 2.866 migliaia. Il *reversal* di periodo a conto economico della medesima riserva è pari a € 1.547 migliaia.

Inoltre, sono iscritti nel patrimonio netto le perdite derivanti dalle vendite di azioni proprie realizzate nel periodo, pari a € 19.690 migliaia.

Disponibilità delle poste di patrimonio netto

Patrimonio netto al 31 dicembre 2013	Importo	Possibilità di utilizzazione	quota disponibile	Riepilogo delle utilizzazioni effettuate nei tre precedenti esercizi:	
natura/descrizione	€/000		€/000	per copertura perdite	per altre ragioni
Capitale sociale (1)	58.080	---			
Riserve di capitale:					
Riserva per azioni proprie	(512)	---			
Riserva legale (2)	1.500	B	1.500		
Riserve di utili:					
Riserva legale	10.116	B	10.116		
Riserva straordinaria	243.222	A, B, C	243.222		
Riserva da conferimento partecipazioni ex Decreto	3.041	A, B, C	3.041		
Riserva detrazione IVA 4% Legge 64/86	592	A, B, C	592		
Riserva detrazione IVA 6% Legge 67/86	451	A, B, C	451		
Riserva detrazione IVA 6% Legge 130/83	23	A, B, C	23		
Riserva detrazione IVA 4% Legge 675/77	2	A, B, C	2		
Riserva detrazione IVA 6% Legge 526/82	18	A, B, C	18		
Riserva contributi c/capitale L.696/83	26	A, B, C	26		
Riserva contratto di programma	3.776	---			
Riserva avanzo di fusione	3.868	A, B, C	3.868		
Altri utili esercizi precedenti	407.809	A, B, C	407.809		
Altre riserve:					
Riserva <i>cash flow hedging</i>	(2.866)	---	-		
Riserva rimisurazione su fondi pensione	(238)		-		
Riserva per <i>stock option</i>	22.956	---	-		
Totale riserve	751.864		670.668		
Quota non distribuibile			11.616		
Residua quota distribuibile			659.052		
Utile dell'esercizio	185.006				
Totale complessivo	936.870				

(1) Di cui € 50.581 di utili e € 7.499 per versamento soci

(2) Per versamento soci

Legenda:

A: per aumento di capitale

B: per copertura perdite

C: per distribuzione ai soci

32. Passività finanziarie

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Passività non correnti		
Prestito obbligazionario (in USD) emesso nel 2003	221.268	233.278
Prestito obbligazionario (Eurobond) emesso nel 2009	360.743	364.305
Prestito obbligazionario (Eurobond) emesso nel 2012	394.170	393.176
Totale prestiti obbligazionari	976.181	990.759
Derivati su prestito obbligazionario (in USD)	40.765	28.782
Finanziamento agevolato Minindustria	189	372
Debiti verso parti correlate	200.000	200.000
Totale altre passività finanziarie non correnti	240.954	229.154
Passività correnti		
Debiti e finanziamenti verso banche	7.788	8.322
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	11.771	11.975
Debiti verso parti correlate	30.985	58.255
Altri finanziamenti	196	194
Totale altri debiti finanziari	42.952	70.424
Totale	1.267.875	1.298.659

La tabella che segue mostra le principali passività finanziarie, con indicazione del relativo tasso di interesse effettivo e della scadenza.

Si segnala che, per quanto riguarda il tasso di interesse effettivo delle passività oggetto di copertura, il tasso riportato include l'effetto della copertura stessa.

Inoltre i valori delle passività oggetto di copertura includono il valore del relativo derivato, sia esso attivo o passivo.

	Tasso di interesse effettivo al 31 dicembre 2013	Scadenza	31 dicembre 2013 €/ 000	31 dicembre 2012 €/ 000
Prestiti obbligazionari				-
- emesso nel 2003 (in USD)	fisso da 4,03% a 4,37% ⁽¹⁾ € Libor 6 mesi + 60 <i>basis point</i> ⁽²⁾	2015-2018	262.033	262.060
- emesso nel 2009 (Eurobond)	fisso 5,375%	2016	360.744	364.305
- emesso nel 2012 (Eurobond)	fisso 4,5%	2019	394.170	393.176
Altri finanziamenti	0,90%	2014-2015	524	566
			1.017.470	1.020.107

⁽¹⁾ Tasso applicato alla parte di prestito obbligazionario coperto da *interest rate swap*, corrispondente a un valore nominale di € 171.900 migliaia

⁽²⁾ Tasso applicato alla parte di prestito obbligazionario coperto da *interest rate swap*, corrispondente a un valore nominale di € 85.900 migliaia

Prestiti obbligazionari

I debiti per obbligazioni includono il prestito obbligazionario per USD 300.000 migliaia, collocato sul mercato istituzionale statunitense nel corso del 2003, il prestito obbligazionario di € 350.000 migliaia, collocato a ottobre 2009 sul mercato istituzionale europeo (Eurobond 2009), e il prestito obbligazionario per € 400.000 migliaia, collocato ad ottobre 2012 sul mercato istituzionale europeo (Eurobond 2012).

Il prestito obbligazionario collocato sul mercato statunitense è stato strutturato in due *tranche* di USD 100.000 migliaia e di USD 200.000 migliaia, con scadenze rispettivamente a 12 e 15 anni, con rimborso in un'unica soluzione (*bullet*).

Le cedole semestrali sono calcolate in base a un tasso fisso rispettivamente del 4,33% e 4,63%.

Il primo prestito obbligazionario in Euro (Eurobond 2009) è stato collocato sul mercato europeo con scadenza ottobre 2016.

L'offerta, rivolta unicamente agli investitori istituzionali, è stata collocata al 99,431%; le cedole da pagarsi annualmente, sono pertanto calcolate a un tasso fisso pari al 5,375%. Il rendimento lordo dell'obbligazione risulta pertanto pari a 5,475%.

Il secondo prestito obbligazionario in Euro (Eurobond 2012) è stato collocato sul mercato europeo con scadenza 25 ottobre 2019.

L'offerta, rivolta unicamente agli investitori istituzionali, è stata collocata al 99,068%; le cedole da pagarsi annualmente, sono pertanto calcolate a un tasso fisso pari al 4,5%. Il rendimento lordo dell'obbligazione risulta pertanto pari a 4,659%.

Sul prestito obbligazionario collocato sul mercato statunitense, la Società ha oggi in essere diversi strumenti a copertura dei rischi di cambio e di tasso.

In particolare, su tale prestito risulta in essere uno strumento di *cross currency swap* che sterilizza i rischi relativi alle fluttuazioni dei tassi di cambio del Dollaro USA e dei tassi di interesse e modifica il profilo di tasso fisso denominato in Dollari USA a tasso variabile su Euro (Euribor 6 mesi+60 *basis point*).

Inoltre, sullo stesso prestito sono stati posti in essere diversi *interest rate swap* che comportano il pagamento di un tasso fisso medio del 4,25% (i tassi sono compresi tra 4,03% e 4,37%) su sottostanti totali di USD 50.000 migliaia (scadenza 2015) e di USD 150.000 migliaia (scadenza 2018).

Per quanto riguarda il prestito obbligazionario emesso nel 2009 (Eurobond), è stato a suo tempo negoziato un *interest rate swap* che comporta il pagamento di un tasso variabile (Euribor 6 mesi+210 *basis point*) su un sottostante di € 200.000 migliaia. Tale strumento finanziario derivato è stato chiuso nel corso del 2012, rimanendo in essere soltanto il costo ammortizzato.

Le variazioni registrate sul valore esposto dei prestiti obbligazionari nel corso del 2013 si riferiscono:

- per quanto riguarda il prestito del 2003 (USD), alle valorizzazioni delle coperture in essere (sulle quali l'effetto negativo è di € 11.983 migliaia) e degli effetti sui prestiti oggetto di copertura e del costo ammortizzato (rappresentati da un effetto positivo di € 12.010 migliaia);
- per quanto riguarda il prestito del 2009 (Eurobond), alla valorizzazione del solo effetto sui prestiti (rappresentati da un effetto positivo pari a € 3.561 migliaia).

Per un commento più completo sulle variazioni avvenute nell'esercizio, si rimanda alla nota 39-Strumenti finanziari.

Altri finanziamenti

La voce include un contratto di finanziamento intrattenuto con il Ministero dell'Industria, il cui rimborso è previsto in 10 rate annuali a partire da febbraio 2015.

33. Altre passività non correnti

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Debiti verso erario	-	1.739
Debiti verso correlate	188	188
Altre passività non correnti	188	1.927

34. Piani a benefici definti

Il trattamento di fine rapporto (TFR) del personale spettante ai dipendenti della Società, ex articolo 2120 cod. civ., rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 19.

A seguito della riforma dell'istituto del trattamento di fine rapporto, introdotta dal 1 gennaio 2007, per le società con almeno cinquanta dipendenti, sono intervenute sostanziali modifiche nei diversi elementi di valutazione, ai fini del corretto recepimento del principio contabile internazionale di riferimento.

Per effetto della riforma della previdenza complementare, le quote di TFR maturate fino al 31 dicembre 2006 rimangono in azienda; diversamente, le quote di TFR maturate a partire dal 1 gennaio 2007 devono, a scelta del dipendente, essere destinate a forme di previdenza complementare, ovvero essere mantenute in azienda, la quale provvederà a trasferire le quote di TFR al Fondo di Tesoreria istituito presso l'INPS.

Di conseguenza, la quota di TFR maturata fino al 31 dicembre 2006 continua a essere classificata come piano a benefici definiti, mantenendo i criteri di valutazione attuariale, per esprimere il valore attuale del beneficio, erogabile al termine del rapporto di lavoro, che i dipendenti hanno maturato alla data del 31 dicembre 2006.

Invece, le quote di TFR maturate dal 1 gennaio 2007 vengono classificate come piani a contribuzione definita.

Infine, poiché la Società assolve mediante il pagamento di contributi a un'entità separata (un fondo), senza ulteriori obblighi, l'impresa iscrive per competenza le quote di contribuzione al fondo, a fronte delle prestazioni di lavoro dei dipendenti, senza provvedere ad alcun calcolo attuariale.

Poiché alla data di chiusura del bilancio le quote contributive in oggetto sono già state pagate dalla Società, nessuna passività è iscritta in bilancio.

	2013	2012	2011	2010
	€/000	€/000	€/000	€/000
Obbligazioni per TFR ultimi 4 esercizi	6.931	6.784	6.841	7.889

Le tabelle seguenti sintetizzano i componenti del costo netto dei benefici rilevato nel conto economico e patrimonio netto nell'esercizio 2013 e in quello precedente.

Si segnala che i *fair value* non sono cambiati in maniera significativa a seguito dell'adozione del principio IFRS13 e che l'adozione del principio IAS19 *Revised* non ha avuto effetti sulla posizione finanziaria e sulla redditività della Società al 31 dicembre 2012.

