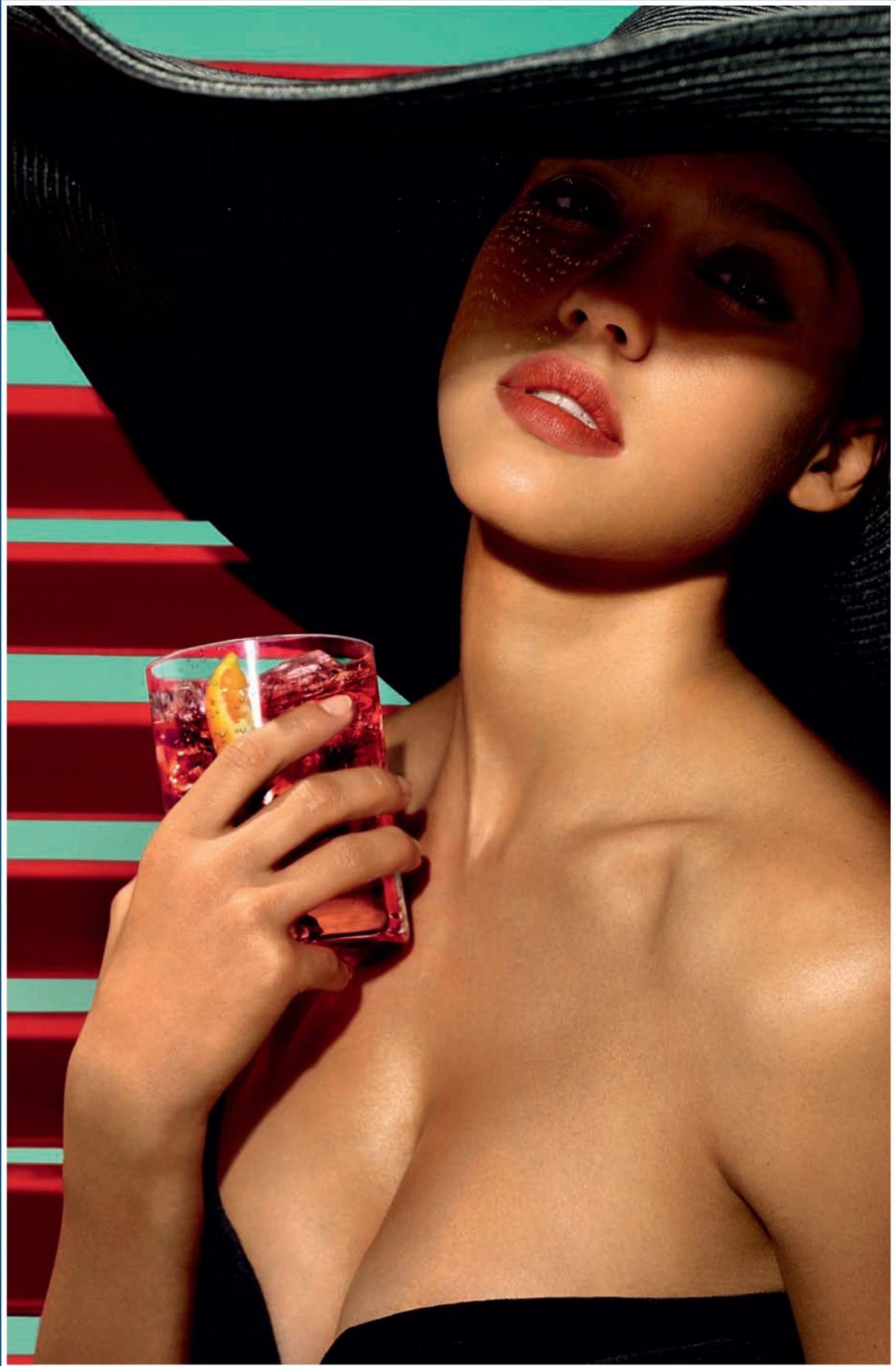




**BILANCIO
CONSOLIDATO**
AL 31 DICEMBRE 2008





INDICE

5	Dati di sintesi
7	Organi sociali
9	Commenti degli amministratori
9	Eventi significativi dell'esercizio
12	Andamento delle vendite
19	Risultati economici
19	Conto economico consolidato
24	Redditività per area di <i>business</i>
29	Situazione finanziaria e patrimoniale
29	Rendiconto finanziario
31	Composizione dell'indebitamento netto
32	Situazione patrimoniale
33	Investimenti
33	Struttura del Gruppo
33	Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio
34	Evoluzione prevedibile della gestione
35	<i>Corporate governance</i>
35	<i>Risk management</i>
37	Raccordo tra risultato e patrimonio netto della Capogruppo e del Gruppo
38	<i>Investor information</i>
43	Bilancio consolidato
43	Prospetti contabili
43	Conto economico consolidato
44	Stato patrimoniale consolidato
45	Rendiconto finanziario consolidato
46	Prospetto delle variazioni di patrimonio netto
46	Prospetto degli utili e delle perdite del Gruppo complessivi
47	Note al bilancio
123	Attestazione del Bilancio consolidato ai sensi dell'articolo 81-ter del Regolamento Consob n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive modifiche e integrazioni

DATI DI SINTESI

	2008 €milioni	2007 €milioni	variazione %	variazione % a cambi costanti
Vendite nette	942,3	957,5	-1,6%	0,1%
Margine di contribuzione	341,2	341,5	-0,1%	1,7%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	218,3	223,0	-2,1%	-0,1%
EBITDA	214,7	220,1	-2,5%	-0,4%
Risultato della gestione corrente	199,0	203,4	-2,1%	-0,1%
Risultato operativo	195,4	200,6	-2,6%	-0,4%
ROS % (risultato operativo / vendite nette)	20,7%	20,9%		
Utile prima delle imposte	172,4	183,3	-5,9%	-3,9%
Utile netto del Gruppo e di terzi	126,7	125,2	1,2%	3,2%
Utile netto del Gruppo	126,5	125,2	1,1%	3,1%
Utile base e diluito per azione (€)	0,44	0,43		
Numero medio dei dipendenti	1.646	1.589		
<i>Free cash flow</i>	123,0	125,3		
Acquisizioni di società o marchi	(86,6)	(29,3)		
Indebitamento netto	326,2	288,1		
Patrimonio netto del Gruppo e di terzi	955,0	878,6		
Attivo immobilizzato	1.134,4	995,7		
ROI % (risultato operativo / attivo immobilizzato)	17,2%	20,1%		

ORGANI SOCIALI

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE ⁽¹⁾

Luca Garavoglia
Presidente

Robert Kunze-Concewitz
Amministratore Delegato e Chief Executive Officer

Paolo Marchesini
Amministratore Delegato e Chief Financial Officer

Stefano Saccardi
Amministratore Delegato e Officer Legal Affairs and Business Development

Eugenio Barcellona
Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine

Enrico Corradi
*Amministratore, membro del Comitato Remunerazione e Nomine
e membro del Comitato Audit*

Cesare Ferrero
Amministratore e membro del Comitato Audit

Marco P. Perelli-Cippo
Amministratore e membro del Comitato Audit

Renato Ruggiero
Amministratore e membro del Comitato Remunerazione e Nomine

COLLEGIO SINDACALE ⁽²⁾

Antonio Ortolani
Presidente

Alberto Lazzarini
Sindaco Effettivo

Giuseppe Pajardi
Sindaco Effettivo

Alberto Giarrizzo Garofalo
Sindaco Supplente

Gian Paolo Porcu
Sindaco Supplente

Paolo Proserpio
Sindaco Supplente

SOCIETÀ DI REVISIONE ⁽³⁾

Reconta Ernst & Young S.p.A.

(1) Il Consiglio di Amministrazione, di nove membri, è stato nominato il 24 aprile 2007 dall'Assemblea degli azionisti e resterà in carica per il triennio 2007-2009. Luca Garavoglia è stato confermato Presidente con i poteri di legge e statutariamente previsti.

L'Assemblea degli azionisti del 29 aprile 2008 ha ratificato la nomina ad Amministratore di Robert Kunze-Concewitz del 8 maggio 2007.

Con delibera in pari data, il Consiglio di Amministrazione ha conferito agli Amministratori Delegati Paolo Marchesini e Stefano Saccardi, i seguenti poteri per una durata triennale e fino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2009:

– 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.

Il Consiglio di Amministrazione del 14 maggio 2008 ha confermato Robert Kunze-Concewitz nella carica di Amministratore Delegato, con poteri e deleghe pari a quelli attribuiti il 23 luglio 2007 e analoghi a quelli conferiti a Paolo Marchesini e Stefano Saccardi.

(2) Il Collegio Sindacale è stato nominato dall'Assemblea degli Azionisti del 24 aprile 2007 e resterà in carica sino all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2009.

(3) L'incarico è stato conferito dall'Assemblea degli Azionisti del 24 aprile 2007 che ha riconfermato Reconta Ernst & Young S.p.A. per la revisione dei bilanci degli esercizi 2007, 2008 e 2009.



EVENTI SIGNIFICATIVI DELL'ESERCIZIO

Cessazione del contratto di distribuzione di 1800 tequila e Gran Centenario

Dal 1 gennaio 2008 il Gruppo ha interrotto la distribuzione in licenza negli Stati Uniti dei *brand* 1800 *tequila* e Gran Centenario.

Il gruppo Cuervo, proprietario dei marchi, ne ha assunto la gestione diretta attraverso una società interamente controllata.

Acquisizione di Cabo Wabo

Secondo quanto contrattualmente definito nel maggio 2007, il 2 gennaio 2008 è avvenuto il *closing* dell'acquisizione Cabo Wabo.

Il valore dell'operazione è stato US\$ 80,8 milioni, pari a un multiplo di 11,9 volte l'EBITDA realizzato nel 2007, per un controvalore di €56,9 milioni comprensivo di spese legali e oneri.

Il Gruppo avrà la possibilità di acquisire il restante 20% di Cabo Wabo in due *tranche*, pari, rispettivamente, al 15% e al 5%, attraverso opzioni *call / put* esercitabili, rispettivamente, nel 2012 e nel 2015.

Cabo Wabo è una importante *tequila ultra premium*, che gode di una reputazione di altissima qualità e ha conseguito diversi premi; la gamma include Cabo Wabo Añejo, Cabo Wabo Blanco, Cabo Wabo Reposado e la *ultra luxury* Cabo Uno.

Distribuzione negli Stati Uniti degli Scotch whisky Morrison Bowmore e del rum Flor de Caña

In seguito alla definizione di due nuovi accordi, dal 1 gennaio 2008 Skyy Spirits LLC, è diventata distributore esclusivo per il mercato statunitense degli *Scotch whisky* di Morrison Bowmore Distilleries, controllata dal gruppo giapponese Suntory, e del *rum* Flor de Caña, *brand* di proprietà di Compañia Licorera de Nicaragua e rum più venduto nell'America centrale.

L'accordo con Morrison Bowmore riguarda i *brand* di *single malt Scotch Whisky* Bowmore (Islay), Auchentoshan (Lowland) e Glen Garioch (Highland), mentre quello con Compañia Licorera de Nicaragua è relativo alla gamma completa del *rum* Flor de Caña.

Con l'integrazione di questi prodotti, Skyy Spirits, LLC rafforza ulteriormente il suo portafoglio *spirit* con dei marchi *super premium* in due segmenti di mercato fondamentali quali lo *whisky* e il *rum* che, insieme con la vodka, rappresentano i primi tre segmenti di *spirit* negli Stati Uniti.

Vendita di un immobile a Cinisello Balsamo

Il 27 febbraio 2008 Davide Campari-Milano S.p.A. ha perfezionato la vendita di un immobile a uso industriale, adibito a magazzino prodotti finiti, sito a Cinisello Balsamo in provincia di Milano.