	Passività €/000
Passività al 31 dicembre 2012	6.784
Valori inclusi nel conto economico	
- interessi netti	263
totale	263
Valori inclusi nel conto economico complessivo	
- utili (perdite) derivanti da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	329
totale	329
Altri movimenti	
- benefici pagati	(445)
totale	(445)
Passività al 31 dicembre 2013	6.931

	Passività €/000
Passività al 31 dicembre 2011	6.841
Valori inclusi nel conto economico	
- interessi netti	297
- utili (perdite) derivanti da cambiamenti nelle assunzioni attuariali	111
totale	408
Altri movimenti	
- benefici pagati	(465)
totale	(465)
Passività al 31 dicembre 2012	6.784

Le ipotesi principali usate nel determinare le obbligazioni derivanti dal TFR sono di seguito illustrate.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
Tasso di sconto	3,17%	4,00%
Incrementi salariali futuri	2,00%-3,50%	2,25%
Tasso di rotazione del personale	3,00%	3,22%
Tasso di inflazione prevista	2,00%	2,00%

Viene di seguito riepilogata un'analisi quantitativa della sensitività per le assunzioni significative utilizzate al 31 dicembre 2013.

	variazione percentuale nelle assunzioni	Impatto sull'obbligazione con variazione positiva del parametro	Impatto sull'obbligazione con variazione negativa del parametro
Tasso di sconto	+/- 0,5%	-3,51%	3,75%

Le analisi di sensitività sopra riportate sono state effettuate sulla base di un metodo di estrapolazione dell'impatto sull'obbligazione di cambiamenti ragionevoli nelle assunzioni chiave che intervengono alla data di chiusura dell'esercizio.

La metodologia e il tipo di assunzioni nella preparazione dell'analisi di sensitività non sono cambiate rispetto all'esercizio precedente.

Dato che la passività pensionistica è rettificata in base all'indice dei prezzi al consumo, il piano pensionistico è esposto al tasso di inflazione, ai rischi legati al tasso di interesse e ai cambiamenti dell'aspettativa di vita per gli ex dipendenti. In considerazione del fatto che non vi sono attività a supporto dei piani, la Società non è esposta al rischio di mercato dei settori di riferimento degli investimenti.

I seguenti pagamenti sono le contribuzioni attese da effettuare negli anni futuri:

	31 dicembre 2013
	€/000
Entro 12 mesi	362
Entro 5 anni	1.321
Oltre 5 anni	1.402
Durata media del piano (anni)	11,37

I flussi di cassa attesi per i pagamenti futuri del piano non sono tali da incidere in maniera significativa sulla situazione patrimoniale e finanziaria della Società.

35. Fondi rischi

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

	Fondo imposte	Incentivazioni all'esodo	Fondo indennità suppletiva di clientela	Altri	Totale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
Saldo al 31 dicembre 2012	1.227	579	1.010	483	3.299
Accantonamenti	-	149	173	15	337
Utilizzi	-	(579)	(73)	(160)	(812)
Effetto attualizzazione	-	-	100	-	100
Saldo al 31 dicembre 2013	1.227	149	1.210	338	2.924
di cui esborso previsto:					
entro 12 mesi	-	149	-	338	
oltre 12 mesi	1.227	-	1.210	-	

Il fondo imposte iscritto al 31 dicembre 2013 include oneri probabili stimati per € 1.227 migliaia, derivanti dai rilievi emersi sia ai fini delle imposte dirette e indirette, dalle verifiche fiscali concluse negli anni precedenti, che avevano riguardato i periodi di imposta 2004 e 2005, sia della Società che di Campari Italia S.p.A., incorporata nel 2010.

Nella voce 'Incentivazioni all'esodo' è inclusa la stima di oneri futuri a fronte di passività sul fronte occupazionale.

Il fondo rischi appostato nella voce 'Altri', accoglie al 31 dicembre 2013, sostanzialmente la stima degli oneri futuri che la Società andrà a sostenere a fronte di contenziosi legali in essere.

36. Debiti verso fornitori e altre passività

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Debiti commerciali verso fornitori terzi Italia	72.508	81.177
Debiti commerciali verso fornitori terzi <i>export</i>	5.362	7.403
Debiti commerciali verso parti correlate	1.553	1.409
Debiti verso fornitori	79.423	89.989
Debiti per ritenute	2.055	1.729
Debiti per imposte fabbricazione	2.181	996
Debiti verso personale dipendente	7.874	5.830
Debiti verso istituti previdenziali	4.084	4.041
Debiti verso fondi previdenziali e tesoreria INPS	350	324
Debiti verso agenti	1.453	1.889
Debiti verso altri parti correlate	3.747	9.415
Debiti per contributi ricevuti	1.095	1.095
Debiti per ricavi differiti	556	667
Altri	508	646
Altre passività correnti	23.903	26.632

Le ritenute esposte sono correlate alle retribuzioni, liquidazioni e fatture fornitori del mese di dicembre.

I debiti in questione sono tutti scadenti entro 12 mesi.

Per quanto riguarda i debiti verso parti correlate, si rimanda alla nota 42-Parti correlate.

I debiti per ricavi differiti si riferiscono a contributi in conto capitale, il cui accredito graduale a conto economico avviene con il criterio sistematico in connessione alla vita utile del bene.

La movimentazione dei debiti per anticipi su contributi e dei risconti passivi sugli stessi è stata la seguente.

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Debiti per anticipi €/000	Risconti passivi €/000	Debiti per anticipi €/000	Risconti passivi €/000
Saldo al 1 gennaio	1.095	667	1.095	820
Contributi aventi assunto carattere di certezza riconosciuti a conto economico	-	(111)	-	(153)
Saldo al 31 dicembre	1.095	556	1.095	667

Nell'esercizio 2013 la voce dei 'debiti verso fornitori' ha registrato un decremento del 11,7% rispetto al al 31 dicembre 2012; per tale voce viene proposta l'analisi per i debiti iscritti a fronte di fatture registrate, pari a € 43.447 migliaia al 31 dicembre 2013, mentre per gli importi relativi a fatture e note di credito da ricevere pari a € 34.422 migliaia, la previsione delle scadenze non risulta determinabile fino al momento di emissione del documento da parte dei fornitori stessi.

Tali posizioni sono pertanto escluse dall'analisi sottostante, come altresì gli acconti versati ai fornitori, pari a € 3.362 migliaia.

Inoltre, per quanto riguarda le altre passività correnti verso terzi sono esclusi dall'analisi per scadenza i risconti, le poste fiscali e previdenziali e i debiti verso dipendenti.

I debiti commerciali verso parti correlate, pari a € 1.553 migliaia, si riferiscono principalmente a riaddebito di costi vari. Si rimanda alla nota 42-Parti correlate per ulteriori dettagli su tali rapporti.

La tabella seguente riepiloga l'analisi delle scadenze dei debiti.

31 dicembre 2013	Debiti verso fornitori	Debiti commerciali verso parti correlate	Altri debiti verso terzi	Altri debiti verso parti correlate	Totale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
A vista	15.235	347	380	796	16.758
Entro 1 anno	28.213	1.206	2.676	1.731	33.826
	43.448	1.553	3.056	2.527	50.584
Debiti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	34.422	-	17.100	1.220	52.742
Totale	77.870	1.553	20.156	3.747	103.326

31 dicembre 2012	Debiti verso fornitori	Debiti commerciali verso parti correlate	Altri debiti verso terzi	Altri debiti verso parti correlate	Totale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
A vista	19.364	66	145	5	19.580
Entro 1 anno	38.176	1.343	3.485	2.004	45.008
	57.540	1.409	3.630	2.009	64.588
Debiti non rilevanti ai fini dell'analisi per scadenza	31.040	-	13.587	7.406	52.033
Totale	88.580	1.409	17.217	9.415	116.621

Le condizioni di pagamento applicate dai fornitori sono prevalentemente 60 giorni data fattura fine mese.

Gli 'altri debiti verso terzi' oggetto di analisi comprendono i debiti verso agenti per € 1.453 migliaia, e includono principalmente le provvigioni agli agenti maturate e non scadute, i premi agli stessi riconosciuti nonché eventuali riconoscimenti.

Si segnala infine che € 1.388 migliaia, compresi negli 'altri debiti verso terzi', sono a scadere entro 90 giorni.

La voce 'Altri debiti verso parti correlate' oggetto dell'analisi per scadenza, è principalmente imputabile, per € 1.506 migliaia, ai debiti verso gli amministratori, che verranno liquidati nel corso dell'esercizio 2014.

La Società non detiene attività finanziarie date in garanzia a fronte di passività.

37. Debiti per imposte

La voce risulta così composta.

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Debito per IRAP	177	277
Debito per Ires	2.414	5.801
Debiti verso parti correlate	-	2.567
	2.591	8.645

L'effetto della riduzione del debito verso parti correlate rispetto all'esercizio precedente dipende esclusivamente dai termini e dalle modalità di effettuazione dei versamenti periodici infrannuali previsti (per legge) nell'ambito del regime di consolidato fiscale.

38. Piano di *stock option*

In osservanza della delibera 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 del Piano è 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 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 dell'esercizio delle opzioni siano stati ininterrottamente dipendenti e/o amministratori e/o collaboratori di una o più società del Gruppo.

Il regolamento del Piano non prevede prestiti o altre agevolazioni per la sottoscrizione delle azioni ai sensi dell'articolo 2358, 3° comma, cod. civ.

Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. 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 modifiche della normativa vigente o a seguito di altre ragioni oggettive che ne consiglino la modificazione.

Successivamente, nel corso di ogni esercizio sono state deliberate ulteriori attribuzioni di *stock option*, anch'esse disciplinate dal piano quadro approvato dall'assemblea degli azionisti il 2 maggio 2001.

Nel corso dell'esercizio 2013 la Capogruppo ha assegnato nuove attribuzioni di *stock option*, disciplinate dal medesimo piano quadro.

Il numero di diritti complessivamente concessi è stato pari a 965.984 per l'acquisto di altrettante azioni a un prezzo medio di € 5,90 pari alla media dei prezzi di chiusura di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite.

Tali piani hanno concesso agli assegnatari la facoltà di esercizio delle opzioni nel corso del biennio successivo alla scadenza del settimo anno dalla data di assegnazione, con facoltà di anticipare l'esercizio (totale o parziale) alla scadenza del quinto anno ovvero alla scadenza del sesto anno dall'assegnazione, con la conseguente applicazione una tantum di una riduzione, rispettivamente, del 20% ovvero del 10% del numero delle opzioni complessivamente attribuite.

Ai fini della valutazione del piano nell'ambito dell'IFRS 2-Pagamenti basati su azioni (*Share-based payment*), sono state individuate tre differenti *tranche* all'interno del piano, corrispondenti a un numero di opzioni pari a 80%, 10% e 10% che vestono rispettivamente in 5, 6 e 7 anni. In tutte le *tranche* è prevista una condizione di maturazione (*vesting condition*) che richiede la permanenza in azienda per tutto il periodo di maturazione. Inoltre, per esercitare la seconda e terza *tranche*, è necessario mantenere tutte le opzioni precedentemente maturate fino alla fine del sesto anno (seconda *tranche*) e del settimo (terza *tranche*). Tale condizione si configura, ai fini dell'IFRS 2, come una condizione di non-maturazione (*non-vesting condition*).

Ne deriva un *fair value* unitario medio diverso per ogni singola tranche, pari a € 1,66 per la prima tranche, € 1,52 per la seconda e € 1,19 per la terza tranche.

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

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Azioni (n.)	Prezzo medio di assegnazione / esercizio (€)	Azioni (n.)	Prezzo medio di assegnazione / esercizio (€)
Diritti esistenti all'inizio del periodo	44.328.942	3,96	36.264.953	3,49
Diritti concessi nel periodo	965.984	5,90	13.036.580	5,25
(Diritti annullati nel periodo)	(952.758)	4,74	(1.510.822)	3,63
(Diritti esercitati nel periodo) (*)	(7.734.001)	3,04	(3.461.769)	3,77
(Diritti scaduti nel periodo)	(36.886)	3,84	-	-
Diritti esistenti alla fine del periodo	36.571.281	4,18	44.328.942	3,96
<i>di cui esercitabili alla fine del periodo</i>	6.836.492	2,85	1.382.248	3,79

(*) il prezzo medio di mercato alla data di esercizio è stato di (€ 6,04)

I diritti esistenti alla fine del periodo, per piani assegnati a persone che prestano la propria attività in Davide Campari-Milano S.p.A., sono pari a 17.605.668.

L'intervallo dei valori dei prezzi di esercizio di queste opzioni è compreso tra i valori seguenti, divisi in intervalli annuali delle assegnazioni.

	Prezzo medio di esercizio (€)
Assegnazione 2008	2,85
Assegnazione 2009	3,02
Assegnazione 2010	3,87
Assegnazione 2011	5,44
Assegnazione 2012	5,25
Assegnazione 2013	5,90

La vita media residua delle opzioni esistenti al 31 dicembre 2013 è di 3,7 anni (4,2 anni al 31 dicembre 2012).

Il *fair value* medio delle opzioni concesse durante l'esercizio è di € 1,59 (€ 1,58 nel 2012).

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, e condivisi con un primario istituto di credito, e corrisponde alla stima della volatilità del titolo nel periodo coperto dal piano.

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

Le ipotesi assunte per la valutazione del *fair value* delle opzioni emesse nel 2013 e 2012 sono le seguenti.

	2013	2012
Dividendi attesi (€)	0,07	0,07
Volatilità attesa (%)	23%	26%
Volatilità storica (%)	23%	26%
Tasso di interesse di mercato	1,45%	1,80%
Vita attesa opzioni (anni)	7,30	6,00
Prezzo di esercizio (€)	5,90	5,25

Davide Campari-Milano S.p.A. possiede azioni proprie da destinarsi al piano di *stock option*.

La tabella che segue mostra la movimentazione delle azioni proprie nei periodi considerati.

	azioni proprie		Prezzo di acquisto (€/000)	
	2013	2012	2013	2012
Saldo al 1 gennaio	4.498.118	3.346.565	24.645	18.823
Acquisti	8.264.835	4.613.817	49.078	25.227
Vendite	(7.646.129)	(3.462.264)	(42.916)	(19.405)
Saldo al 31 dicembre	5.116.824	4.498.118	30.807	24.645
% sul capitale sociale	0,88%	0,77%		

Relativamente alle vendite di azioni proprie dell'esercizio, movimentate nella tabella precedente al costo originario di acquisto (€ 42.916 migliaia), la Capogruppo ha registrato una perdita di € 19.690 migliaia contabilizzata a patrimonio netto; nell'esercizio, l'utilizzo della riserva di *stock option* è stato pari a € 5.349 migliaia.

39.Strumenti finanziari-Informazioni integrative

Di seguito si espone il valore al quale sono rilevate le singole categorie di attività e passività finanziarie detenute dalla Società.

	Finanziamenti e crediti	Passività finanziarie al costo ammortizzato e debiti	Derivati di copertura
	€/000	€/000	€/000
31 dicembre 2013			
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	120.628		
Crediti finanziari correnti	101.676		
Altre attività finanziarie non correnti	9.830		
Crediti commerciali	112.415		
Debiti verso banche		(7.788)	
Prestiti obbligazionari		(976.181)	
Ratei su prestiti obbligazionari		(11.771)	
Altre passività finanziarie		(231.370)	
Debiti commerciali		(79.423)	
Attività correnti per derivati di copertura			799
Passività correnti per derivati di copertura			(1)
Passività non correnti per derivati di copertura			(40.765)
Totale	344.549	(1.306.533)	(39.967)
31 dicembre 2012			
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	147.677		
Crediti finanziari correnti	81.825		
Altre attività finanziarie non correnti	13.654		
Crediti commerciali	117.483		
Debiti verso banche		(8.322)	
Prestiti obbligazionari		(990.759)	
Ratei su prestiti obbligazionari		(11.975)	
Altre passività finanziarie		(258.822)	
Debiti commerciali		(89.989)	
Attività correnti per derivati di copertura			741
Passività non correnti per derivati di copertura			(28.782)
Totale	360.639	(1.359.867)	(28.041)

Attività e passività valutate al *fair value*

In base a quanto richiesto dal principio IFRS 13-Misurazioni del *fair value* si fornisce la seguente informativa.

Si segnala che l'applicazione dal 1 gennaio 2013 del nuovo principio ha comportato la rivisitazione dei modelli attualmente utilizzati dalla società e dal Gruppo per la misurazione dei *fair value* degli strumenti finanziari.

La modifica apportata ha riguardato essenzialmente l'inclusione delle componenti del *non-performance risk rating* delle controparti e ha comportato un effetto positivo sul risultato pari a € 338 migliaia.

Si espone di seguito un raffronto per ogni classe di attività e passività finanziaria, tra il *fair value* della categoria e il corrispondente valore in bilancio.

Il metodo usato nella determinazione del *fair value* è stato il seguente:

- per le attività e passività finanziarie che sono liquide o hanno una scadenza molto prossima, si suppone che il valore contabile approssimi il valore equo; questa ipotesi si applica anche per i depositi a termine, i titoli a pronto smobilizzo e gli strumenti finanziari a tasso variabile;
- per la valutazione del *fair value* degli strumenti di copertura si è ricorso all'utilizzo di modelli di valutazione utilizzando parametri di mercato;

il *fair value* dei debiti finanziari non correnti è stato ottenuto mediante l'attualizzazione di tutti i flussi finanziari futuri, alle condizioni in essere alla fine dell'esercizio.

Per quanto riguarda gli investimenti immobiliari, gli stessi sono valutati al costo, che si ritiene un'approssimazione attendibile del relativo *fair value*.

Per quanto riguarda le poste commerciali e di altri crediti e debiti, il *fair value* è pari al valore contabile; non vengono pertanto esposti nella tabella sottostante.

	Valore di bilancio		Fair value	
	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Cassa e disponibilità presso banche	120.628	147.678	120.628	147.678
Crediti finanziari verso imprese controllate per tesoreria centralizzata	71.778	40.900	71.778	40.900
Crediti finanziari verso altre imprese	39.728	54.579	39.728	54.579
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	689	741	689	741
Derivati di copertura	110	-	110	-
Attività finanziarie	232.933	243.898	232.933	243.898
Debiti verso banche	7.788	8.322	7.788	8.322
Prestito obbligazionario in USD anno 2003	221.268	233.278	230.316	246.131
Prestito obbligazionario in € anno 2009	360.743	364.304	381.061	386.262
Prestito obbligazionario in € anno 2012	394.170	393.176	421.150	424.842
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	11.771	11.975	11.771	11.975
Derivati di copertura	40.765	28.782	40.765	28.782
Debiti finanziari verso imprese controllate	230.985	258.256	230.985	258.256
Altri finanziamenti	385	566	385	566
Passività finanziarie	1.267.875	1.298.659	1.324.221	1.365.136

Fair value-gerarchia

La Società stipula strumenti finanziari derivati con diverse banche aventi *rating* primario.

I derivati, valutati utilizzando tecniche che si basano sui dati di mercato, sono principalmente *swap* sui tassi d'interesse.

Le tecniche di valutazione applicate con maggior frequenza includono i modelli di '*forward pricing*' e '*swap*', che utilizzano i calcoli del valore attuale.

I modelli incorporano diversi input inclusi la qualità di credito della controparte, la volatilità dei mercati, i cambi a pronti e *forward*, i tassi d'interesse attuali e *forward*.

La seguente tabella analizza la gerarchia degli strumenti finanziari valutati a *fair value*, in base alle tecniche di valutazione utilizzate:

- livello 1: le tecniche di valutazione utilizzano prezzi quotati su un mercato attivo per le attività o le passività soggette alla valutazione;
- livello 2: le tecniche di valutazione considerano *input* diversi dalle quotazioni precedenti, ma comunque osservabili direttamente o indirettamente sul mercato;
- livello 3: le tecniche usate utilizzano input che non si basano su dati di mercato osservabili.

Nel corso del 2013 non sono state apportate modifiche nelle tecniche di valutazione utilizzate.

	31 dicembre 2013 €/000	Livello 1 €/000	Livello 2 €/000	Livello 3 €/000
Attività valutate al <i>fair value</i>				
Ratei interessi su swap prestiti obbligazionari	689	-	689	-
<i>Forward</i> su operazioni in valuta estera in vendita e acquisto	110	-	110	-
Passività valutate al <i>fair value</i>				
<i>Forward</i> su operazioni in valuta estera in vendita e acquisto	1	-	1	-
<i>Interest rate</i> e <i>currency swap</i> su prestito obbligazionario (in USD)	40.765	-	40.765	-

	31 dicembre 2012 €/000	Livello 1 €/000	Livello 2 €/000	Livello 3 €/000
<i>Attività valutate al fair value</i>				
Ratei interessi su swap prestiti obbligazionari	741	-	741	-
<i>Passività valutate al fair value</i>				
<i>Interest rate e currency swap su prestito obbligazionario (in USD)</i>	28.782	-	28.782	-

Il livello 2 di valutazione utilizzato per gli strumenti finanziari misurati al *fair value* si basa su parametri, come tassi di cambio e tassi di interesse, che sono quotati in mercati attivi o osservabili su curve di tassi ufficiali. Nel corso del 2013 non sono state effettuate riclassifiche tra i livelli sopra indicati nelle gerarchie dei *fair value*.

Attività di copertura

Strumenti derivati di copertura

La Società ha in essere diversi strumenti derivati, a copertura sia del valore equo degli strumenti sottostanti che dei flussi di cassa.

Nella tabella sottostante si espone il *fair value* di questi strumenti derivati, rilevati come attività o passività.

	31 dicembre 2013		31 dicembre 2012	
	Attività €/000	Passività €/000	Attività €/000	Passività €/000
<i>Interest rate e currency swap su prestito obbligazionario (in USD)</i>		(38.030)		(26.311)
<i>Forward su operazioni in valuta estera in vendita e acquisto</i>	110	-	-	-
Ratei interessi su swap prestito obbligazionario	689	-	741	-
Derivati a copertura di valore equo	799	(38.030)	741	(26.311)
<i>Interest rate swap su prestito obbligazionario (in USD)</i>		(2.734)		(2.471)
<i>Forward su operazioni in valuta estera in vendita e acquisto</i>		(1)		
Derivati a copertura di flussi di cassa	-	(2.735)	-	(2.471)
Totale derivati	799	(40.765)	741	(28.782)

Derivati a copertura del fair value

La Società ha in essere i seguenti contratti, che soddisfano la definizione di strumenti di copertura in base a quanto richiesto dallo IAS 39.

- *Cross currency swap* su prestito obbligazionario (USD).

Alla data del presente bilancio è in essere un *cross currency swap* sui cambi di complessivi nozionali USD 300 milioni sul prestito obbligazionario denominato in USD.

Tale strumento ha le medesime scadenze del debito sottostante.

La valutazione del derivato viene fatta a *fair value* e le relative variazioni sono rilevate a conto economico; avendo stabilito l'efficacia delle operazioni di copertura, l'utile o la perdita sull'elemento coperto attribuibile al rischio coperto rettifica il valore contabile del debito sottostante e viene rilevato anch'esso immediatamente nel conto economico.