Con la chiusura dello stabilimento di Sesto San Giovanni e il trasferimento dell'attività produttiva a Novi Ligure, il magazzino di Cinisello Balsamo, nelle immediate vicinanze del vecchio stabilimento, ha infatti perso la sua funzione di servizio al vecchio sito produttivo.

L'immobile è stato ceduto per l'importo di €6,7 milioni, con una plusvalenza di €6,1 milioni.

Lancio di SKYY Infusions

Nel mese di marzo, Skyy Spirits, LLC ha annunciato il lancio di SKYY Infusions, una nuova gamma di prodotti altamente innovativa, all'interno della categoria delle *flavoured vodka*.

SKYY Infusions è una produzione naturale, fatta con SKYY Vodka ed essenze di frutta e realizzata con un processo di infusione esclusivo e brevettato; la gamma comprende sei gusti, ananas, limone, lampone, ciliegia, *passion fruit* e uva.

Prima del lancio il prodotto è stato sottoposto ai *test* qualitativi presso il Beverage Testing Institute (BTI) di Chicago e ciascun gusto è risultato vincente rispetto a tutte le altre *flavored vodka* della stessa categoria.

La presentazione del prodotto è stata fatta in marzo e la distribuzione è iniziata in aprile.

Anche per la gamma SKYY Infusions viene utilizzata la nuova bottiglia di SKYY Vodka, dalla forma più alta e stretta e più lucente della precedente, ma sempre del caratteristico colore blu cobalto.

Nuovo accordo di distribuzione in Spagna

Dal 1 aprile 2008 la distribuzione dei principali prodotti del Gruppo in Spagna è stata affidata a Zadibe, società facente parte del gruppo Diego Zamora, un importante produttore e distributore internazionale di *spirit & wine*.

Contestualmente è stato interrotto l'accordo con il precedente distributore, Summa S.L., *joint venture* costituita con il gruppo Gonzales Byass.

Di conseguenza, il 14 aprile 2008, il Gruppo ha formalizzato la cessione, al gruppo Gonzales Byass, della partecipazione del 30% che deteneva in Summa S.L.

Liquidazione di Campari Teoranta e di Lacedaemon B.V.

Nell'ambito del progetto di continua semplificazione della struttura del Gruppo, il 2 aprile 2008 è stata avviata la procedura di liquidazione di Campari Teoranta, società finanziaria e di servizi, con sede a Dublino.

Inoltre, è stata anche liquidata Lacedaemon B.V., una *holding* di partecipazioni con sede ad Amsterdam.

Lancio di illyquore

Nel mese di giugno è stato presentato al mercato illyquore, un liquore al caffè frutto della collaborazione tra illycaffè e Gruppo Campari, caratterizzato da una ricetta innovativa, a base di 100% di pura arabica illy e senza aggiunta di aromi e/o coloranti.

La distribuzione di illyquore, affidata al Gruppo, è stata avviata in Italia nel mese di luglio ed è proseguita nel 2009 in alcuni mercati internazionali.

Acquisizione di Mondoro per il mercato USA

Nel mese di agosto 2008, la Capogruppo ha perfezionato l'acquisto nel marchio Mondoro per il mercato degli Stati Uniti per il valore di €1,0 milioni, in tal modo consolidando l'intera proprietà della marca.

Nuovo stabilimento in Brasile e magazzino in Scozia

È stato avviato il progetto per l'edificazione di un nuovo stabilimento in Brasile, nello stato del Pernambuco, nel nord del paese.

La nuova unità produttiva, che sarà edificata su una superficie di circa 70.000 metri quadri, di cui circa 20.000 coperti dedicati a cantine, aree di imbottigliamento e magazzini, aumenterà significativamente la capacità produttiva locale, adeguandola alle ambiziose previsioni di sviluppo del Gruppo in Brasile e Sudamerica.

Il nuovo stabilimento si affiancherà a quello principale di Sorocaba, nello Stato di San Paolo, mentre lo stabilimento di Jabotao, sempre nello stato del Pernambuco, cesserà l'attività contestualmente all'avvio delle produzioni nel nuovo stabilimento, indicativamente alla fine del 2009.

Il Gruppo ha perfezionato l'acquisto di un magazzino per lo stoccaggio e l'invecchiamento dello whisky in Scozia, a Burncrook, non distante dalla distilleria Glen Grant. Nel corso dell'anno sono iniziati i lavori che renderanno operativo l'investimento alla fine del 2009.

Default della banca d'affari Lehman Brothers

Il 15 settembre 2008 la banca d'affari Lehman Brothers ha annunciato l'avvio della propria procedura fallimentare.

Il Gruppo, che con tale banca aveva strutturato alcune delle coperture sui tassi di interesse dei propri prestiti obbligazionari e *private placement*, ha esercitato la facoltà di *early termination* prevista dai contratti in caso di *default* della controparte.

Gli strumenti derivati in questione sono stati quindi classificati tra i crediti finanziari non correnti a un valore corrispondente al loro *fair value* alla data del *default*, adeguato al presunto valore di realizzo, stimato al 30% del valore nominale dei crediti.

L'effetto totale sul conto economico 2008 del Gruppo è un onere finanziario netto di €3,3 milioni.

Accordo per la produzione e vendite di Cointreau in Brasile

Nel corso del mese di ottobre 2008, è stato finalizzato un accordo con il gruppo francese Remy Cointreau per la produzione e la distribuzione del liquore Cointreau sul mercato brasiliano a partire dal 1 gennaio 2009.

L'accordo ha una durata di tre anni, eventualmente rinnovabile tra le parti per altri due.

Acquisizione di Destiladora San Nicolas

Il 11 novembre 2008 il Gruppo ha formalizzato l'acquisizione del 100% di Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V., le cui attività includono una distilleria, i *brand* di *tequila* Espolón e San Nicolas, degli *stock* di *tequila* e una struttura distributiva per il mercato messicano.

Il prezzo dell'acquisizione, pagato in contanti, è stato pari a US\$ 17,5 milioni per il 100% del capitale.

Il controvalore al tasso di cambio alla data della transazione è pari, inclusi gli oneri accessori, a €14,0 milioni.

Il valore complessivo della transazione include anche l'accollo del debito finanziario della società alla stessa data, pari a US\$ 10,0 milioni (€8,2 milioni) e il riconoscimento al venditore di un *earn out*, negli anni 2009, 2010 e 2011, basato sui volumi di vendita incrementali di ciascuno di questi esercizi.

Il valore totale dell'operazione corrisponde a un multiplo di circa 10 volte l'EBITDA atteso nel 2009 dopo le sinergie.

Il portafoglio prodotti, con un volume totale di circa 50.000 casse da 9 litri, distribuite principalmente in Messico, è composto dalle marche di *tequila* Espolón, che ha conseguito diversi premi e include Espolón Blanco, Espolón Reposado ed Espolón Añejo, e San Nicolás, che include San Nicolás Blanco e San Nicolás Joven.

Espolón, che è prodotta secondo un processo naturale al 100%, nel pieno rispetto di rigorosi *standard* qualitativi che permettono di ottenere una *tequila* tra le più pure e delicate, gode di una forte reputazione e nel 2006 ha vinto il *Gold Award* presso la *World Spirits Competition* a San Francisco.

Destiladora San Nicolas è un'acquisizione strategica, in quanto consente al Gruppo di ottenere un accesso diretto al mercato messicano, tramite una struttura produttiva e distributiva consolidata e di rafforzare così la propria presenza in un mercato in crescita per i *premium spirit*.

Acquisizione di Sabia

Il 28 novembre 2008, il Gruppo ha finalizzato l'acquisizione del 70% del capitale della società argentina Sabia S.A. per un valore di US\$ 4,2 milioni (€3,4 milioni al tasso di cambio alla data della transazione), oltre a US\$ 3,6 milioni (€2,8 milioni al tasso di cambio alla data della transazione) di debito finanziario.

Il valore totale dell'operazione corrisponde a un multiplo di circa 8 volte l'EBITDA atteso nel 2009.

Sabia S.A. è stata costituita nel 2006 da alcuni *manager* di Allied Domecq e i suoi *asset* sono un impianto produttivo, una struttura commerciale e distributiva di *spirit* e *wine* tra le più importanti sul mercato argentino, nonché le licenze di distribuzione relative a un ampio portafoglio di forti marchi internazionali e locali.

Questa transazione è un'opportunità strategica per il Gruppo per realizzare importanti sinergie e per espandere il proprio portafoglio nel mercato argentino.

Joint venture in India

Il 23 dicembre 2008 il Gruppo ha acquistato una partecipazione di minoranza del 26% nella *joint venture* Focus Brands Trading (india) Private Ltd. operante in India.

La partecipazione di maggioranza nella società è detenuta dal gruppo Jubilant, una conglomerata indiana operante in vari *business*.

La società distribuisce i *brand* importati del Gruppo e il *brand* Old Smuggler, marchio con il quale localmente vengono prodotti su licenza sia uno *Scotch whisky* che un *rum* e un *gin*.

Area di Sesto san Giovanni

Nel corso dell'anno 2008 sono proseguite, e quasi ultimate, le opere di costruzione della futura nuova sede di alcune delle società italiane del Gruppo, a Sesto San Giovanni.

L'ultimazione della costruzione e il trasferimento degli uffici sono previsti per il primo semestre del 2009.

ANDAMENTO DELLE VENDITE

Evoluzione generale

Le vendite del 2008 sono state significativamente condizionate dal rallentamento degli ordini intervenuto nell'ultimo trimestre dell'anno e imputabile ai gravi eventi finanziari che, dagli Stati Uniti si sono abbattuti con estrema rapidità, seppure con diversa intensità, su quasi tutte le economie mondiali.

In particolare, la crisi di liquidità dei mercati finanziari ha innescato una forte e improvvisa stretta creditizia che, tra l'altro, colpendo i distributori, ha determinato anche una drastica riduzione del livello di scorte presenti nel mercato.

Per quanto concerne i consumi, al contrario, nonostante il peggioramento del livello di fiducia dei consumatori, il mercato ha tutto sommato evidenziato un buon livello di tenuta complessiva.

Le vendite nette nell'intero anno 2008 sono state pari a €942,3 milioni, in lieve contrazione (1,6%) rispetto a quelle del 2007, per via di variazioni negative di perimetro (-2,7%) e di cambio (-1,6%); nonostante lo sfavorevole contesto generale dei mercati si registra peraltro una crescita organica delle vendite positiva e pari a 2,7%.

La tabella sotto riportata mostra il dettaglio della variazione delle vendite, in valore e in percentuale, nonché il significativo impatto negativo determinato dalla variazione di perimetro e dall'effetto cambio.

	€milioni	in % sul 2007
- vendite nette 1 gennaio-31 dicembre 2008	942,3	
- vendite nette 1 gennaio-31 dicembre 2007	957,5	
Variazione totale	-15,2	-1,6%
di cui:		
crescita organica	26,0	2,7%
variazioni di perimetro	-25,5	-2,7%
variazioni di cambio	-15,7	-1,6%
Variazione totale	-15,2	-1,6%

La crescita organica è stata determinata dal buon andamento delle vendite della maggior parte dei *brand* principali, con Skyvodka e Aperol in crescita a doppia cifra, e con uno sviluppo più contenuto, ma sempre positivo, per Campari, Crodino e Cinzano.

Le variazioni di perimetro, prevalentemente attribuibili all'interruzione della distribuzione di 1800 *tequila* negli Stati Uniti, hanno evidenziato un saldo netto negativo di €25,5 milioni, pari al 2,7% delle vendite 2007.