Al 31 dicembre 2013 il *cross currency swap* ha un *fair value* negativo di € 38.030 migliaia, esposto tra le passività finanziarie non correnti.

La variazione del *fair value* di detti strumenti rilevata a conto economico dell'esercizio 2013 rappresenta un onere pari a € 11.720 migliaia. Il provento registrato sullo strumento coperto è pari a € 12.344 migliaia.

Inoltre si segnala che, nel 2012, la Società ha estinto un *interest rate swap* sull'Eurobond del 2009, riportando così la parte del debito sottostante (€ 200 milioni) al tasso fisso originario.

Corrispondentemente, il valore derivante dalla valutazione del contratto alla data di estinzione è stato riclassificato tra i crediti finanziari e viene incassato sulla durata residua del prestito. Si rimanda alla nota 24-Attività finanziarie non correnti e nota 28-Attività finanziarie correnti, per informazioni sulle movimentazioni del credito.

Per quanto riguarda il debito sottostante, la variazione di *fair value* attribuibile al rischio coperto che era stata rilevata al momento dell'estinzione della copertura si riversa a conto economico nell'arco della durata del prestito. Nell'esercizio 2013 in particolare, l'effetto è stato un utile di € 4,0 milioni. Poiché con l'annullamento della copertura le cedole nette pagate agli azionisti sono tornate ai tassi fissi contrattuali, questo effetto positivo si annulla a conto economico.

Si riepilogano di seguito complessivamente gli utili e le perdite su strumenti di copertura e su strumenti coperti per quanto riguarda tutte le coperture di *fair value*, corrispondenti ai contratti sopra commentati.

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Utili sullo strumento di copertura - prestito obbligazionario (Eurobond)	-	4.558
Perdite sullo strumento di copertura-prestito obbligazionario (USD)	(11.720)	(2.248)
Perdite sullo strumento di copertura-prestito obbligazionario (Eurobond)	(431)	(406)
Totale utili (perdite) su strumento di copertura	(12.151)	1.904
Utili sullo strumento coperto-prestito obbligazionario (USD)	12.344	2.598
Utili sullo strumento coperto-prestito obbligazionario (Eurobond)	4.252	-
Perdite sullo strumento coperto prestito obbligazionario (Eurobond)	-	(2.808)
Totale utili (perdite) su strumento coperto	16.596	(210)

Derivati a copertura dei flussi finanziari

La Società ha in essere i seguenti contratti che consentono una copertura dei propri flussi finanziari.

- Interest rate swap** su prestito obbligazionario della Capogruppo (USD).

La Società ha in essere diversi *interest rate swap*, che comportano il pagamento di un tasso fisso medio del 4,25% (i tassi sono compresi tra 4,03% e 4,37%) su sottostanti totali di USD 50 milioni (scadenza 2015) e di USD 150 milioni (scadenza 2018).

Avendo la copertura soddisfatto i requisiti di efficacia, è stata iscritta un'apposita riserva di patrimonio netto, pari a una passività, per un valore lordo di € 2.734 migliaia.

In base a quanto disposto dallo IAS 39, la riserva di *cash flow hedging* relativa a questi contratti si riverserà a conto economico nelle stesse scadenze dei flussi finanziari correlati al debito.

Nell'esercizio, un provento non realizzato di € 1.284 migliaia è stato rilevato nella riserva stessa, unitamente al correlato effetto fiscale differito pari a € 353 migliaia.

Peraltro, il realizzarsi dei flussi finanziari oggetto della copertura, ha generato il relativo riversamento della riserva di *cash flow hedge*, rilevando un impatto positivo di conto economico del periodo, pari a € 1.547 migliaia.
- Interest rate swap** su prestito obbligazionario della Capogruppo (Eurobond).

In prossimità dell'erogazione dell'Eurobond emesso nel 2011, la Società aveva negoziato delle coperture di tassi di interesse.

Alla data di quotazione del prestito, per effetto delle variazioni intercorse negli andamenti dei tassi, tale contratto aveva comportato un onere finanziario iniziale pari a € 2.998 migliaia, iscritto a patrimonio netto e rilasciato a conto economico con i flussi finanziari generati dal debito sottostante.

Nel 2013 l'effetto riversato a conto economico è di € 431 migliaia.
- Forward** su operazioni in valuta estera in vendita e acquisto .

Al fine di neutralizzare le conseguenze negative di variazioni avverse, ovvero inattese, di variabili finanziarie sui rapporti di cambio, la società si è dotata di strumenti di 'copertura' adeguati che hanno l'obiettivo funzione di ridurre o trasferire l'esposizione al rischio cambi.

Avendo la copertura soddisfatto i requisiti di efficacia, è stata iscritta un'apposita riserva di patrimonio netto, pari a un attività di € 121 migliaia.

L'utile registrato e sospeso a patrimonio netto sarà contabilizzato a conto economico nel momento in cui le transazioni produrranno i loro effetti a conto economico.

Di seguito si riporta uno scadenziario indicante, al 31 dicembre 2013, i periodi in cui i flussi di cassa derivanti dalla coperture sopra descritte sono attesi.

Tali flussi riguardano solo gli interessi e non sono stati attualizzati.

	Entro l'anno	1-5 anni	totale
	€/000	€/000	€/000
31 dicembre 2013			
Flussi di cassa in uscita	7.305	23.740	31.045
Flussi di cassa in entrata	6.606	21.713	28.319
Flussi netti	(699)	(2.027)	(2.726)
31 dicembre 2012			
Flussi di cassa in uscita	7.319	31.110	38.429
Flussi di cassa in entrata	6.905	29.600	36.505
Flussi netti	(414)	(1.510)	(1.924)

I movimenti complessivi della riserva di *cash flow hedging* e delle imposte differite ad essa connesse sono i seguenti:

	Riserva <i>cash flow hedge</i> prestito obbligazionario 2003	Relativo effetto fiscale prestito obbligazionario 2003	Riserva <i>cash flow hedge</i> prestito obbligazionario 2009	Relativo effetto fiscale prestito obbligazionario 2009	Riserva <i>cash flow hedge</i> contratti <i>forward</i> su vendite e acquisti	Relativo effetto fiscale <i>hedge</i> contratti <i>forward</i> su vendite e acquisti	Riserva al netto dell'effetto fiscale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
Saldo al 31 dicembre 2012	(2.471)	680	(1.771)	487	-	-	(3.075)
Adeguamento del periodo	1.284	-	-	-	-	-	1.284
Costituzione riserva	-	-	-	-	121	-	121
<i>Reversal</i> del periodo	(1.547)	-	431	-	-	-	(1.116)
Imposte differite (attive e passive)	-	(353)	-	-	-	(33)	(386)
Utilizzo imposte differite a conto economico	-	425	-	(118)	-	-	307
Saldo al 31 dicembre 2013	(2.734)	752	(1.340)	369	121	(33)	(2.865)

	Riserva <i>cash flow hedge</i> prestito obbligazionario 2003	Relativo effetto fiscale prestito obbligazionario 2003	Riserva <i>cash flow hedge</i> prestito obbligazionario 2009	Relativo effetto fiscale prestito obbligazionario 2009	Riserva <i>cash flow hedge</i> contratti <i>forward</i> su vendite e acquisti	Relativo effetto fiscale <i>hedge</i> contratti <i>forward</i> su vendite e acquisti	Riserva al netto dell'effetto fiscale
	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000	€/000
Saldo al 31 dicembre 2011	144	(40)	(2.177)	599	-	-	(1.474)
Adeguamento del periodo	(1.217)	-	-	-	-	-	(1.217)
<i>Reversal</i> del periodo	(1.398)	-	406	-	-	-	(992)
Imposte differite (attive e passive)	-	335	-	-	-	-	335
Utilizzo imposte differite a conto economico	-	385	-	(112)	-	-	273
Saldo al 31 dicembre 2012	(2.471)	680	(1.771)	487	-	-	(3.075)

40. Natura e entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari

Rischio di credito

Per quanto riguarda le transazioni commerciali, Davide Campari-Milano S.p.A. opera direttamente sul mercato nazionale, nonché sui mercati esteri tramite le società del Gruppo.

Come più dettagliatamente descritto nella nota 26-Crediti Commerciali e altri crediti, la Società ha in essere procedure di controllo interno dello stato dei crediti mirate al sollecito dei crediti stessi nonché alla gestione puntuale volta al monitoraggio e al contenimento dell'esposizione dei singoli clienti. Inoltre, la composizione dei crediti commerciali è estremamente variegata sia per il canale di vendita di riferimento che per tipologia dei *partner* commerciali; peraltro i volumi di vendita sono sviluppati con un numero elevato di clienti, non risultando quindi concentrato il rischio sui relativi crediti.

Gli altri crediti commerciali sono verso società del Gruppo.

I crediti diversi verso terzi derivano principalmente dalla vendita di mosti e vinacce, correlata alle attività di vendemmia, per quanto riguarda Cinzano e Riccadonna.

I crediti sono sostanzialmente accessi in Euro.

L'importo massimo del rischio a cui la società è esposta è pari al totale dei crediti in sofferenza.

Rischio di liquidità

L'elevata capacità di generare cassa tramite le proprie attività operative consente alla Società di ridurre il rischio di liquidità, inteso come difficoltà a reperire fondi per far fronte al regolamento delle proprie passività finanziarie.

Peraltro, la Società gestisce tramite la tesoreria centralizzata i flussi finanziari con le società controllate italiane, regolati a tassi di mercato, più ampiamente descritti nella nota 42-Parti correlate.

Di seguito è esposta l'informativa dettagliata in merito ai debiti e alle passività finanziarie, iscritti nel bilancio al 31 dicembre 2013, comparati con l'esercizio precedente.

La presente tabella riepiloga il profilo per scadenza delle passività finanziarie al 31 dicembre 2013 comparata con l'esercizio precedente, basato sugli obblighi contrattuali di rimborso, inclusi interessi, non attualizzati.

Vengono esposti i periodi di manifestazione dei flussi finanziari.

31 dicembre 2013	A vista €/000	Entro 1 anno €/000	Da 1 a 2 anni €/000	Da 2 a 5 anni €/000	Più di 5 anni €/000	Totale €/000
<i>Passività finanziarie</i>						
Debiti verso banche	-	7.788	-	-	-	7.788
Debiti finanziari verso controllate	-	30.985	-	-	200.000	230.985
Prestito obbligazionario	-	9.854	82.365	165.164	-	257.383
Strumenti derivati su prestito obbligazionario	-	-	12.633	26.183	-	38.816
Eurobond 2009	-	18.813	18.813	364.894	-	402.520
Eurobond 2012	-	18.000	18.000	54.000	416.500	506.500
Finanziamento agevolato Ministero industria	-	196	196	-	-	392
Flussi netti previsti	-	85.636	132.007	610.241	616.500	1.444.384

31 dicembre 2012	A vista €/000	Entro 1 anno €/000	Da 1 a 2 anni €/000	Da 2 a 5 anni €/000	Più di 5 anni €/000	Totale €/000
<i>Passività finanziarie</i>						
Debiti verso banche	-	8.322	-	-	-	8.322
Debiti finanziari verso controllate	-	58.256	-	-	200.000	258.256
Prestito obbligazionario	-	10.300	10.300	100.128	158.602	279.330
Strumenti derivati su prestito obbligazionario	-	(2.046)	(2.046)	6.019	19.321	21.248
Eurobond 2009	-	18.813	18.813	383.707	-	421.333
Eurobond 2012	-	18.000	18.000	54.000	436.000	526.000
Finanziamento agevolato Ministero industria	-	196	393	-	-	589
Flussi netti previsti	-	111.841	45.460	543.854	813.923	1.515.078

I debiti verso banche, sia per conti correnti che per le linee di credito accese, rappresentano il saldo passivo della gestione della liquidità, diminuito rispetto all'esercizio precedente.

Peraltro, la Società ha contratto finanziamenti passivi con società controllate, regolati ai tassi di mercato.

Rischi di mercato

Rischio di tasso di interesse

Le passività finanziarie, a eccezione dei prestiti obbligazionari, sono accese a tassi variabili.

Per quanto riguarda i prestiti obbligazionari, come precedentemente descritto, la Società ha provveduto a convertire parte degli strumenti finanziari a lungo termine emessi a un tasso fisso, e quindi esposti al rischio sul *fair value*, in debiti a tasso variabile tramite un *interest rate swap*.

Peraltro si segnala che la quota dei debiti in essere a tasso fisso è pari al 92% circa del totale dei debiti finanziari al 31 dicembre 2013.

Di fatto quindi la società è esposta solo parzialmente al rischio di oscillazioni dei tassi.

Analisi di sensitività

La seguente tabella mostra gli effetti sul conto economico derivanti da una possibile variazione dei tassi d'interesse, tenendo costanti tutte le altre variabili della Società.

Le ipotesi assunte in termini di una variazione ragionevolmente possibile dei tassi sono basate su una analisi dell'andamento degli stessi alla data di bilancio.

Gli effetti sul conto economico sono gli effetti di un intero esercizio nell'ipotesi di variazione dei tassi, calcolati sulle attività finanziarie della società e sulle passività finanziarie a tasso variabile.

L'impatto a conto economico è esposto al netto delle imposte.

Incremento/decremento dei tassi in <i>basis point</i>	Conto economico	
	Aumento tassi interesse €/000	Diminuzione tassi interesse €/000
31 dicembre 2013		
Euribor +/- 13 <i>basis point</i>	(452)	452
31 dicembre 2012		
Euribor +/- 30 <i>basis point</i>	(1.942)	1.942

Rischio di cambio

La Società ha in essere un prestito obbligazionario in Dollari USA, a fronte del quale sono stati posti in essere strumenti derivati a copertura del *fair value*, che garantiscono la copertura dal rischio cambio.

La relativa analisi di sensitività porta a un impatto nullo sul conto economico, in quanto una variazione del tasso di cambio generante un effetto positivo o negativo sul *fair value* del derivato produrrebbe sul sottostante un uguale effetto di segno contrario.

Inoltre, la Società al fine di evitare che si verifichino variazioni inattese dei tassi di cambio su transazioni in acquisto e vendita ha in essere degli strumenti di copertura finalizzati a mitigarne il rischio.

Infine, al 31 dicembre 2013 non risultano iscritte significative poste di credito e debito esposti a rischio di cambio.

41. Impegni e rischi

Leasing operativo non annullabile

Di seguito vengono riportati gli ammontari dovuti dalla Società negli esercizi futuri per contratti di locazione operativa su beni mobili.

Pagamenti minimi futuri	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Entro un anno	2.681	2.348
Tra uno e cinque anni	4.296	3.623
Totale	6.977	5.971

I contratti di locazione operativa sono relativi ad autovetture per € 3.617 migliaia, a *hardware* per € 1.858 migliaia, a fotocopiatrici per € 148 migliaia e ad attrezzature impiantistiche per le unità produttive e di servizi generali per la sede per € 1.354 migliaia.

Impegni contrattuali in essere per l'acquisto di beni o servizi, immobili, impianti e macchinari

Gli altri impegni assunti dalla Società per acquisti di beni o servizi sono i seguenti.

31 dicembre 2013	Cespiti €/000	Acquisti materie prime €/000	Sponsorizzazioni €/000	<i>Copacking</i> €/000	Altri €/000	Totale €/000
Entro un anno	2.460	42.767	3.778	2.554	2.243	53.802
Tra uno e cinque anni	-	43.017	8.156	5.959	-	57.132
Totale	2.460	85.784	11.934	8.513	2.243	110.934

Gli impegni contrattuali relativi a immobilizzazioni, si riferiscono principalmente per € 751 migliaia all'acquisto di impianti e migliorie degli stessi nelle unità produttive della società, migliorie su immobili per € 46 migliaia, nonché l'implementazione del nuovo sistema informativo e gestione di processi manageriali per € 1.663 migliaia.

Gli impegni per acquisti di materie prime si riferiscono ad acquisti di vino e uve dei vini e spumanti Cinzano.

Gli impegni per sponsorizzazioni si riferiscono al contratto che prevede la *partnership* tra la squadra di calcio Manchester United, e il *brand* Aperol, che diventa uno degli *sponsor* ufficiali a livello mondiale della squadra, a partire dal 1 gennaio 2014 fino alla stagione 2016-17.

La voce altri accoglie una stima degli impegni contrattuali in essere per l'acquisto degli abbigliamento, merci, materiali di manutenzione e sussidiari, nonché servizi correlati all'attività delle unità produttive della Società.

Garanzie prestate

Le garanzie prestate dalla Società sono composte come segue:

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Fidejussioni a terzi	54.666	56.593
Fidejussioni a terzi nell'interesse di società del Gruppo	176.873	122.154
Totale fidejussioni	231.539	178.747
Altre garanzie a terzi	181.852	190.081
Totale garanzie prestate	413.391	368.828

Le fidejussioni a terzi sono rappresentate principalmente da fidejussioni a dogane per accise e contrassegni per € 33.153 migliaia, all'amministrazione finanziaria per € 10.701 migliaia e per la promozione dei vini per € 7.402 migliaia.

Le fidejussioni a terzi nell'interesse di società del Gruppo sono garanzie prestate da Davide Campari-Milano S.p.A. a favore di terzi per fidejussioni su dogane e accise, linee di credito, e altre fidejussioni e garanzie derivanti dall'attività commerciale o finanziaria delle società del Gruppo.

Le altre garanzie a terzi sono rappresentate dalla garanzia rilasciata da Davide Campari-Milano S.p.A. a fronte del collocamento dei *private placement* sul mercato statunitense destinato ai soli investitori istituzionali, emesso da Campari America, per USD 250.793 migliaia. Il valore della garanzia alla data della presente relazione comprende il valore nominale del debito e le quote interessi maturate.

42. Parti correlate

La Società ha in essere una procedura di comportamento per l'effettuazione di operazioni con parti correlate, così come definite dallo IAS 24, nonché dalle comunicazioni Consob in materia, allo scopo di monitorare e tracciare le informazioni necessarie, concernenti operazioni in cui amministratori e dirigenti abbiano un interesse proprio, nonché le operazioni con parti correlate al fine del loro controllo ed eventuale autorizzazione.

La procedura individua i soggetti tenuti a riferire le predette informazioni, definisce quali operazioni debbono divenire oggetto di comunicazione, e fissa i termini entro cui trasmettere le informazioni, precisandone il contenuto.

Inoltre, ai sensi della delibera Consob 17221 del 12 marzo 2010, la Società si è dotata di una procedura per le operazioni con parti correlate, approvata dal Consiglio d'Amministrazione dell'11 novembre 2010, in vigore dal 1 gennaio 2011.

In tale procedura sono ulteriormente indicati i principi ai quali la Società si attiene al fine di assicurare la trasparenza e la correttezza sostanziale e procedurale delle operazioni con parti correlate, realizzate direttamente o tramite società controllate, definendo altresì i soggetti che costituiscono parte correlata (tramite la predisposizione e il mantenimento di un elenco di parti correlate), in modo peraltro coerente con quanto descritto nello IAS24.

La procedura individua altresì i soggetti tenuti a riferire le predette informazioni, definisce quali operazioni debbono divenire oggetto di comunicazione, e fissa i termini entro cui trasmettere le informazioni, precisandone il contenuto.

Le principali attività infragruppo, regolate a prezzi di mercato, si sono sviluppate attraverso rapporti contrattuali che in particolare hanno riguardato:

- ✓ la gestione delle partecipazioni;
- ✓ la regolazione dei flussi finanziari attraverso la tesoreria accentrata;
- ✓ la condivisione di servizi generali, amministrativi e legali;
- ✓ l'assistenza relativa ai servizi informatici;
- ✓ accordi di natura commerciale.

Risulta iscritto peraltro un rapporto di natura fiscale con la controllante Alicros S.p.A., a seguito dell'opzione esercitata per il regime del consolidato fiscale nazionale, disciplinato dagli articoli 117 e seguenti T.U.I.R., per gli esercizi 2013, 2014 e 2015.

A partire dal 1 gennaio 2008 la Società ha aderito al regime dell'IVA di Gruppo, ai sensi dell'articolo 73 comma 3 del D.P.R. 633/72, in qualità di soggetto controllato.

La società controllante, che ha esercitato l'opzione per l'IVA di Gruppo in qualità di controllante, è Alicros S.p.A. I crediti e i debiti che sorgono a seguito di tali rapporti di natura fiscale non sono fruttiferi di interessi.

Non è intervenuto nessun altro rapporto con le controllanti, né con le società da queste (direttamente e/o indirettamente) controllate, diverse dalle società del Gruppo.

Peraltro nel corso dell'esercizio non sono intervenuti accordi fuori bilancio così come previsto dall'articolo 2427, comma 1, n. 22-ter, cod. civ. o altri atti, anche collegati tra loro, non risultanti dallo stato patrimoniale che possono esporre o generare per la Società benefici la cui conoscenza è utile per una valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico della stessa, nonché del gruppo di appartenenza.

Inoltre, la Società non è soggetta ad attività di direzione e coordinamento, ai sensi dell'articolo 2497 e ss. cod. civ., da parte di altre società, in quanto tutte le decisioni assunte, comprese quelle di carattere strategico, dagli organi gestionali sono prese in completa autonomia e indipendenza.

Per un maggior dettaglio relativamente ai rapporti con le società del Gruppo si rinvia a quanto contenuto nelle tabelle successive.

Crediti finanziari verso parti correlate

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Crediti finanziari verso correlate	71.778	40.900

Il dettaglio di questi crediti è il seguente:

€/000	Rateo per interessi	Tesoreria	Diversi	Finanziamenti	Totale
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	-	-	55	-	55
Campari Australia Pty Ltd.	-	-	43	-	43
Campari Benelux S.A.	-	-	30	-	30
Campari Wines S.r.l.	13	8.932	-	-	8.945
Glen Grant Ltd.	31	-	1	35.984	36.016
Sella&Mosca S.p.A.	44	26.643	-	-	26.687
T.J Carolan&Son Ltd.	-	-	2	-	2
	88	35.575	131	35.984	71.778

Attraverso la tesoreria accentrata vengono gestiti i flussi finanziari infragruppo, regolati a tassi di interesse di mercato (ovvero Euribor a tre mesi, rilevato il giorno precedente la fine di ciascun trimestre solare, maggiorato di uno *spread* che riflette le condizioni di mercato).