La cessazione di questo importante accordo distributivo, avvenuta a fine dicembre 2007, ha infatti determinato minori vendite rispetto allo scorso anno per €53,9 milioni ed è stata solo in parte compensata dalla crescita

per linee esterne, pari a €28,4 milioni; le vendite di Cabo Wabo e X-Rated complessivamente sono state infatti pari a €22,4 milioni, quelle derivanti da nuovi accordi distributivi negli Stati Uniti (Morrison Bowmore e Flor de Caña) pari a €5,3 milioni e, infine, quelle relative ai *brand* di terzi venduti dalla neo acquisita Sabia S.A.: in Argentina, nel solo mese di dicembre 2008, sono state pari a €0,7 milioni.

Per quanto concerne i *brand* oggetto delle due acquisizioni perfezionate nel 2007, la *performance* di X-Rated Fusion Liqueur è stata molto positiva e in linea con gli obiettivi di sviluppo prefissati per la marca, mentre, per quanto riguarda Cabo Wabo, le vendite del primo anno sono state inferiori alle attese, in quanto hanno scontato la contrazione generalizzata dei consumi di prodotti *ultra premium* nel canale *on trade* nonché le naturali difficoltà connesse al passaggio della marca dalla struttura distributiva del venditore a quella di Skyy Spirits, LLC.

Vendite del 2008: dettaglio dell'effetto perimetro	€milioni
X-Rated Fusion Liqueur	6,8
Cabo Wabo	15,6
Subtotale <i>brand</i> del Gruppo	22,4
Cessata distribuzione <i>tequila</i> in USA	-53,9
<i>Brand</i> di terzi (Morrison Bowmore e Flor de Caña in USA; <i>Brand</i> distribuiti da Sabia S.A. in Argentina)	6,0
Subtotale <i>brand</i> di terzi	-47,9
Totale variazione di perimetro	-25,5

Anche i tassi di cambio hanno avuto un impatto negativo sulle vendite del Gruppo in quanto, rispetto ai valori medi del 2007, l'oscillazione delle valute ha determinato un'erosione di 1,6% sulle vendite del 2008.

Nella seconda parte dell'anno, la marcata rivalutazione del Dollaro USA ha parzialmente attenuato l'effetto cambi negativo che, nel primo semestre 2008, risultava essere infatti ampiamente superiore (2,5%).

Il Dollaro USA, come dato medio 2008, si è svalutato nei confronti dell'Euro del 6,8%, mentre la rilevazione puntuale al 31 dicembre 2008 evidenzia una rivalutazione sull'Euro del 5,8% rispetto all'anno precedente.

Il Real brasiliano, al contrario, ha avuto un andamento opposto, evidenziando una marcata svalutazione proprio negli ultimi mesi del 2008; conseguentemente, mentre il valore medio annuo risulta sostanzialmente allineato a quello del 2007 (-0,4%), il dato al 31 dicembre 2008 rileva una svalutazione del 19,5% rispetto all'Euro.

Tra le altre valute significative per il Gruppo, la Sterlina inglese ha evidenziato una significativa tendenza negativa, mentre il Franco svizzero si è leggermente rivalutato.

La tabella seguente evidenzia i cambi medi e di fine anno per i due periodi posti a confronto.

Cambi	2008	2007	Variazione %
US\$ x 1 € cambi medi dell'anno	1,471	1,371	-6,8%
US\$ x 1 € cambi al 31 dicembre	1,392	1,472	5,8%
BRC x 1 € cambi medi dell'anno	2,675	2,665	-0,4%
BRC x 1 € cambi al 31 dicembre	3,244	2,611	-19,5%
CHF x 1 € cambi medi dell'anno	1,587	1,643	3,5%
CHF x 1 € cambi al 31 dicembre	1,485	1,655	11,4%
CNY x 1 € cambi medi dell'anno	10,225	10,419	1,9%
CNY x 1 € cambi al 31 dicembre	9,496	10,752	13,2%
GBP x 1 € cambi dell'anno	0,797	0,685	-14,1%
GBP x 1 € cambi al 31 dicembre	0,953	0,733	-23,0%
ARS x 1 € cambi medi dell'anno	4,641	4,271	-8,0%
ARS x 1 € cambi al 31 dicembre	4,804	4,637	-3,5%

Vendite per area geografica

A livello di aree geografiche il 2008 ha evidenziato una crescita delle vendite in Europa e nell'area "resto del mondo e *duty free*", una leggera contrazione in Italia e una flessione più marcata per l'area Americhe, peraltro prevalentemente attribuibile alla variazione negativa di perimetro e all'impatto sfavorevole dei tassi di cambio.

Le due tabelle sotto riportate espongono rispettivamente, la prima, la dimensione a valore e l'incidenza percentuale di ciascuna area rispetto alle vendite totali del Gruppo e la seconda, la scomposizione della variazione totale delle vendite di ciascuna area nelle tre componenti di variazione organica, effetto perimetro e effetto cambi.

	2008		2007		Variazione % 2008/2007
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Italia	387,3	41,1%	393,2	41,1%	-1,5%
Europa	212,9	22,6%	197,6	20,6%	7,8%
Americhe	296,5	31,5%	322,9	33,7%	-8,2%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	45,6	4,8%	43,8	4,6%	4,0%
Totale	942,3	100,0%	957,5	100,0%	-1,6%

Analisi della variazione %	totale	crescita		
		organica	variazione perimetro	effetto cambio
Italia	-1,5%	-1,5%	0,0%	0,0%
Europa	7,8%	8,3%	0,0%	-0,5%
Americhe	-8,2%	4,1%	-8,0%	-4,3%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	4,0%	5,1%	0,4%	-1,5%
Totale	-1,6%	2,7%	-2,7%	-1,6%

L'**Italia**, con vendite pari a €387,3 milioni, si conferma principale primo mercato del Gruppo con un'incidenza del 41,1% sul totale, invariata rispetto allo scorso anno.

Le vendite 2008 hanno evidenziato una contrazione del 1,5%, in quanto la buona *performance* di Aperol, Crodino e, in misura più contenuta, anche di Campari, non è stata sufficiente a compensare il rallentamento di CampariSoda, la leggera flessione del portafoglio *wine* e la pesante contrazione delle vendite di bibite e acque minerali, determinatasi in larga misura nell'importante secondo semestre dell'anno.

In **Europa**, le vendite sono state pari a €212,9 milioni e, rispetto allo scorso anno, la crescita complessiva è stata del 7,8% (+8,3% a cambi costanti).

Tutti i principali mercati europei del Gruppo, *in primis* Germania, Russia e Svizzera, ma anche Francia, Belgio e Spagna, nel 2008 hanno visto un andamento positivo delle vendite.

Particolarmente significativo è stato lo sviluppo sul mercato russo che, globalmente, ha evidenziato ancora una volta una robusta crescita a due cifre, nonostante il rallentamento degli ordini di *vermouth* Cinzano negli ultimi due mesi dell'anno.

Nell'area **Americhe**, le vendite del 2008 sono state pari a €296,5 milioni e, complessivamente, si è avuta una flessione del 8,2% rispetto al 2007, per via dei significativi effetti perimetro (-8,0%) e cambi (-4,3%); la crescita organica dell'area è stata al contrario soddisfacente e pari al 4,1%.

La tabella sotto riportata evidenzia un ulteriore dettaglio dell'evoluzione del *business* in USA e Brasile, mercati che rappresentano, complessivamente, circa il 94% delle vendite dell'area Americhe.

	2008		2007		Variazione % 2008/2007
	€ milioni	%	€ milioni	%	
USA	203,2	68,5%	229,4	71,1%	-11,4%
Brasile	76,6	25,8%	79,8	24,7%	-4,0%
Altri paesi	16,7	5,6%	13,7	4,2%	22,4%
Totale	296,5	100,0%	322,9	100,0%	-8,2%

Analisi della variazione %	totale	crescita organica	variazione perimetro	effetto cambio
USA	-11,4%	5,9%	-11,9%	-5,4 %
Brasile	-4,0%	-3,6%	0,0%	-0,4%
Altri paesi	22,4%	18,8%	11,3%	-7,7%
Totale	-8,2%	4,1%	-8,0%	-4,3%

Gli **Stati Uniti**, che rappresentano circa i due terzi dell'area Americhe, hanno evidenziato una contrazione delle vendite del 11,4%, interamente determinata dalla variazione di perimetro (-11,9%) e dalla svalutazione del Dollaro USA (-5,4%); al netto di questi fattori contingenti, la crescita organica delle vendite è stata pari al 5,9%.

Tale risultato appare estremamente positivo sia in considerazione del contesto macro-economico sia in relazione agli importanti eventi che hanno caratterizzato l'attività di Skyy Spirits, LLC.

Nel corso dell'anno infatti, il portafoglio prodotti della società ha subito cambiamenti importanti, che hanno pesantemente influito sulla gestione e sull'organizzazione delle strutture di *marketing* e vendita; in particolare:

- dal 1 gennaio 2008 è cessata la distribuzione di 1800 *tequila*, *brand* di terzi che nel 2007 aveva generato vendite per circa 74 milioni di Dollari USA;
- sempre da gennaio 2008 è stata avviata la commercializzazione della neo acquisita *tequila* Cabo Wabo, nonché la distribuzione di nuovi importanti marchi di terzi, quali Morrison Bowmore e Flor de Caña;
- infine, per quanto concerne il *brand* SKYY, nel mese di aprile 2008 è stata introdotta SKYY Infusions, la nuova gamma di *flavoured vodka*, e contestualmente è stato modificato il *packaging* dell'intera gamma SKYY Vodka.

In questo contesto, il *brand* SKYY ha realizzato sul mercato domestico una più che soddisfacente crescita del 9,2% rispetto al 2007.

In **Brasile**, l'anno è terminato con una flessione organica delle vendite del 3,6% (-4,0% a cambi costanti), totalmente imputabile al risultato negativo delle vendite ai distributori dell'ultimo trimestre.

Infatti, se da un lato i consumi finali di alcolici non hanno subito flessioni significative e i marchi principali del Gruppo, ovvero Campari, Old Eight, Drury's e Dreher continuano a mostrare una solida crescita dei consumi ed un aumento della quota di mercato, dall'altro lato la crisi dei mercati finanziari ha limitato le disponibilità di importanti clienti.

Oltre a ciò, occorre tenere presente che, nella prima parte dell'anno, era stato introdotto un significativo incremento dell'imposta sul valore aggiunto (ICMS) nello Stato di San Paolo, dove il Gruppo ha una posizione di particolare forza; tale evento ha sicuramente avuto un impatto negativo sulle vendite dei *brand* meno *premium*, quali Dreher e Cynar.

Il risultato di vendita degli **altri paesi dell'area Americhe** è stato estremamente positivo, con una crescita organica del 18,8%, determinata principalmente da Argentina, Canada e Messico.

L'area **Resto del Mondo e duty free** nel 2008 ha realizzato una crescita complessiva del 4,0% (+5,1% a cambi e perimetro costanti).

Il *trend* delle vendite continua a essere positivo nel canale *duty free* (che rappresenta più del 40% di quest'area), nonostante il fatto che nell'ultimo trimestre dell'anno il calo del traffico aereo abbia comportato un certo rallentamento dei consumi.

Per quanto concerne gli altri mercati, è opportuno rimarcare la buona *performance* realizzata in Giappone, con Campari e gli spumanti Cinzano e la flessione delle vendite riportata in Australia, a causa del differimento degli ordini di Riccadonna, il *brand* principale esportato in questo mercato.

Vendite per area di business

La lieve flessione delle vendite rilevata nel 2008 (1,6%) è interamente imputabile a variazioni negative di perimetro di consolidamento (-2,7%) e di cambio (-1,6%), mentre la crescita organica delle vendite, considerando la situazione dei mercati, è stata soddisfacente e pari a 2,7%.