Crediti commerciali e altri crediti verso parti correlate

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Crediti commerciali verso correlate	58.826	52.751
Crediti fiscali verso parti correlate	2.222	-
Altri crediti verso correlate	9.713	11.935
Crediti verso parti correlate correnti	70.761	64.686
Altri crediti verso correlate	1.936	1.927
Crediti verso parti correlate non correnti	1.936	1.927
	72.697	66.613

Il dettaglio di questi crediti al 31 dicembre 2013 è il seguente:

€/000	Commerciali	Diversi	IVA di gruppo	Consolidato fiscale	Totale
Alicros S.p.A ^(*)	-	1.936	-	2.222	4.158
Campari (Beijing) Trading Co. Ltd.	294	122	-	-	416
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	1.661	967	-	-	2.628
Campari Argentina S.A.	614	2.308	-	-	2.922
Campari Australia Pty Ltd.	4.998	486	-	-	5.484
Campari Austria GmbH	1.122	340	-	-	1.462
Campari Benelux S.A.	1.164	110	-	-	1.274
Campari Deutschland GmbH	15.145	788	-	-	15.933
Campari do Brasil Ltda.	1.103	488	-	-	1.591
Campari España S.L.	1.044	65	-	-	1.109
Campari International S.r.l.	6.293	1.154	-	-	7.447
Campari Japan Ltd.	-	6	-	-	6
Campari Mexico, S.A. de C.V.	617	232	-	-	849
Campari RUS OOO	21.222	580	-	-	21.802
Campari Schweiz A.G.	1.715	232	-	-	1.947
Campari Ukraine LLC	212	-	-	-	212
Campari Wines S.r.l.	378	73	102	-	553
CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company'	31	22	-	-	53
DI.CI.E. Holding B.V.	-	19	-	-	19
Glen Grant Ltd.	-	105	-	-	105
J.Wray&Nephew Ltd.	130	585	-	-	715
Lamargue S.a.r.l.	-	42	-	-	42
Sella&Mosca S.p.A.	104	267	206	-	577
Société Civile du Domaine de Lamargue	-	60	-	-	60
T.J. Carolan&Son Ltd.	850	226	-	-	1.076
The Rum Company Ltd.	-	33	-	-	33
Wray&Nephew (Canada) Ltd.	129	95	-	-	224
	58.826	11.341	308	2.222	72.697

^(*) relativamente a Alicros S.p.A., si segnala che, a fronte del credito qui esposto (€ 1.936 migliaia), la Società espone un debito per IVA di Gruppo pari a € 1.154 migliaia.

Debiti finanziari verso parti correlate

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Debiti finanziari correnti verso correlate	30.985	58.256
Debiti finanziari non correnti verso correlate	200.000	200.000
	230.985	258.256

Il dettaglio di questi debiti al 31 dicembre 2013 è il seguente:

	Finanziari	Tesoreria	Totale
	€/000	€/000	€/000
Campari Benelux S.A.	202.149	22.013	224.162
Campari International S.r.l.	2	6.821	6.823
	202.151	28.834	230.985

I finanziamenti erogati da società del Gruppo sono fruttiferi di interessi, e regolati a tassi di mercato.

Debiti commerciali e altri debiti verso parti correlate

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
	€/000	€/000
Debiti commerciali verso correlate	1.553	1.409
Debiti fiscali verso parti correlate	-	2.567
Altri debiti verso parti correlate	3.747	9.415
Debiti verso parti correlate correnti	5.300	13.391
Altri debiti verso parti correlate	188	188
Debiti verso parti correlate non correnti	188	188
Totale	5.488	13.579

Il dettaglio di questi debiti al 31 dicembre 2013 è il seguente:

Debiti	Commerciali €/000	Diversi €/000	IVA di Gruppo €/000	Totale €/000
Alicros S.p.A.	-	-	1.154	1.154
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	254	19	-	273
Campari Argentina S.A.	-	20	-	20
Campari Australia Pty Ltd.	-	3	-	3
Campari Benelux S.A.	-	60	-	60
Campari Do Brasil Ltda.	228	15	-	243
Campari España S.L.	-	670	-	670
Campari International S.A.M.	-	2	-	2
Campari International S.r.l.	-	12	-	12
Campari Mexico, S.A. de C.V.	69	-	-	69
Campari Schweiz A.G.	-	8	-	8
Campari Wines S.r.l.	9	-	-	9
Glen Grant Ltd.	239	22	-	261
J.Wray&Nephew Ltd.	518	1	-	519
Kaloyannis-Koutsikos Distilleries S.A.	11	-	-	11
Sella&Mosca S.p.A.	118	443	-	561
T.J. Carolan&Son Ltd.	107	-	-	107
	1.553	1.275	1.154	3.982
Debiti verso amministratori	-	1.506	-	1.506
Totale	1.553	2.781	1.154	5.488

La Capogruppo ha una posizione debitoria verso la controllante Alicros S.p.A., per IVA di Gruppo, di € 1.154 migliaia. Inoltre risulta iscritto un credito fiscale a lungo termine per € 1.936 migliaia. Questi debiti e crediti verso Alicros S.p.A. sono non fruttiferi di interessi.

Rapporti economici con le parti correlate

	31 dicembre 2013 €/000	31 dicembre 2012 €/000
Vendite nette e costo del venduto	185.873	171.486
Pubblicità e promozioni	4.603	1.552
Costi di struttura	6.187	9.514
Dividendi	112.719	3.077
Proventi (oneri) finanziari netti	(8.188)	(5.020)
	301.194	180.609

Di seguito sono evidenziati gli ammontari dei rapporti di natura commerciale e di natura finanziaria posti in essere con le parti correlate.

	Ricavi €/000	Dividendi €/000	Costi €/000	Totale €/000
Alicros S.p.A.	141	-	-	141
Campari (Beijing) Trading Co. Ltd.	987	-	-	987
Campari America (Skyy Spirits, LLC)	14.318	-	(1.035)	13.283
Campari Argentina S.A.	1.898	-	(20)	1.878
Campari Australia Pty Ltd.	12.428	-	(3)	12.425
Campari Austria GmbH	8.885	-	-	8.885
Campari Benelux S.A.	9.873	-	(8.768)	1.105
Campari Deutschland GmbH	63.021	-	(239)	62.782
Campari do Brasil Ltda.	4.620	-	(627)	3.993
Campari España S.L.	1.678	-	-	1.678
Campari International S.A.M.	17.164	-	(1)	17.163
Campari International S.r.l.	19.000	-	(14)	18.986
Campari Japan Ltd.	24	-	-	24
Campari Mexico, S.A. de C.V.	2.171	-	(410)	1.761
Campari RUS OOO	33.692	-	-	33.692
Campari Schweiz A.G.	9.585	-	(8)	9.577
Campari Ukraine LLC	212	-	-	212
Campari Wines S.r.l.	3.010	-	(121)	2.889
CJSC 'Odessa Sparkling Wine Company'	623	-	-	623
DI.CI.E. Holding B.V.	19	106.565	-	106.584
Glen Grant Ltd.	297	-	(9.134)	(8.837)
J.Wray&Nephew Ltd.	237	-	(883)	(646)
J.Wray&Nephew (UK) Ltd.	-	-	(297)	(297)
Kaloyannis-Koutsikos Distilleries S.A.	3	-	(22)	(19)
Lamargue S.a.r.l.	1	-	-	1
Sella&Mosca S.p.A.	1.149	-	(478)	671
Société Civile du Domaine de Lamargue	13	-	-	13
T.J. Carolan&Son Ltd.	5.632	6.154	(291)	11.495
Wray&Nephew (Canada) Ltd.	145	-	0	145
Totale	210.826	112.719	(22.351)	301.194

Per maggiori commenti relativamente ai dividendi percepiti da DI.CI.E. Holding B.V., si rimanda alla nota 23 Partecipazioni in società controllate

Amministratori e direttori generali

Le retribuzioni e i compensi degli amministratori della Società, qualificati come dirigenti a responsabilità strategica, sono state le seguenti.

	2013 €/000	2012 €/000
Benefici a breve termine	4.646	4.734
Benefici a contribuzione definita	41	39
<i>Stock option</i>	1.197	1.219
	5.884	5.992

43.Dipendenti

La totalità dei dipendenti della Società presta la propria attività in Italia. La ripartizione per categoria è la seguente:

	31 dicembre 2013	31 dicembre 2012
Dirigenti	92	81
Impiegati	394	385
Operai	176	181
Totale	662	647

44. Pubblicità dei corrispettivi ai sensi dell'Articolo 149-duodecies Regolamento Emittenti

L'incarico di revisione legale del bilancio di esercizio e del bilancio consolidato di Davide Campari-Milano S.p.A. è affidato, per gli esercizi dal 2010 al 2018, a PricewaterhouseCoopers S.p.A.

Il seguente prospetto, ai sensi dell'articolo 149-duodecies del Regolamento Emittenti Consob, evidenzia i corrispettivi di competenza dell'esercizio 2013, per le attività di revisione legale e per i servizi diversi dalla revisione prestate dalle società della rete PricewaterhouseCoopers. Si precisa peraltro che tali servizi sono compatibili con quanto disposto dal Decreto Legislativo 39 del 27 gennaio 2010.

Soggetto che ha erogato il servizio		Destinatario	Corrispettivi di competenza dell'esercizio 2013 €/000
Revisione contabile	PricewaterhouseCoopers S.p.A.	Capogruppo-Davide Campari-Milano S.p.A.	254
	PricewaterhouseCoopers S.p.A.	Società controllate	614
	Rete PricewaterhouseCoopers	Società controllate	831
Altri servizi	PricewaterhouseCoopers S.p.A.	Capogruppo-Davide Campari-Milano S.p.A.	49
	PricewaterhouseCoopers S.p.A.	Società controllate	8
	Rete PricewaterhouseCoopers	Capogruppo-Davide Campari-Milano S.p.A.	317
	Rete PricewaterhouseCoopers	Società controllate	189
Totale			2.262

Relativamente agli altri servizi si precisa che sono relativi ad attività di assistenza allo sviluppo di procedure informatiche in aree non attinenti contabilità e bilancio per € 317 migliaia, servizi di verifica di conformità fiscale per € 189 migliaia, nonché servizi di attestazione inerenti acquisizioni e cessioni societarie.

45. Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

Non vi sono eventi significativi successivi alla chiusura dell'esercizio.

46. Proposta di destinazione degli utili

A conclusione delle presenti note di commento al bilancio di esercizio, Vi invitiamo ad approvare il bilancio relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 e di destinare l'utile di esercizio di € 185.006 migliaia come segue:

- alla distribuzione di un dividendo pari a € 0,08 per ciascuna azione ordinaria in circolazione, a eccezione di quelle proprie detenute dalla Società alla data di stacco della cedola; considerando le azioni proprie a oggi detenute, l'importo complessivo dei dividendi è di circa € 46,1 milioni;
- a utili a nuovo l'importo residuo, pari a circa € 138,9 milioni.

Si propone che detto dividendo di € 0,08 per azione in circolazione sia posto in pagamento il 22 maggio 2014 (*payment date*), con data stacco cedola 19 maggio 2014 (*ex date*) e data di legittimazione a percepire il dividendo ai sensi dell'articolo 83-terdecies TUF (*record date*) 21 maggio 2013.

Sesto San Giovanni (MI), mercoledì 12 marzo 2014

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Luca Garavoglia

Attestazione del Bilancio di esercizio

ai sensi dell'articolo 81-ter del Regolamento Consob n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive modifiche e integrazioni

1. I sottoscritti Robert Kunze-Concewitz e Stefano Saccardi, in qualità di Amministratori Delegati, e Paolo Marchesini, in qualità di Amministratore Delegato e Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Davide Campari-Milano S.p.A., attestano, tenuto anche conto di quanto previsto dall'articolo 154-bis, commi 3 e 4, TUF:

- l'adeguatezza in relazione alle caratteristiche dell'impresa e
- l'effettiva applicazione

delle procedure amministrative e contabili per la formazione del bilancio di esercizio, nel corso dell'esercizio 2013.