Per quanto concerne la *performance* per area di business, gli *spirit*, dove si è concentrata la quasi totalità degli effetti negativi di perimetro e cambio, pur evidenziando una crescita organica del 2,4%, sono l'unica area che chiude l'anno complessivamente in territorio negativo (-3,4%).

A livello organico peraltro, anche le altre aree di *business* evidenziano una crescita, pari a 4,4% per gli *wine*, 0,6% per i *soft drink* e 14,2% per le altre vendite.

Le due tabelle seguenti mostrano rispettivamente, l'evoluzione delle vendite per area di *business* e, per ciascuna di esse, l'analisi della variazione totale nelle tre componenti di crescita organica, effetto perimetro ed effetto cambi.

	2008		2007		Variazione % 2008/2007
	€ milioni	%	€ milioni	%	
<i>Spirit</i>	663,9	70,5%	687,1	71,8%	-3,4%
<i>Wine</i>	157,6	16,7%	151,3	15,8%	4,1%
<i>Soft drink</i>	103,0	10,9%	102,4	10,7%	0,6%
Altre vendite	17,8	1,9%	16,7	1,7%	6,6%
Totale	942,3	100,0%	957,5	100,0%	-1,6%

Analisi della variazione %	totale	crescita organica	variazione perimetro	effetto cambio
<i>Spirit</i>	-3,4%	2,4%	-3,8%	-2,0%
<i>Wine</i>	4,1%	4,4%	0,3%	-0,6%
<i>Soft drink</i>	0,6%	0,6%	0,0%	0,0%
Altre vendite	6,6%	14,2%	0,0%	-7,6%
Totale	-1,6%	2,7%	-2,7%	-1,6%

Spirit

Nel 2008, le vendite degli *spirit* sono state pari a €663,9 milioni e con un'incidenza sul totale superiore al 70%; questo segmento si conferma pertanto largamente il *core business* del Gruppo.

Rispetto allo scorso anno si evidenzia una crescita organica del 2,4%; mentre la flessione complessiva delle vendite (-3,4%) è interamente imputabile a effetti perimetro (-3,8%) e cambio (-2,0%) negativi.

Si rammenta che la variazione di perimetro è stata determinata dall'interruzione della distribuzione di 1800 *tequila*, solo parzialmente compensata dalle vendite realizzate dalle nuove acquisizioni (Cabo Wabo e X-Rated) e dai nuovi accordi distributivi (Morrison Bowmore e Flor de Caña).

In relazione all'andamento dei *brand* principali del segmento *spirit*, **Campari** ha realizzato un incremento delle vendite del 2,0% a cambi costanti (1,3% a cambi correnti).

Il particolare, la marca ha avuto un positivo sviluppo delle vendite in Italia e nei principali mercati europei, mentre ha registrato una contrazione in Germania e in Brasile.

Sul mercato tedesco, il confronto con l'anno precedente è risultato ancora penalizzato dal forte effetto negativo sui volumi di vendita 2008, determinato dal consistente riposizionamento di prezzo realizzato nella seconda parte del 2007, che ha comportato una perdita di distribuzione nel canale “*discounter*”.

La leggera flessione di Campari in Brasile è invece riconducibile alla forte riduzione di ordini dei distributori, avvenuta nell'ultimo trimestre dell'anno. Peraltro la marca evidenzia una buona progressione dei consumi.

Il brand **SKYY** (SKYY Vodka e Infusions) ha conseguito una crescita del 11,1% a cambi costanti e del 4,1% a cambi correnti.

Nel mercato statunitense, che vale ancora circa il 85% del totale, il risultato di vendita è stato buono anche grazie al successo del lancio della nuova gamma SKYY Infusions, avvenuto nel mese di aprile 2008; nei mercati di esportazione SKYY Vodka ha realizzato globalmente una solida crescita a due cifre: Italia, Germania, Canada e il *duty free* sono i mercati principali che continuano a evidenziare tassi di sviluppo importanti, mentre particolarmente incoraggiante appare il forte sviluppo della marca in Cina.

Il 2008 non è stato un anno positivo per le vendite di **CampariSoda** che, quasi totalmente concentrate sul mercato italiano, hanno avuto una flessione del 6,3% rispetto al 2007.

Le vendite di questo *brand*, fortemente concentrate nel canale *on trade*, hanno risentito anche della riduzione del livello di scorte presenti nel canale tradizionale a seguito della crisi che ha colpito i mercati finanziari nell'ultimo trimestre dell'anno; al contrario, i dati Nielsen relativi al *sell out* della marca, che per l'anno intero rilevano una modesta contrazione delle vendite, evidenziano un miglioramento nel secondo semestre dell'anno, anche attribuibile alla nuova campagna TV.

Aperol ancora una volta chiude l'anno con una crescita delle vendite a due cifre e pari al 13,3%.

Lo straordinario *trend* positivo della marca è sostenuto sia dalla solida crescita sul mercato italiano, che vale più del 80% del totale, che dallo sviluppo di alcuni mercati europei, in particolare Germania e Austria, nei quali sia i risultati di *sell in* che i consumi sono stati superiori alle previsioni.

Le vendite di **Aperol Soda** hanno avuto invece una flessione del 4,0% rispetto allo scorso anno.

I **brand brasiliani**, ovvero Dreher, Old Eight e Drury's, hanno chiuso l'anno con una lieve contrazione complessiva delle vendite, pari al 0,5% in valuta locale e al 0,8% a cambi correnti.

L'andamento del *sell in* di questi prodotti è stato influenzato sia dalle diverse dinamiche fiscali intervenute, che dal rallentamento degli ordini nell'ultimo trimestre dell'anno.

Tuttavia, Old Eight e Drury's, hanno chiuso l'anno in buona crescita in quanto hanno beneficiato sia di un positivo *trend* di consumi (ad un livello mai raggiunto in passato) che degli effetti conseguenti all'annuncio di entrata in vigore dell'aumento delle accise (IPI), a partire da gennaio 2009; Dreher invece ha chiuso l'anno in flessione per via dell'incremento dell'imposta sul valore aggiunto (ICMS) nello Stato di San Paolo, effettivo dal 1 febbraio 2008, che ha penalizzato in modo particolare i prodotti meno *premium*.

Le vendite di **Glen Grant e Old Smuggler** complessivamente hanno evidenziato una contrazione del 6,0% a cambi costanti e del 7,3% a cambi correnti (quest'ultima determinata dall'impatto della svalutazione del Pesos argentino sulle vendite di Old Smuggler).

Per Glen Grant la flessione è stata del 4,6% (-4,8% a cambi correnti) e risulta determinata da un calo delle vendite in Italia e in Germania e da una buona crescita in alcuni mercati di recente penetrazione, tra cui la Cina.

Per quanto riguarda l'importante mercato italiano, dove la categoria degli *whisky* è in sofferenza, Glen Grant evidenzia un incremento della quota di mercato.

Per quanto concerne Old Smuggler (-9,0% a cambi costanti), la flessione è imputabile essenzialmente all'interruzione della vendita diretta negli Stati Uniti, dove, dall'inizio dell'anno, il Gruppo ha assegnato a terzi i diritti di produzione e distribuzione.

Molto buono il risultato del mercato argentino, dove nel 2008 il Gruppo ha operato ancora attraverso contratti di produzione e di distribuzione con due distinti operatori locali.

È peraltro opportuno ricordare che recentemente è stato acquisito il 70% di Sabia S.A., che, pertanto, nel corso del 2009, diventerà non solo il distributore di Old Smuggler ma anche del portafoglio del Gruppo (a eccezione di Cinzano).

Le vendite di **Ouzo 12** sono incrementate del 10,3% (+9,6% a cambi correnti), grazie al buon risultato riportato sia in Germania, ormai principale mercato del *brand*, che in Grecia, secondo mercato.

Le vendite di **Cynar** hanno evidenziato una significativa contrazione complessiva (del 15,4% a cambi costanti e del 15,0% a cambi correnti), determinata dalla flessione registrata in Brasile dove, analogamente a Dreher, la marca è stata penalizzata dall'innalzamento dell'imposta sul valore aggiunto (ICMS) nello stato di San Paolo.

Leggera crescita delle vendite si è avuta invece in Italia, dove la marca beneficia di una nuova campagna pubblicitaria; anche in Svizzera, terzo mercato di Cynar, si è registrato un risultato decisamente positivo.

Le vendite del mirto e degli altri liquori **Zedda Piras**, concentrate in Italia, hanno subito una flessione del 6,1%, principalmente imputabile al calo dei consumi registrato in Sardegna e conseguente al minor afflusso di turisti durante la stagione estiva.

Per quanto riguarda le vendite dei principali *brand di terzi*, nel 2008 si rilevano:

- una flessione del 6,0% per Jack Daniel's e del 6,4% per Jägermeister, entrambi distribuiti in Italia;
- una crescita del 4,1% per gli *Scotch whisky* (-2,0% a cambi correnti), determinata principalmente dal buon risultato di Cutty Sark negli Stati Uniti;
- una crescita del 6,8% per i *brand* di C&C (stabilità a cambi correnti) e una contrazione del 6,0% per i *brand* Suntory (-11,9% a cambi correnti), entrambi distribuiti prevalentemente negli Stati Uniti;
- una forte crescita della distribuzione e delle vendite di Russian Standard Vodka, che sta ottenendo buoni risultati in Germania e Svizzera e che, dalla fine dello scorso anno, è distribuita anche in Italia e in Austria;
- una contrazione per Grand Marnier, distribuito in Italia e in altri mercati europei.

Wine

Nel 2008 le vendite degli *wine* sono state pari a €157,6 milioni (16,7% del totale vendite del Gruppo), con una crescita del 4,1% rispetto al 2007.

Il segmento ha beneficiato di una modesta componente di crescita esterna, pari a 0,3% e relativa alla neo-acquisita società argentina, mentre ha subito un lieve effetto cambio negativo, pari a 0,6%; al netto di questi impatti, la crescita organica degli *wine* è stata del 4,4%.

Le vendite di **Cinzano vermouth** hanno registrato una crescita del 9,5% a cambi costanti (8,3% a cambi correnti), soprattutto grazie al risultato positivo conseguito in Russia, Germania, Polonia, Spagna e nel canale *duty free*.

In Russia, primo mercato del *brand*, l'anno si è chiuso con una crescita relativamente modesta in quanto il distributore locale ha sensibilmente ridotto gli ordini negli ultimi mesi dell'anno.

Gli **spumanti Cinzano**, hanno avuto una crescita limitata al 1,5% a cambi costanti (1,2% a cambi correnti), grazie ai buoni risultati di vendita della Russia, degli altri paesi dell'Est europeo e del Giappone, che complessivamente hanno compensato la contrazione rilevata nei due mercati principali (Germania e Italia) nei quali, il risultato di vendita è stato in parte condizionato dalla minore pressione promozionale esercitata nell'ultimo importante trimestre dell'anno.

Per quanto concerne le vendite dei vini propriamente detti, nel 2008 si è vista una sostanziale stabilità per i marchi **Sella & Mosca** (+1,0%) e **Cantina Serafino** (-0,3%) e una solida ripresa per i vini **Teruzzi & Puthod** (+21,0%), che hanno beneficiato di nuovi accordi distributivi internazionali.

Per gli spumanti **Riccadonna**, si rileva una contrazione del 5,5% (-6,4% a cambi costanti), determinata dalla flessione delle vendite in Australia e Nuova Zelanda, ovvero nei due principali mercati di esportazione.

Il risultato di vendita è stato infine estremamente positivo per lo spumante **Mondoro** (+33,6% a cambi costanti e +33,3% a cambi correnti) che, ancora una volta, ha avuto una robusta crescita in Russia, suo mercato principale, ma che si sta sviluppando molto positivamente anche in Ucraina e negli Stati Uniti.