2. Si attesta, inoltre, che:

2.1. il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2013:

- a) è redatto in conformità ai principi contabili internazionali applicabili riconosciuti nella Comunità Europea ai sensi del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002;
- b) corrisponde alle risultanze dei libri e delle scritture contabili;
- c) è idoneo a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'emittente.

2.2. La relazione sulla gestione comprende un'analisi attendibile dell'andamento e del risultato della gestione, nonché della situazione dell'emittente, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui sono esposti.

Sesto San Giovanni (MI), mercoledì 12 marzo 2014



Amministratore Delegato
Robert Kunze-Concewitz



Amministratore Delegato
Stefano Saccardi



Amministratore Delegato
e Dirigente preposto alla redazione
dei documenti contabili societari
Paolo Marchesini



RELAZIONE DELLA SOCIETA' DI REVISIONE AI SENSI DEGLI ARTICOLI 14 E 16 DEL DLGS 27 GENNAIO 2010, N° 39

Agli azionisti di
Davide Campari-Milano SpA

1 Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni di patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, di Davide Campari-Milano SpA e sue controllate ("Gruppo Campari") chiuso al 31 dicembre 2013. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'articolo 9 del DLgs n° 38/2005, compete agli amministratori di Davide Campari-Milano SpA. 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.

Il bilancio consolidato presenta ai fini comparativi i dati relativi al bilancio consolidato dell'esercizio precedente. Come illustrato nelle note esplicative, gli amministratori hanno riesposto alcuni dati comparativi relativi al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, rispetto ai dati precedentemente presentati e da noi assoggettati a revisione contabile, sui quali avevamo emesso la relazione di revisione in data 21 marzo 2013. Le modalità di rideterminazione dei dati comparativi e la relativa informativa presentata nelle note esplicative sono state da noi esaminate ai fini dell'espressione del giudizio sul bilancio consolidato chiuso al 31 dicembre 2013.

3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Campari al 31 dicembre 2013 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'articolo 9 del DLgs n° 38/2005; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico e i flussi di cassa del Gruppo Campari per l'esercizio chiuso a tale data.

PricewaterhouseCoopers SpA

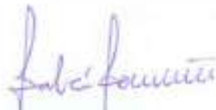
Sede legale e amministrativa: Milano 20149 Via Monte Rosa 91 Tel. 0277851 Fax 027785240 Cap. Soc. Euro 6.812.000,00 i.v., C.F. e P.IVA e Reg. Imp. Milano 12979880155 Iscritta al n° 119644 del Registro dei Revisori Legali - Altri Uffici: Ancona 60131 Via Sandro Totti 1 Tel. 0712132311 - Bari 70124 Via Don Luigi Guanella 17 Tel. 0805640211 - Bologna 40126 Via Angelo Fieschi 8 Tel. 051686211 - Brescia 25123 Via Borgo Pietro Wulfer 23 Tel. 0303697501 - Catania 95129 Corso Italia 302 Tel. 0957532311 - Firenze 50121 Viale Gramsci 15 Tel. 0552482811 - Genova 16121 Piazza Dante 7 Tel. 01029041 - Napoli 80121 Piazza dei Martiri 58 Tel. 08136181 - Padova 35138 Via Vicenza 4 Tel. 049873481 - Palermo 90143 Via Marchese Ugo 60 Tel. 091349737 - Parma 43100 Viale Tanara 20/A Tel. 0521275911 - Roma 00154 Largo Fucini 20 Tel. 06570251 - Torino 10122 Corso Palestro 10 Tel. 011556771 - Trento 38122 Via Grantoli 73 Tel. 0461237004 - Treviso 31100 Viale Fellissent 90 Tel. 0422696911 - Trieste 34125 Via Cesare Battisti 18 Tel. 0403480781 - Udine 33100 Via Pascolle 43 Tel. 043225789 - Verona 37135 Via Francia 21/C Tel. 0458263001

www.pwc.com/it

- 4 La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione e della relazione sul governo societario e gli assetti proprietari, pubblicata nella sezione "investors/corporate governance" del sito internet di Davide Campari-Milano SpA, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge e dai regolamenti, compete agli amministratori di Davide Campari-Milano SpA. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione e delle informazioni di cui al comma 1, lettere c), d), f), l), m) e al comma 2, lettera b) dell'articolo 123-bis del DLgs 58/98, presentate nella relazione sul governo societario e gli assetti proprietari, con il bilancio, come richiesto dalla legge. A tal fine, abbiamo svolto le procedure indicate dal principio di revisione n° 001 emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandato dalla CONSOB. A nostro giudizio la relazione sulla gestione e le informazioni di cui al comma 1, lettere c), d), f), l), m) e al comma 2, lettera b) dell'articolo 123-bis del DLgs 58/98 presentate nella relazione sul governo societario e gli assetti proprietari sono coerenti con il bilancio consolidato del Gruppo Campari al 31 dicembre 2013.

Milano, 27 marzo 2014

PricewaterhouseCoopers SpA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fabio Facchini', written in a cursive style.

Fabio Facchini
(Revisore legale)

RELAZIONE DELLA SOCIETA' DI REVISIONE AI SENSI DEGLI ARTICOLI 14 E 16 DEL DLGS 27 GENNAIO 2010, N° 39

Agli azionisti di
Davide Campari-Milano SpA

1. Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio di esercizio, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni di patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, di Davide Campari-Milano SpA chiuso al 31 dicembre 2013. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'articolo 9 del DLgs n° 38/2005, compete agli amministratori di Davide Campari-Milano SpA. 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 di esercizio 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 dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 21 marzo 2013.
3. A nostro giudizio, il bilancio di esercizio di Davide Campari-Milano SpA al 31 dicembre 2013 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'articolo 9 del DLgs n° 38/2005; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico e i flussi di cassa di Davide Campari-Milano SpA per l'esercizio chiuso a tale data.
4. La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione e della relazione sul governo societario e gli assetti proprietari, pubblicata nella sezione "investors/corporate governance" del sito internet di Davide Campari-Milano SpA, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge e dai regolamenti compete agli amministratori di Davide Campari-Milano SpA. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione e delle informazioni di cui al comma 1, lettere c), d), f), l), m) e al comma 2, lettera b) dell'articolo 123-bis del DLgs 58/98, presentate nella relazione sul governo societario e gli

PricewaterhouseCoopers SpA

Sede legale e amministrativa: Milano 20149 Via Monte Rosa 91 Tel. 0277851 Fax 027785240 Cap. Soc. Euro 6.812.000,00 I.v., C.F. e P.IVA e Reg. Imp. Milano 12979880155 Iscritta al n° 119644 del Registro dei Revisori Legali - Altri Uffici: Ancona 60131 Via Sandro Totti 1 Tel. 071132311 - Bari 70124 Via Don Luigi Guanella 17 Tel. 0805640211 - Bologna 40126 Via Angelo Finelli 8 Tel. 051686211 - Brescia 25123 Via Borgo Pietro Wulser 23 Tel. 0303897501 - Catania 95129 Corso Italia 302 Tel. 0957532311 - Firenze 50121 Viale Gramsci 15 Tel. 0552482811 - Genova 16121 Piazza Dante 7 Tel. 01029041 - Napoli 80122 Piazza dei Martiri 58 Tel. 08136181 - Padova 35138 Via Vicenza 4 Tel. 049872481 - Palermo 90141 Via Marchese Ugo 60 Tel. 091349737 - Parma 43100 Viale Tanara 20/A Tel. 0521278911 - Roma 00154 Largo Richetti 19 Tel. 06570251 - Torino 10122 Corso Palestro 10 Tel. 011556771 - Trento 38122 Via Grigioni 73 Tel. 0461237004 - Treviso 31100 Viale Fellensent 90 Tel. 0422898911 - Trieste 34125 Via Cesare Battisti 16 Tel. 0403480781 - Udine 33100 Via Foscolle 43 Tel. 043225789 - Verona 37135 Via Francia 21/C Tel. 0458263001

www.pwc.com/it



assetto proprietario, con il bilancio, come richiesto dalla legge. A tal fine, abbiamo svolto le procedure indicate dal principio di revisione n° 001 emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandato dalla CONSOB. A nostro giudizio la relazione sulla gestione e le informazioni di cui al comma 1, lettere c), d), f), l), m) e al comma 2, lettera b) dell'articolo 123-bis del DLgs 58/98 presentate nella relazione sul governo societario e gli assetti proprietari sono coerenti con il bilancio di esercizio di Davide Campari-Milano SpA al 31 dicembre 2013.

Milano, 27 marzo 2014

PricewaterhouseCoopers SpA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fabio Facchini'.

Fabio Facchini
(Revisore legale)

RELAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE

ai sensi dell'art. 153 del D.Lgs. n. 58/1998 e dell'art. 2429 cod. civ.

Signori Azionisti,

la presente relazione riferisce sull'attività svolta dal Collegio Sindacale di Davide Campari Milano S.p.A. (nel seguito la "Società" e unitamente alle proprie controllate, il "Gruppo") nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013 (di seguito "Esercizio").

Il Collegio Sindacale in carica è stato nominato dall'Assemblea degli Azionisti del 30 aprile 2013 per il triennio 2013-2015, in conformità alle procedure previste dallo Statuto e dalla normativa applicabile, in particolare quella che prevede la nomina del Presidente del Collegio nell'ambito dei sindaci eletti dalla minoranza e il rispetto dell'equilibrio tra i generi.

1. Nell'espletamento dell'attività di vigilanza e controllo il Collegio Sindacale dà atto:

a) di aver vigilato sull'osservanza della legge, dello Statuto sociale e sul rispetto dei principi di corretta amministrazione, in ottemperanza all'art. 2403 cod. civ. e all'art. 149 del D.Lgs. n. 58/1998 (di seguito "T.U.F.") e secondo quanto richiesto dalla Consob con comunicazione n. 1025564 del 6 aprile 2001 e successive modificazioni e tenendo anche conto dei principi di comportamento emanati dal Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili;

b) di aver partecipato alle riunioni del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Controllo e Rischi, previsto dall'art. 22 dello Statuto, e di aver ricevuto dagli Amministratori periodiche informazioni sul generale andamento della gestione, sulla sua prevedibile evoluzione, nonché sulle operazioni di maggior rilievo economico, finanziario e patrimoniale deliberate e poste in essere nell'Esercizio, effettuate dalla Società e dalle società del Gruppo, anche nel rispetto dell'art. 150, comma 1, T.U.F.. Il Collegio può ragionevolmente assicurare che le operazioni deliberate e poste in essere sono conformi alle leggi e allo Statuto e non manifestamente imprudenti, azzardate, in potenziale conflitto di interesse, in contrasto con le delibere assunte dall'Assemblea o tali da compromettere l'integrità del patrimonio sociale. Le delibere del Consiglio di Amministrazione vengono eseguite dalla direzione e dalla struttura con criteri di massima conformità;

c) di non aver riscontrato l'esistenza di operazioni atipiche e/o inusuali con società del Gruppo, con terzi o con parti correlate, né di aver ricevuto indicazioni in merito dal Consiglio di Amministrazione, dalla società di revisione nonché dall'amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi. Il Consiglio di Amministrazione nella Relazione sulla Gestione ha fornito adeguata illustrazione degli effetti delle operazioni di natura ordinaria di maggior rilievo economico, finanziario e patrimoniale poste in essere con società controllate a normali condizioni di mercato. Il Collegio, inoltre, anche sulla base dei risultati dell'attività svolta dalla Funzione di Internal Audit, ritiene che le eventuali operazioni con parti correlate siano adeguatamente presidiate. In proposito il Collegio Sindacale segnala che dal 1° gennaio 2011 la Società si è dotata delle procedure per le operazioni con parti correlate in adempimento a quanto previsto dal Regolamento Consob n.17221 del 12 marzo 2010 ed alla Comunicazione