Soft drink

Nel 2008 i *soft drink* hanno realizzato vendite complessive per €103,0 milioni, in crescita del 0,6% rispetto al 2007.

L'andamento complessivo di questa area di *business*, che su base annuale vale il 10,9% delle vendite del Gruppo, è stato determinato da differenti risultati ottenuti da Crodino e dai *soft drink* propriamente detti.

Crodino ha realizzato ancora una volta una *performance* positiva, con una crescita delle vendite del 4,1%, supportata da una crescita dei consumi che ha rafforzato la sua *leadership* nel mercato italiano.

Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda hanno chiuso il 2008 esattamente con lo stesso livello delle vendite del 2007, mentre le bibite e le **acque minerali** a marca **Crodo**, hanno registrato complessivamente una contrazione superiore al 20%, imputabile alle cattive condizioni climatiche del secondo trimestre dell'anno.

Altre vendite

Le altre vendite, ovvero il segmento complementare agli altri, che include i ricavi derivanti dalla vendita a terzi di materie prime, semilavorati e dalla produzione di prodotti finiti per conto terzi, sono state pari a €17,8 milioni e rappresentano il 1,9% delle vendite del Gruppo.

Rispetto al 2007, la crescita complessiva è stata del 6,6%: a cambi costanti le altre vendite sono cresciute del 14,2% ma la svalutazione ha avuto un impatto negativo del 7,6%.

Una parte importante di queste vendite, denominata in Sterlina inglese, è relativa al distillato di malto venduto al gruppo Pernod Ricard.

Per quanto concerne la crescita organica, nel periodo si rileva il consistente incremento generato dalla vendita in *bulk* Old Smuggler a terzi negli Stati Uniti.

RISULTATI ECONOMICI

Conto economico consolidato

Nuovo formato

Nel corso del 2008 è stato introdotto un nuovo formato di conto economico consolidato, che, rispetto a quello precedentemente utilizzato, presenta alcune differenze nell'aggregazione delle categorie di costi e nella presentazione del margine di contribuzione.

La nuova forma corrisponde al nuovo schema di conto economico introdotto internamente ai fini dell'attività di pianificazione e controllo di gestione, coerente con le classificazioni adottate dai principali operatori del settore.

La logica sottostante la nuova rappresentazione soddisfa l'obiettivo di portare i costi di distribuzione nell'ambito del costo del venduto, al fine di evidenziare il costo del prodotto disponibile al punto di vendita.

Conseguentemente, il margine lordo viene evidenziato al netto dei costi di distribuzione e il margine commerciale viene sostituito dal margine di contribuzione, evidenziato pertanto al lordo dei costi di struttura.

Inoltre, ai fini dell'analisi dei risultati economici per aree di *business*, si fa riferimento al margine di contribuzione e non più al margine commerciale.

Ciò consente di evitare allocazioni di costi delle strutture di vendita ai prodotti, e quindi alle aree di *business*, allocazioni sempre più arbitrarie in virtù di un progressivo passaggio da strutture di vendita indirette (remunerate su base commissionale) a strutture di vendita dirette (remunerate su base salariale).

Al fine di consentire un confronto omogeneo con i risultati 2008, il conto economico del 2007 è stato riclassificato nel nuovo formato e, per una migliore comprensione delle riclassifiche effettuate, i dati del 2007 vengono presentati nella tabella sottostante nei due differenti formati.

formato precedente	Conto economico 2007		nuovo formato
	€milioni	€milioni	
Vendite nette	957,5	957,5	Vendite nette
Costo del venduto	(407,2)	(441,4)	Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione
Margine lordo	550,3	516,2	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
Pubblicità e promozioni	(174,6)	(174,6)	Pubblicità e promozioni
Costi di vendita e distribuzione	(105,1)	341,5	Margine di contribuzione
Margine commerciale	270,6		
Spese generali e amministrative	(67,2)	(138,1)	Costi di struttura
Risultato della gestione corrente	203,4	203,4	Risultato della gestione corrente
Altri (oneri) e proventi non ricorrenti	(2,8)	(2,8)	Altri (oneri) e proventi non ricorrenti
Risultato operativo	200,6	200,6	Risultato operativo

Note relative alle variazioni:

- la voce costi di vendita e distribuzione, esposta nel formato precedente, non viene più rappresentata nel nuovo formato in quanto:
 - i costi di distribuzione, prevalentemente variabili, che nel 2007 erano pari a €34,2 milioni, nel nuovo formato vengono spostati alla voce costo del venduto, insieme al costo dei materiali e ai costi di produzione, già precedentemente inclusi in tale voce;
 - i costi di vendita, ovvero i costi delle strutture commerciali e di *marketing*, che nel 2007 valevano €70,9 milioni, nel nuovo formato vengono rappresentati nella nuova voce costi di struttura, insieme con le spese generali e amministrative;
- nel nuovo formato il costo del venduto ha un valore assoluto più alto, in quanto include i costi di distribuzione;
- nel nuovo formato il margine lordo ha un valore assoluto più basso, in quanto sconta i costi di distribuzione;
- il margine commerciale, di cui al precedente formato, non viene più rappresentato in quanto sostituito dal margine di contribuzione;
- il margine di contribuzione in valore assoluto risulta più elevato del margine commerciale, in quanto non include i costi di vendita (ovvero i costi delle strutture commerciali e di *marketing*);
- la voce di costi di struttura, di cui al nuovo formato, accoglie tanto i costi di vendita quanto le spese generali e amministrative.

Come evidenziato nella tabella, il risultato della gestione corrente e il risultato operativo (così come tutte le successive linee di conto economico) non vengono modificati e restano pertanto omogenei e confrontabili con le rappresentazioni precedenti.

Conto economico 2008

I risultati economici del 2008 sono stati significativamente condizionati dalle due componenti negative di effetto cambio e di variazione di perimetro, determinate rispettivamente dalla forte svalutazione del Dollaro USA e dall'interruzione della distribuzione di 1800 *tequila*, negli Stati Uniti.

Le variazioni percentuali dei due anni posti a confronto, esposte nella tabella sotto riportata, sono sempre variazioni complessive che pertanto recepiscono anche l'impatto negativo dei due citati effetti.

	2008		2007		Variazione %
	€milioni	%	€milioni	%	
Vendite nette	942,3	100,0	957,5	100,0	-1,6
Costo del venduto, dopo i costi di distribuzione	(428,2)	-45,4	(441,4)	-46,1	-3,0
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	514,1	54,6	516,2	53,9	-0,4
Pubblicità e promozioni	(172,9)	-18,3	(174,6)	-18,2	-1,0
Margine di contribuzione	341,2	36,2	341,5	35,7	-0,1
Costi di struttura	(142,2)	-15,1	(138,1)	-14,4	3,0
Risultato della gestione corrente	199,0	21,1	203,4	21,2	-2,1
Altri (oneri) e proventi non ricorrenti	(3,6)	-0,4	(2,8)	-0,3	
Risultato operativo	195,4	20,7	200,6	20,9	-2,6
Proventi (oneri) finanziari netti	(22,2)	-2,4	(17,0)	-1,8	30,7
Quota di utile (perdita) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	0,2	-	(0,3)	-	-175,8
Oneri per <i>put option</i>	(1,0)	-0,1	-	-	
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	172,4	18,3	183,3	19,1	-5,9
Imposte	(45,7)	-4,8	(58,1)	-6,1	-21,4
Utile netto	126,7	13,5	125,2	13,1	1,2
Interessi di minoranza	(0,2)	-	-	-	-
Utile netto del Gruppo	126,5	13,4	125,2	13,1	1,1
Totale ammortamenti	(19,3)	-2,0	(19,5)	-2,0	-1,3
EBITDA prima di altri oneri e proventi non ricorrenti	218,3	23,2	223,0	23,3	-2,1
EBITDA	214,7	22,8	220,1	23,0	-2,5

Le **vendite nette** sono state pari a €942,3 milioni; la variazione totale, pari a -1,6%, è stata determinata da una crescita organica del 2,7%, completamente erosa dalle variazioni negative di perimetro e di cambio, che hanno avuto un impatto significativo, rispettivamente del 2,7% e del 1,6%.

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

Il costo del venduto, inclusi i costi di distribuzione, evidenzia un'incidenza percentuale sulle vendite del 45,4%, inferiore di 0,7 punti percentuali rispetto a quella dello scorso anno, pari al 46,1%.

Tale miglioramento può essere interamente attribuito all'interruzione della distribuzione di 1800 *tequila* negli Stati Uniti e al conseguente positivo effetto *mix*; escludendo infatti dal conto economico consolidato del 2007 i valori relativi a questo *business* (con ciò avendo un perimetro pressoché omogeneo a quello 2008), si avrebbe un'incidenza del costo del venduto sulle vendite pari a 45,2%.

Il reale incremento dell'incidenza del costo del venduto sopra evidenziato, pari a 0,2%, è imputabile alla crescita del costo di alcune materie prime e dei trasporti, dovuta ai significativi incrementi del prezzo del petrolio; il contenimento delle spese di produzione, conseguente alla chiusura dello stabilimento di Sulmona, ha peraltro in parte compensato tale circostanza sfavorevole.

Il margine lordo, dopo i costi di distribuzione è stato pari a €514,1 milioni, con una variazione negativa rispetto allo scorso anno contenuta al 0,4%.

Per effetto della minor incidenza del costo del venduto, il margine lordo presenta nel 2008 un'incidenza sulle vendite nette del 54,6%, superiore di 0,7 punti percentuali a quella del 2007.

I **costi per pubblicità e promozioni** sono stati pari al 18,3% delle vendite, in lieve aumento rispetto allo scorso anno (18,2%).

Nella parte finale dell'anno la pressione promozionale e pubblicitaria è stata mantenuta a un livello decisamente superiore a quello dello scorso anno, nonostante il progressivo deterioramento delle condizioni di mercato.

Il **margine di contribuzione** del 2008 è stato pari a €341,2 milioni, sostanzialmente in linea con quello dello scorso anno (-0,1%); la crescita organica del 2,8% è stata infatti completamente erosa da variazioni di perimetro (-1,2%) e cambio (-1,8%) negative.

Relativamente alla variazione di perimetro, è opportuno rimarcare che l'impatto negativo netto rilevato a livello di margine di contribuzione (-1,2%) è più contenuto di quello che si rileva per le vendite (-2,7%), in quanto la marginalità dei nuovi *brand* acquisiti, Cabo Wabo e X-Rated, è superiore a quella del *business* cessato, 1800 *tequila*.

I **costi di struttura**, che nel nuovo formato di conto economico includono sia i costi delle strutture di vendita e *marketing* che i costi generali e amministrativi, nel 2008 sono aumentati complessivamente del 3,0%, in linea con le aspettative di una crescita molto contenuta.

Il **risultato della gestione corrente** è stato di €199,0 milioni, con una contrazione del 2,1% rispetto al 2007, interamente imputabile all'impatto sfavorevole dei tassi di cambio (-2,0%) e della variazione di perimetro (-2,5%); a cambi costanti e perimetro di consolidamento omogeneo si evidenzia peraltro una crescita organica del risultato della gestione corrente pari al 2,4%.

La voce **proventi e oneri non ricorrenti** presenta un saldo netto negativo di €3,6 milioni.

In particolare, tra i proventi si evidenzia una plusvalenza sulla cessione di un immobile a Cinisello Balsamo, per €6,1 milioni, mentre, tra gli oneri, si evidenziano:

- oneri per chiusura transazioni di natura commerciale per €3,4 milioni;
- oneri straordinari per il personale, per complessivi €3,4 milioni;
- oneri per la risoluzione anticipata di contratti di distribuzione, per €1,5 milioni;
- accantonamenti per rischi vari, per €0,8 milioni.

Lo scorso anno, la voce proventi e oneri non ricorrenti evidenziava come saldo netto un onere di €2,8 milioni e pertanto dal confronto si ha un impatto sfavorevole sul conto economico 2008, pari a €0,8 milioni.

Il **risultato operativo** del 2008 è stato di €195,4 milioni, con una contrazione del 2,6% rispetto al 2007, interamente attribuibile ai cambi (-2,1%) e al ridotto perimetro (-2,4%); su base omogenea si evidenzia infatti una crescita organica del 2,0%.

Il margine operativo si è mantenuto peraltro sostanzialmente in linea, attestandosi a 20,7% nel 2008 rispetto a 20,9% nel 2007.

Gli **ammortamenti** complessivi sono stati pari a €19,3 milioni, lievemente inferiori al 2007 (€19,5 milioni): l'incremento degli ammortamenti su immobilizzazioni immateriali è stato più che compensato dalla diminuzione di quelli su immobilizzazioni materiali, determinata dalla chiusura dell'unità produttiva di Sulmona.

L'EBITDA del 2008 evidenzia variazioni in linea con quelle rilevate per il risultato della gestione corrente e per il risultato operativo.

In particolare, l'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato pari a €218,3 milioni, in flessione del 2,1% (-0,1% a cambi costanti) e l'**EBITDA** pari a €214,7 milioni, in flessione del 2,5% (-0,4% a cambi costanti).

Gli **oneri finanziari netti** sono stati pari a €22,2 milioni, in crescita rispetto a quelli dello scorso anno, pari a €17,0 milioni.

Il valore complessivo del 2008 include un onere netto di €3,3 milioni, relativo a contratti di copertura rischio tassi di interesse con controparte Lehman Brothers, il cui valore è stato svalutato in seguito al *default* della banca.

Escludendo tale impatto, gli interessi finanziari netti sono stati solo marginalmente superiori al 2007 in quanto, pur a fronte di un indebitamento medio superiore, è stato pagato un tasso medio d'interesse inferiore. In particolare, nell'area Dollaro USA, la caduta dei tassi d'interesse, unita alla svalutazione del cambio nei confronti dell'Euro, ha comportato un contenimento degli interessi passivi complessivi.

Per contro in area Euro, dove insiste la parte preponderante del debito consolidato, nonostante la brusca flessione dei tassi a partire dal mese di settembre 2008, i tassi medi dell'anno sono risultati ancora leggermente superiori a quelli medi del 2007.

La quota parte di **utile o perdita delle società valutate col metodo del patrimonio netto** evidenzia un saldo positivo di €0,2 milioni, che si confronta con una perdita di €0,3 dello scorso anno.

Le entità consolidate con il metodo del patrimonio netto sono due *joint venture* commerciali che distribuiscono i prodotti del Gruppo e quelli degli altri soci in Belgio e Olanda.

Nel conto economico 2008, vengono evidenziati **oneri per put option** per €1,0 milioni, relativi alla quota di utili di pertinenza delle minoranze di Cabo Wabo, LLC e Sabia S.A.

Alla luce dell'esistenza di opzioni *put/call* sulle relative quote delle minoranze, esercitabili nel 2012 e nel 2015, è stato iscritto a bilancio il debito relativo all'acquisto futuro del 20% di Cabo Wabo e del 30% di Sabia S.A.; contestualmente, all'attivo, è stato riconosciuto il 100% del prezzo dell'acquisizione.

In conseguenza di ciò, la quota parte di utile corrisposta ai detentori di queste quote residue non è rilevata nella voce del conto economico interessi delle minoranze, ma è considerata come onere del Gruppo, evidenziato separatamente.

L'**utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza** è stato pari a €172,4 milioni, in contrazione del 5,9% (-3,9% a cambi costanti) rispetto a quello del 2007.

Le **imposte** sul reddito, correnti e differite, sono state pari a €45,7 milioni, sensibilmente inferiori rispetto a quelle del 2007, pari a €58,1 milioni.

La contrazione è stata generata sia da un minor reddito imponibile sia dalla consistente riduzione di aliquota fiscale introdotta in Italia nel 2008.

Beneficiando di tale più contenuto carico fiscale, l'**utile netto, prima degli interessi di minoranza**, è stato pari a €126,7 milioni, in crescita del 1,2% rispetto al 2007 (+3,2% a cambi costanti).

La **quota di utile di competenza di terzi** dell'anno è stata marginale, €0,2 milioni.

L'**utile netto del Gruppo** del 2008 è stato pari a €126,5 milioni, in crescita del 1,1% rispetto a quello del 2007 (+3,1% a cambi costanti).

Il margine netto sulle vendite, pari al 13,4%, cresce pertanto del 0,3% rispetto a quello già estremamente positivo del 2007, pari a 13,1%.

Redditività per area di *business*

Premessa e nuovo formato

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

La dimensione di analisi del *business* ritenuta primaria dal Gruppo è quella per segmenti di attività, vale a dire *spirit, wine, soft drink* e il segmento complementare altre vendite: pertanto, per tali quattro aree di *business*, viene presentata una sintesi dei risultati economici.

Come anticipato nell' introduzione del precedente paragrafo, ai fini dell' analisi dei risultati economici per aree di *business*, dal 2008 si fa riferimento al margine di contribuzione e non più al margine commerciale (tale modifica è già stata realizzata nella relazione semestrale al 30 giugno 2008).

Al fine di consentire un confronto omogeneo con i risultati 2008, anche il 2007 è stato opportunamente riclassificato nel nuovo formato; inoltre, per una migliore comprensione delle riclassifiche effettuate, i prospetti con la redditività per area di *business* relativi allo scorso anno vengono presentati nella tabella sottostante nei due differenti formati, precedente e nuovo.

Si ricorda che nel nuovo formato:

- il costo del venduto ha un valore assoluto più alto, in quanto include i costi di distribuzione e, conseguentemente, il margine lordo ha un valore assoluto più basso, in quanto sconta anche questi costi che precedentemente non erano inclusi;
- il margine commerciale, che nel precedente formato rappresentava la redditività per *brand* e quindi per area di *business*, non viene più rappresentato in quanto sostituito dal margine di contribuzione;
- il margine di contribuzione in valore assoluto risulta più elevato del margine commerciale, in quanto non include i costi di vendita (cioè i costi delle strutture commerciali e di *marketing*).

Prospetti di riclassifica del 2007

totale - 2007				
	formato precedente	€milioni	€milioni	nuovo formato
Vendite nette		957,5	957,5	Vendite nette
Margine lordo		550,3	516,1	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
			341,5	Margine di contribuzione
Margine commerciale		270,6		
spirit - 2007				
	formato precedente	€milioni	€milioni	nuovo formato
Vendite nette		687,1	687,1	Vendite nette
Margine lordo		424,6	405,9	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
			269,7	Margine di contribuzione
Margine commerciale		219,3		
wine -- 2007				
	formato precedente	€milioni	€milioni	nuovo formato
Vendite nette		151,3	151,3	Vendite nette
Margine lordo		65,7	59,3	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
			30,4	Margine di contribuzione
Margine commerciale		16,6		
soft drink - 2007				
	formato precedente	€milioni	€milioni	nuovo formato
Vendite nette		102,4	102,4	Vendite nette
Margine lordo		56,9	48,0	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
			38,5	Margine di contribuzione
Margine commerciale		31,8		
altre vendite - 2007				
	formato precedente	€milioni	€milioni	nuovo formato
Vendite nette		16,7	16,7	Vendite nette
Margine lordo		3,2	2,9	Margine lordo, dopo i costi di distribuzione
			2,9	Margine di contribuzione
Margine commerciale		2,9		

Redditività per area di business 2008

Il margine di contribuzione del Gruppo è stato pari a €341,2 milioni, sostanzialmente invariato (-0,1%) rispetto al 2007; anche la ripartizione della redditività generata da ciascuna delle quattro aree di *business* si è modificata solo leggermente, con una flessione degli *spirit*, dal 79,0% del 2007 al 78,1% del 2008 e un incremento per gli *wine*, dal 8,9% al 9,6%.

Margine di contribuzione	2008		2007		2008/2007 variazione %
	€ milioni	in % totale	€ milioni	in % totale	
<i>Spirit</i>	266,5	78,1%	269,7	79,0%	-1,2%
<i>Wine</i>	32,8	9,6%	30,4	8,9%	8,0%
<i>Soft drink</i>	38,4	11,3%	38,5	11,3%	-0,1%
Altro	3,5	1,0%	2,9	0,9%	20,2%
Totale	341,2	100,0%	341,5	100,0%	-0,1%

Spirit

Il margine di contribuzione degli *spirit* è stato di €266,5 milioni e, per quanto globalmente abbia evidenziato una contrazione del 1,2% rispetto allo scorso anno, interamente attribuibile a effetti cambi e perimetro negativi, il segmento ha migliorato ulteriormente l'indice di redditività sulle vendite nette, che è passato dal 39,2% del 2007 al 40,1%.

	2008		2007		2008/2007
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	variazione %
Vendite nette	663,9	100,0%	687,1	100,0%	-3,4%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	403,3	60,7%	405,9	59,1%	-0,6%
Margine di contribuzione	266,5	40,1%	269,7	39,2%	-1,2%

La tabella seguente evidenzia il risultato complessivo del conto economico *spirit*, separando gli effetti negativi della variazione di perimetro e dei tassi di cambio dalla pura crescita organica.

	variazione % totale	crescita organica	variazione perimetro	effetto cambio
Vendite nette	-3,4%	2,4%	-3,8%	-2,0%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	-0,6%	3,1%	-1,8%	-1,9%
Margine di contribuzione	-1,2%	2,3%	-1,6%	-1,9%

Per quanto concerne la *performance* degli *spirit*, a perimetro e cambi omogenei, si osserva quanto segue:

- la crescita organica delle vendite, pari al 2,4%, deriva dal buon risultato di SKYY Vodka, di Aperol, degli *whisky* brasiliani e, in misura più contenuta, di Campari, ovvero di *brand* a elevata marginalità;
- grazie al favorevole *mix* delle vendite, la crescita complessiva del margine lordo, a livello organico, è stata superiore (3,1%) a quella rilevata sulle vendite (2,4%);
- l'aumento più che proporzionale degli investimenti promozionali e pubblicitari ha fatto sì che la crescita del margine di contribuzione (2,3%) fosse al contrario inferiore all'aumento del margine lordo (3,1%).

Relativamente all'impatto dei cambi, negativo a causa della svalutazione del Dollaro USA, si può constatare che l'effetto rilevato a livello del margine di contribuzione (-1,9%) è sostanzialmente analogo a quello evidenziato per le vendite (-2,0%).

Tale corrispondenza è imputabile al fatto che in mercati importanti, quali Stati Uniti e Brasile, produzioni locali alimentano *business* locali e, conseguentemente, eventuali differenze cambi determinano impatti compensativi a livello di vendite e costo del venduto.

Per quanto concerne la componente di perimetro, la perdita meno che proporzionale registrata a livello del margine di contribuzione (-1,6%) rispetto a quella evidenziata per le vendite (-3,8%), è imputabile al fatto che i *brand* di terzi cessati nel 2008 (1800 *tequila*), avevano una marginalità inferiore sia a quella organica degli *spirit* del Gruppo, che a quella delle due recenti acquisizioni X-Rated e Cabo Wabo.

Wine

Il margine di contribuzione generato dagli *wine* nel 2008 è stato di €32,8 milioni, in crescita del 8,0% rispetto allo scorso anno e con un indice di redditività sulle vendite del 20,8% (20,1% nel 2007).