Consob del 24 settembre 2010, nonché di specifiche norme presenti nel Codice Etico di Gruppo al fine di evitare ovvero gestire operazioni nelle quali vi siano situazioni di conflitto di interessi o di interessi personali degli amministratori. Ai sensi dell'art. 4 del predetto Regolamento il Collegio Sindacale ha verificato la conformità delle procedure adottate ai principi del Regolamento stesso nonché la loro osservanza;

d) di aver acquisito conoscenza e vigilato sull'adeguatezza della struttura organizzativa della Società per gli aspetti di competenza, sul rispetto dei principi di corretta amministrazione, tramite raccolta di informazioni dai responsabili delle competenti funzioni aziendali e incontri con i rappresentanti della società di revisione PricewaterhouseCoopers S.p.A., incaricata di effettuare la revisione legale dei conti, anche ai fini dello scambio di dati e informazioni rilevanti, dai quali non sono emerse criticità. Anche dalle relazioni annuali ai bilanci rilasciate dai Collegi Sindacali delle controllate Sella&Mosca S.p.A., Campari Wines S.r.l e Campari International S.r.l. non emergono profili di criticità;

e) di aver valutato e vigilato, per quanto di propria competenza ai sensi dell'art.19 del D.Lgs. 39/2010, sul processo di informativa finanziaria, sull'adeguatezza dei sistemi di controllo interno ed amministrativo contabile, nonché sull'affidabilità di quest'ultimo ai fini di una corretta rappresentazione dei fatti di gestione, tramite:

i. periodico scambio di informazioni con gli amministratori delegati e in particolare con il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari a norma delle disposizioni contenute nell'art. 154 bis T.U.F.;

ii. esame dei rapporti predisposti dal responsabile della Funzione di Internal Audit, comprese le informazioni sugli esiti delle eventuali azioni correttive intraprese a seguito dell'attività di audit;

iii. acquisizione di informazioni dai responsabili delle funzioni aziendali;

iv. incontri e scambi di informazioni con gli organi di controllo e amministrazione delle controllate Sella&Mosca S.p.A., Campari Wines S.r.l. e Campari International S.r.l. ai sensi dei commi 1 e 2 dell' art. 151 T.U.F. durante i quali il Collegio Sindacale ha acquisito informazioni in merito ai sistemi di amministrazione e controllo e all'andamento generale dell'attività sociale;

v. approfondimento delle attività svolte e analisi dei risultati del lavoro della società di revisione legale;

vi. partecipazione ai lavori del Comitato Controllo e Rischi e, quando gli argomenti lo richiedevano, trattazione congiunta degli stessi con il Comitato stesso.

Dall'attività svolta non sono emerse anomalie che possano essere considerate indicatori di inadeguatezze nel sistema di controllo interno e gestione rischi;

f) di aver avuto incontri con i responsabili della società di revisione legale, ai sensi dell' art. 150, comma 3, T.U.F e dell'art. 19 del D.Lgs n. 39/2010, nel corso dei quali non sono emersi fatti o situazioni che devono essere evidenziati nella presente relazione, e di aver vigilato ai sensi dell'art. 19 del D.Lgs n. 39/2010;

g) di aver vigilato sulla modalità di attuazione del Codice di Autodisciplina delle società quotate promosso da Borsa Italiana S.p.A. adottato dalla Società, nei termini illustrati nella Relazione sul Governo Societario e sugli Assetti Proprietari

approvata dal Consiglio di Amministrazione in data 12 marzo 2014. Il Collegio Sindacale ha tra l'altro verificato la corretta applicazione dei criteri e delle procedure di accertamento adottate dal Consiglio di Amministrazione per valutare l'indipendenza dei propri componenti. Il Collegio Sindacale ha inoltre verificato il rispetto dei criteri di indipendenza dei propri componenti, come previsto dal predetto Codice di Autodisciplina dando altresì atto del rispetto del limite al cumolo degli incarichi previsto dall'art. 144-*terdecies* del Regolamento Emittenti adottato con delibera Consob n. 11971 del 14 maggio 1999;

h) di aver preso visione e ottenuto informazioni sull'attività di carattere organizzativo e procedurale posta in essere ai sensi del D.Lgs. n. 231/2001 sulla responsabilità amministrativa degli enti. Il Collegio Sindacale segnala che il Consiglio di Amministrazione tenutosi il 30 aprile 2013, avvalendosi della facoltà concessa dal comma 4 bis, articolo 6 del D.Lgs. 231/2001, ha attribuito al Collegio Sindacale le funzioni spettanti all'Organismo di Vigilanza di cui al comma 1, lett. B) articolo 6 del citato D.Lgs. 231/01. Durante la nostra attività è stato verificato il funzionamento e l'efficacia del Modello di organizzazione, gestione e controllo adottato dalla Società anche con riferimento alla sua adeguatezza e aggiornamento;

i) di aver accertato che i flussi informativi forniti dalle società controllate extra-UE sono adeguati per condurre l'attività di controllo dei conti annuali e infra-annuali come previsto dall'art. 36 del Regolamento Mercati adottato con delibera Consob n. 16191 del 29 ottobre 2007;

j) di aver seguito l'attuazione di provvedimenti organizzativi connessi alla evoluzione dell'attività societaria.

Il Collegio Sindacale ha rilasciato i pareri ai sensi dell' art. 2389 cod. civ. anche alla luce delle valutazioni del Comitato Remunerazione e Nomine previsto dall'art. 22 dello Statuto.

Il Collegio Sindacale nel corso del 2013 si è riunito sei volte, partecipando altresì alle riunioni del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Controllo e Rischi.

Tenuto conto delle informazioni acquisite il Collegio Sindacale ritiene che l'attività sia svolta nel rispetto dei principi di corretta amministrazione e che l'assetto organizzativo, il sistema dei controlli interni e l'apparato contabile - amministrativo siano nel complesso adeguati alle esigenze aziendali.

2. Per quanto attiene ai rapporti con la società di revisione legale il Collegio Sindacale riferisce che:

a) la società di revisione PricewaterhouseCoopers S.p.A. ha rilasciato, in data odierna, la "conferma annuale di indipendenza", ai sensi dell'art. 17, comma 9, lett. a) del D.Lgs. n. 39/2010;

b) la società di revisione PricewaterhouseCoopers S.p.A. ha rilasciato, in data odierna, la relazione prevista dall'art. 19, comma 3, del D.Lgs. n. 39/2010 dalla quale risulta che non sono state rilevate carenze significative nel sistema di controllo interno con riferimento al processo di informativa finanziaria;

c) la società di revisione PricewaterhouseCoopers S.p.A. ha rilasciato, sempre in data odierna, ai sensi degli artt. 14 e 16 del D.Lgs. n. 39/2010, le relazioni dalle quali risulta:

i. che i bilanci d'esercizio e consolidato chiusi al 31 dicembre 2013 sono redatti con chiarezza e rappresentano in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico, le variazioni del patrimonio netto e i flussi di cassa della Società e del Gruppo per l' Esercizio;

ii. la coerenza delle Relazioni sulla gestione e delle informazioni di cui al comma 1) lettere c), d), f), l), m) ed al comma 2, lettera b) dell' art. 123-bis T.U.F., riportate nella Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari, con i bilanci d'esercizio e consolidato;

d) la società di revisione PricewaterhouseCoopers S.p.A. e le società appartenenti al network della PricewaterhouseCoopers S.p.A., in aggiunta ai compiti previsti dalla normativa per le società quotate, come segnalato nelle Note al bilancio di esercizio, hanno ricevuto ulteriori incarichi per servizi diversi dalla revisione contabile per euro 563.000, compatibili con quanto disposto dall'art.17 del D.Lgs. n. 39/2010.

Il Collegio Sindacale, tenuto anche conto di quanto sopra, ritiene che non esistano aspetti critici in materia di indipendenza di PricewaterhouseCoopers S.p.A.;

e) non vi sono stati nel corso dell'esercizio pareri resi dalla società di revisione ai sensi di legge poiché non si sono verificati i presupposti per il loro rilascio.

3. Il Collegio Sindacale non è a conoscenza di fatti o esposti di cui riferire all'Assemblea. Nel corso dell'attività svolta e sulla base delle informazioni ottenute non sono state rilevate omissioni, fatti censurabili, irregolarità o comunque circostanze tali da richiederne la segnalazione all'Autorità di Vigilanza o la menzione nella presente relazione. Si precisa che nel corso dell'Assemblea degli Azionisti del 30 aprile 2013 un azionista ha presentato una denuncia ex art. 2408 del cod. civ.. In particolare, l'azionista, ha ritenuto censurabile l'avviso di convocazione dell'Assemblea del 30 aprile 2013 là dove prevedeva che le domande dovessero essere inviate entro la fine del terzo giorno di mercato aperto precedente la data fissata per l'Assemblea, mentre l'articolo 127-ter T.U.F indica che: "il termine non può essere anteriore a tre giorni precedenti la data dell'assemblea in prima o unica convocazione...".

Il Collegio Sindacale ritiene che il diritto di porre domande non sia stato pregiudicato considerata la facoltà, comunque prevista dalla legge, di rivolgere le domande anche durante l'Assemblea. Alla luce di quanto sopra, quindi, visto l'oggetto stesso della contestazione, nonché considerato che comunque in Assemblea è stata data esauriente risposta alle domande dell'azionista, il Collegio stesso, ritiene, all'unanimità, che quanto affermato dall'azionista, non costituisca un fatto censurabile ovvero una denuncia ai sensi dell'articolo 2408 del cod. civ. e pertanto ha deciso di non dare seguito alla contestazione sopra citata.

4. Il Consiglio di Amministrazione ha tempestivamente consegnato al Collegio Sindacale il bilancio e la relazione sulla gestione. Per quanto di sua competenza il

Collegio Sindacale rileva che gli schemi adottati sono conformi alla legge, che i principi contabili adottati, descritti in nota integrativa, sono adeguati in relazione all'attività e alle operazioni compiute dalla Società, che la procedura adottata (*impairment test*) per l'individuazione di eventuali perdite di valore della voce avviamento e marchi esposta in bilancio è adeguata e che il bilancio corrisponde ai fatti e alle informazioni di cui il Collegio stesso è a conoscenza a seguito delle partecipazioni alle riunioni degli organi sociali e all'attività di vigilanza svolta.

5. Il Collegio Sindacale, tenuto conto dell'esito degli specifici compiti svolti dalla società di revisione legale in tema di controllo della contabilità e di verifica dell'attendibilità del bilancio di esercizio, nonché dell'attività di vigilanza svolta, esprime parere favorevole in merito all'approvazione del bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2013 e concorda con la proposta del Consiglio di Amministrazione in merito alla destinazione degli utili.

Milano, 27 marzo 2014

Per il Collegio Sindacale

Il Presidente

Pellegrino Libroia