	2008		2007		2008/2007 variazione %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	
Vendite nette	157,6	100,0%	151,3	100,0%	4,1%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	59,6	37,8%	59,3	39,2%	0,5%
Margine di contribuzione	32,8	20,8%	30,4	20,1%	8,0%

La tabella seguente evidenzia il risultato complessivo del conto economico *wine*, separando gli effetti negativi della variazione di perimetro e dei tassi di cambio dalla pura crescita organica.

	variazione % totale	crescita organica	variazione perimetro	effetto cambio
Vendite nette	4,1%	4,4%	0,3%	-0,6%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	0,5%	1,5%	0,3%	-1,3%
Margine di contribuzione	8,0%	9,2%	0,6%	-1,8%

Per quanto concerne la *performance* degli *wine*, a perimetro e cambi omogenei, si osserva quanto segue:

- la crescita organica delle vendite, pari a 4,4%, beneficia in modo particolare del buon risultato di Cinzano *vermouth*, *brand* a minore marginalità;
- un *mix* delle vendite sfavorevole determina una crescita del margine lordo, a livello organico, inferiore (1,5%) rispetto a quella rilevato sulle vendite (4,4%);
- investimenti promozionali e pubblicitari più contenuti rispetto al 2007, hanno determinato una crescita del margine di contribuzione (9,2%) superiore a quella delle vendite (4,4%).

Dall'analisi delle variazioni di cambio e di perimetro, si può notare che l'impatto dei cambi ha negativamente influito sui risultati in misura più che proporzionale a livello del margine di contribuzione (-1,8%) rispetto a quanto registrato a livello delle vendite (-0,6%).

È opportuno osservare che, diversamente da quanto analizzato per gli *spirit*, in questa area di *business* le oscillazioni dei cambi, in un senso o nell'altro, impattano sulle variazioni dei profitti in modo più che proporzionale rispetto alle variazioni delle vendite.

Ciò è dovuto al fatto che la produzione avviene prevalentemente in Italia e pertanto i costi, denominati in Euro, non subiscono oscillazioni cambi compensative degli effetti rilevati a livello delle vendite.

La modesta componente positiva di variazione di perimetro è riconducibile alle vendite degli *wine* di terzi distribuiti dalla società neo acquisita Sabia S.A. in Argentina, relativi al solo mese di dicembre 2008.

Soft drink

Il margine di contribuzione di quest'area di *business* è stato di €38,4 milioni, di fatto invariato rispetto al 2007 (-0,1%) ed evidenzia una redditività sulle vendite del 37,3% (37,6% nel 2007).

	2008		2007		2008/2007 variazione %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	
Vendite nette	103,0	100,0%	102,4	100,0%	0,6%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	47,6	46,2%	48,0	46,9%	-0,7%
Margine di contribuzione	38,4	37,3%	38,5	37,6%	-0,1%

Le vendite di *soft drink* sono quasi interamente concentrate sul mercato italiano e pertanto non si rilevano effetti cambio, né sono intercorse variazioni di perimetro nell'ultimo anno.

Il conto economico del segmento presenta una sostanziale coerenza nei due periodi posti a confronto, con variazioni estremamente limitate sia delle vendite (+0,6%) che dei margini.

Quest'area di *business* ha subito più delle altre l'impatto negativo dell'aumento del costo delle materie prime (in particolare del vetro), in quanto nei *soft drink*, prodotti di piccolo formato, l'incidenza del costo del *packaging* è elevata.

Pertanto, anche se il *mix* delle vendite è stato positivo, con una crescita del 4,1% di Crodino, *brand* a elevata redditività, il margine lordo del segmento ha scontato la brusca crescita del costo delle materie prime, chiudendo l'anno in leggera contrazione (-0,7%).

Gli investimenti pubblicitari sono stati in valore assoluto sostanzialmente invariati rispetto al 2007, ma con una minore incidenza percentuale sulle vendite: ciò ha consentito un leggero recupero di marginalità.

Altre vendite

Il margine di contribuzione di questo segmento marginale, che include la vendita a terzi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti per conto terzi, è stato di €3,5 milioni, con una crescita del 20,2% rispetto al 2007.

	2008		2007		2008/2007 variazione %
	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	€ milioni	Incidenza % sulle vendite	
Vendite nette	17,8	100,0%	16,7	100,0%	6,6%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	3,6	20,4%	2,9	17,7%	23,2%
Margine di contribuzione	3,5	20,0%	2,9	17,7%	20,2%

La tabella seguente evidenzia il risultato complessivo del conto economico del segmento altre vendite, separando gli effetti negativi della variazione di perimetro e dei tassi di cambio dalla pura crescita organica.

	variazione % totale	crescita organica	variazione perimetro	effetto cambio
Vendite nette	6,6%	14,2%	-	-7,6%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	23,2%	37,8%	-	-14,6%
Margine di contribuzione	20,2%	34,8%	-	-14,6%

La crescita delle vendite e dei margini di questo segmento è stata determinata dall'incremento della vendita di Old Smuggler in *bulk* a terzi, relativo a un nuovo accordo di licenza di imbottigliamento e vendita negli Stati Uniti, che tuttavia ha comportato la contrazione delle vendite del prodotto finito nello stesso mercato.

Come evidenziato nella tabella sopra riportata, il segmento è stato impattato negativamente dai cambi (7,6% sulle vendite e 14,6% sui margini), per effetto della svalutazione della Sterlina inglese, che ha penalizzato il conto economico relativo alle vendite di distillato di malto, realizzate nel Regno Unito.

SITUAZIONE FINANZIARIA E PATRIMONIALE

Rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario esposto nella tabella sottostante è semplificato e riclassificato rispetto al rendiconto finanziario di cui ai prospetti di bilancio consolidato.

La principale differenza consiste nel fatto che il prospetto di rendiconto finanziario riclassificato non evidenzia i flussi di cassa relativi alle variazioni di indebitamento a breve e a lungo termine e 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.

Oltre a ciò, il prospetto qui riportato, evidenzia anche il *free cash flow*, che definisce il flusso di cassa generato dalle attività operative, al netto di interessi e investimenti correnti.

	2008 €milioni	2007 €milioni
Utile operativo	195,4	200,6
Ammortamenti	19,3	19,5
Variazioni che non determinano movimenti di cassa	(10,8)	(1,4)
Variazioni di attività e passività non finanziarie	6,6	20,0
Imposte pagate	(38,2)	(39,5)
Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante	172,4	199,2
Variazione capitale circolante netto operativo	(0,9)	(29,3)
Flusso di cassa generato dalle attività operative	171,5	169,9
Interessi netti pagati	(15,9)	(15,7)
Flusso di cassa assorbito da investimenti	(32,6)	(28,9)
Free cash flow	123,0	125,3
Acquisizioni	(86,6)	(29,3)
Altre variazioni	(5,9)	3,0
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(31,8)	(29,0)
Flusso di cassa assorbito da altre attività	(124,3)	(55,4)
Differenze cambio e altre variazioni	(10,3)	21,5
Variazione delle posizione finanziaria per effetto delle attività dell'esercizio	(11,6)	91,4
Debito per esercizio <i>put option</i> e pagamento <i>earn out</i>	(26,6)	0,0
Totale flusso di cassa netto del periodo =		
Variazione delle posizione finanziaria netta	(38,1)	91,4
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(288,1)	(379,5)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(326,2)	(288,1)

Nel 2008, il **flusso di cassa generato dalle attività operative** è stato di €171,5 milioni, leggermente superiore a quello generato lo scorso anno, pari a €169,9 milioni; peraltro, a fronte di una variazione complessiva relativamente contenuta e pari a €1,6 milioni, alcune delle componenti del flusso di cassa operativo hanno avuto un impatto significativamente diverso nei due periodi.

In particolare si rileva quanto segue:

- un minor risultato operativo per €5,2 milioni;
- minori ammortamenti per €0,2 milioni;
- un aumento significativo delle variazioni che non determinano movimenti di cassa, di segno negativo e pari €9,4 milioni, di cui l'importo più rilevante è imputabile a maggiori plusvalenze da cessioni di *asset* (€6,5 milioni rispetto a €1,5 dello scorso anno);
- una consistente differenza negativa delle variazioni di attività e passività non finanziarie, pari a €13,4 milioni; nel 2008 questa voce beneficia infatti di un aumento dei debiti per accise e IVA per €6,6 milioni, di importo nettamente inferiore alla variazione dello scorso anno (pari a €20,0 milioni);
- minori imposte pagate per €1,3 milioni;
- un forte contenimento dell'aumento del capitale circolante operativo, la cui variazione, a cambi costanti, è stata contenuta a €0,9 milioni, rispetto a €29,3 milioni del 2007; tale risultato è stato conseguito grazie al controllo del livello delle rimanenze e dei crediti commerciali.

Dopo il pagamento di interessi finanziari netti per €15,9 milioni e di investimenti netti per €32,6 milioni, valori entrambi superiori a quelli del 2007, il *free cash flow* del Gruppo del 2008 è stato pari a €123,0 milioni, con una lieve contrazione rispetto a quello generato lo scorso anno (€125,3 milioni).

Gli investimenti lordi sostenuti dal Gruppo nel 2008, dei quali un maggiore dettaglio viene fornito nel successivo paragrafo "Investimenti", sono stati pari a €50,0 milioni; l'assorbimento di cassa netto è stato peraltro mitigato da:

- contributi ricevuti, per €1,9 milioni;
- acconti dedotti, per €6,8 milioni;
- ricavi da dismissioni, per €8,7 milioni.

Il flusso di cassa da altre attività, nel 2008 ha assorbito risorse finanziarie per complessivi €124,3 milioni, dei quali l'importo più rilevante, €86,6 milioni, è stato destinato alle acquisizioni; le operazioni perfezionate nel corso dell'anno sono state:

- l'acquisto del 80% di Cabo Wabo, LLC, per €56,9 milioni;
- l'acquisto del 100% di Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V., per un controvalore di €14,0 milioni che, incrementato del debito finanziario (€8,2 milioni) e dedotta la cassa (€1,4 milioni), porta a un costo totale di €20,9 milioni;
- l'acquisto del 70% di Sabia S.A. per un controvalore di €3,4 milioni che, sommato al debito finanziario di €2,8 milioni, porta il costo dell'acquisizione a un totale di €6,2 milioni;
- la partecipazione alla nuova *joint venture* indiana, per una quota del 26%, per €0,5 milioni;
- l'acquisto di marchi per €2,1 milioni, di cui €1,0 milioni relativi a Mondoro per gli Stati Uniti e €1,1 milioni al perfezionamento dell'operazione di acquisto X-Rated.

Tra le altre voci che hanno assorbito flussi di cassa non operativi si evidenziano l'acquisto di azioni proprie per €4,5 milioni, mentre il dividendo pagato dalla Capogruppo è stato pari a €31,8 milioni.

Il flusso di cassa utilizzato in altre attività (non operative) nel 2007 era stato sensibilmente inferiore (€55,4 milioni), in quanto l'esborso per acquisizioni era stato più contenuto (€29,3 milioni), si erano realizzati €1,5 milioni dalla vendita di azioni proprie ed il dividendo corrisposto era stato inferiore (€29,0 milioni).

Infine, **le differenze cambio e le altre variazioni** impattano negativamente sul rendiconto finanziario del 2008 per €10,3 milioni, mentre nel 2007 evidenziavano un saldo netto positivo di €21,5 milioni.

Il valore riportato nel 2008 è composto da:

- differenze cambio positive per €11,5 milioni, relative al solo capitale circolante operativo (sempre esposto a cambi costanti nel rendiconto finanziario); tale differenza è determinata dalla forte svalutazione del Real brasiliano e della Sterlina inglese, in parte mitigata dalla rivalutazione del Dollaro statunitense intervenuta a fine anno;
- differenze di conversione sul patrimonio netto, negative per €19,8 milioni;
- altre variazioni cambio negative che impattano sulla posizione finanziaria netta, per €2,0 milioni.

La posizione finanziaria netta del Gruppo al 31 dicembre 2008 include infine l'iscrizione di debiti finanziari per €26,6 milioni, relativi a:

- possibile esercizio di *put option* da parte degli azionisti di minoranza di Cabo Wabo, LLC e Sabia S.A.;
- *earn out* correlati alle acquisizioni X-Rated del 2007 e Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V. del 2008.

A fronte dell'iscrizione di tali debiti finanziari, le partecipazioni in oggetto vengono riconosciute per un valore corrispondente alla totalità del capitale, comprensivo della quota di prezzo che verrà eventualmente corrisposta a titolo di *earn out*.

Ulteriori dettagli sui contratti di queste acquisizioni e sulle modalità di calcolo dei valori delle *put option* e degli *earn out* sono riportati nella nota integrativa (paragrafo 7, aggregazioni aziendali).

Dopo il riconoscimento dei debiti finanziari da *put option* ed *earn out*, la variazione della posizione finanziaria netta è negativa per €38,1 milioni.

Composizione dell'indebitamento netto

La posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio, al 31 dicembre 2008 evidenzia come saldo un debito di €299,7 milioni, superiore rispetto a quello del 31 dicembre 2007, pari a €288,1 milioni.

La dinamica della generazione e delle uscite di cassa nel corso dell'anno, ovvero le voci principali che hanno determinato la variazione del debito sono state esposte e commentate nel rendiconto finanziario.

La tabella seguente evidenzia invece la struttura del debito tra inizio e fine periodo.

	31 dicembre 2008 €milioni	31 dicembre 2007 €milioni
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	172,6	199,8
Debiti verso banche	(107,5)	(114,4)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(3,4)	(3,2)
<i>Private placement</i> , quota a breve	(8,9)	(8,4)
Altri crediti e debiti finanziari	(7,4)	(7,6)
Posizione finanziaria netta a breve termine	45,5	66,3
Debiti verso banche	(0,9)	(1,8)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(10,5)	(12,9)
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(337,4)	(338,8)
Altri crediti e debiti finanziari	3,7	(1,0)
Posizione finanziaria netta a medio-lungo termine	(345,1)	(354,4)
Posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio	(299,7)	(288,1)
Debiti per esercizio <i>put option</i> e pagamento <i>earn out</i>	(26,6)	–
Posizione finanziaria netta	(326,2)	(288,1)

Il confronto tra i valori dei due esercizi, evidenzia una struttura finanziaria equilibrata e immutata.

In particolare, la posizione finanziaria netta a breve termine espone come saldo netto una posizione di liquidità pari a €45,5 milioni (anche a fine 2007 era attiva, per €66,3 milioni), mentre il debito netto a medio lungo termine, costituito principalmente da un *private placement* e da un prestito obbligazionario, pari a €345,1 milioni, è leggermente inferiore allo scorso anno (€354,4 milioni).

Maggiori dettagli sulle due emissioni sono riportati nella nota integrativa (paragrafo 36, passività finanziarie).

La posizione finanziaria netta del Gruppo al 31 dicembre 2008 include inoltre l'iscrizione di debiti per €26,6 milioni, relativi:

- al possibile esercizio di *put option* da parte degli azionisti di minoranza di Cabo Wabo, LLC e Sabia S.A.,
- *earn out* correlati alle acquisizioni X-Rated del 2007 e Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V. del 2008.

Il Gruppo ha infatti iscritto a bilancio, all'attivo, la totalità della partecipazione nelle società acquisite e, al passivo, il debito finanziario corrispondente alle *put option* e al pagamento degli *earn out*.

Ulteriori dettagli relativi ai termini contrattuali delle citate acquisizioni e alle modalità di calcolo dei valori delle *put option* e degli *earn out* sono riportati nella nota integrativa (paragrafo 7, aggregazioni aziendali).

Al netto dell'iscrizione di tali debiti, la posizione finanziaria netta del Gruppo al 31 dicembre 2008 è di €326,2 milioni, superiore di €38,1 milioni rispetto al 2007.

Situazione patrimoniale

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 2008 €milioni	31 dicembre 2007 €milioni
Attivo immobilizzato	1.134,4	995,7
Altre attività e passività non correnti	(71,9)	(63,3)
Capitale circolante operativo	285,7	290,4
Altre attività e passività correnti	(66,9)	(56,1)
Totale capitale investito	1.281,2	1.166,7
Patrimonio netto	955,0	878,6
Posizione finanziaria netta	326,2	288,1
Totale fonti di finanziamento	1.281,2	1.166,7

Il capitale netto investito al 31 dicembre 2008 è pari a €1.281,2 milioni, in crescita di €114,5 milioni rispetto a quello rilevato alla fine del 2007; in particolare, il rafforzamento dell'attivo immobilizzato, per complessivi €138,7 milioni, è riconducibile a:

- incrementi per acquisizioni, per complessivi €103,6 milioni (comprehensive di *put option* e *earn out*),
- incrementi per investimenti, per €50,0 milioni,
- decrementi per ammortamenti, per €19,3 milioni,
- altre variazioni nette positive, comprehensive di effetto cambio, per €4,4 milioni.

La riduzione del capitale circolante operativo rispetto al 2007 (–€4,7 milioni), ottenuta in un periodo di mercato in cui la crisi di liquidità in atto rende tale esercizio particolarmente difficile, testimonia l'attenzione e la cautela con cui tale variabile viene gestita dal Gruppo.

Il saldo netto di tutte le altre attività e passività correnti e non correnti (con l'esclusione di quelle di natura finanziaria) evidenzia una maggiore passività complessiva di €24,1 milioni, che contribuisce al contenimento del capitale netto investito.

Tra le voci che determinano questa differenza, si segnalano l'iscrizione di imposte differite, a fronte di ammortamenti su avviamento e marchi localmente deducibili, per €11,7 milioni e maggiori debiti fiscali per €4,7 milioni.

La copertura finanziaria, a fronte dell'elevato incremento di capitale investito (€114,5 milioni) è stata fornita da autofinanziamento per €76,4 milioni e da debito per i residui €38,1 milioni.

Ciò consente a fine 2008 di mantenere pressoché invariata la solida struttura finanziaria del Gruppo, con un rapporto debiti/mezzi propri che passa dal 32,8% nel 2007 al 34,2% nel 2008.

Investimenti

Gli investimenti del 2008 sono stati complessivamente pari a €50,0 milioni, di cui:

- €44,5 milioni in immobilizzazioni materiali;
- €2,8 milioni in attività biologiche;
- €2,7 milioni in immobilizzazioni immateriali a vita definita.

Gli investimenti in immobilizzazioni materiali includono €24,3 milioni relativi alla nuova sede a Sesto San Giovanni; tale progetto, iniziato nel 2006, sarà completato nel 2009 e a oggi rappresenta un investimento complessivo di circa €40 milioni.

La parte restante degli investimenti in immobilizzazioni materiali dell'esercizio è stata sostenuta dalla Capogruppo, negli stabilimenti di Novi Ligure, Canale e Crodo, per complessivi €11,2 milioni, da Glen Grant Distillery Ltd per un magazzino per €2,1 milioni e dalle società controllate, prevalentemente nelle unità produttive, per €6,9 milioni.

Il Gruppo ha ricevuto, durante l'esercizio, contributi in conto capitale su investimenti effettuati pari a €1,9 milioni.

Gli investimenti in attività biologiche sono relativi a nuovi impianti di vigneto, realizzati da Sella & Mosca S.p.A.

Infine, gli investimenti dell'esercizio in immobilizzazioni immateriali a vita definita, pari a €2,7 milioni, sono quasi totalmente imputabili all'acquisto di licenze e all'attività di sviluppo per ulteriori moduli del sistema SAP, nelle aree della pianificazione, della gestione della tesoreria di Gruppo, della tracciabilità delle produzioni e per il portale di Gruppo.

Struttura del Gruppo

Per informazioni in merito alle variazioni della struttura del Gruppo intervenute nel 2008, si rinvia a quanto esposto alla nota 2 al bilancio, *Area di consolidamento*.

EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Acquisizione di Odessa

Il 13 marzo 2009 il Gruppo Campari ha perfezionato l'acquisto del 99,25% del capitale della società ucraina CJSC "Odessa Plant of Sparkling Wines", come precedentemente annunciato nel mese di dicembre 2008.

Il prezzo, pagato in contanti, è stato pari a US\$ 18,1 milioni (€14,2 milioni al tasso di cambio del giorno) e corrisponde a un multiplo di 7 volte l'EBITDA atteso per il 2009; il rimanente 0,75% del capitale sociale resterà di proprietà di alcuni azionisti non facenti capo ai venditori.

Con un volume totale di 11 milioni di bottiglie, vendute principalmente in Ucraina, il portafoglio della società è composto di forti marchi nel mercato locale degli *sparkling wine* e l'offerta è caratterizzata da una buona differenziazione di prezzo.

I *brand*, che godono di un notevole prestigio a livello nazionale, includono Odessa, Golden Duke e L'Odessika.

Il *business* include inoltre un impianto per la produzione di *sparkling wine*.

L'acquisizione di Odessa è un'opportunità importante per Campari, in quanto contribuisce a rafforzare la posizione del Gruppo nei mercati chiave dell'Europa orientale.

In particolare, il mercato ucraino degli *sparkling wine* è il secondo più importante in Europa orientale dopo la Russia ed è caratterizzato da una forte crescita.

Distribuzione di Licor 43 in Germania

In seguito ad accordi finalizzati nel mese di gennaio 2009, a marzo 2009 il Gruppo ha avviato la distribuzione sul mercato tedesco di Licor 43 e del limoncello Villa Massa; i due *brand* sono di proprietà del gruppo spagnolo Diego Zamora (peraltro distributore dei *brand* del Gruppo in Spagna).

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Nonostante la *performance* dell'ultimo trimestre dell'anno sia stata inferiore alle attese, per via dei repentini e violenti effetti che la crisi dei mercati finanziari ha prodotto sull'economia reale, i risultati complessivi del 2008 del Gruppo possono essere valutati con soddisfazione, anche alla luce dei fattori contingenti che, indipendentemente dallo *shock* intervenuto nel terzo trimestre, hanno pesantemente condizionato l'andamento del *business*, quali:

- l'interruzione della distribuzione di un *brand* (1800 *tequila*) importante e in crescita, che garantiva al Gruppo una presenza significativa in una categoria di grande rilevanza negli Stati Uniti;
- le naturali difficoltà relative all'integrazione nelle strutture del Gruppo delle marche acquisite (Cabo Wabo e X-Rated);
- la brusca crescita del prezzo del petrolio e le relative ripercussioni sul prezzo di importanti materie prime, in particolare il vetro, nonché sui costi di trasporto;
- il consistente indebolimento del Dollaro USA e il conseguente effetto cambio negativo.

Le previsioni per il 2009 sono orientate a una certa prudenza, naturale conseguenza del quadro economico complessivo, in cui la crisi del sistema finanziario globale ha ormai chiaramente delineato uno scenario recessivo nelle principali economie mondiali.

Gli ultimi mesi del 2008 hanno mostrato come la crisi di liquidità possa avere un immediato effetto negativo sulla capacità dei clienti di mantenere livelli di *stock* adeguati, di rispettare i termini di pagamento concordati e, in taluni casi, di superare l'attuale fase di crisi.

In questo contesto, il contenimento dei costi e il controllo rigoroso del capitale circolante sono un obiettivo prioritario.

Ciò detto, si ritiene che la recessione avrà comunque un effetto relativamente contenuto sui consumi dell'industria e che lo stato di salute dei *brand* principali del Gruppo sia complessivamente buono, come evidenziato dalle crescite delle quote di mercato nei paesi più importanti.

Inoltre, la discesa del prezzo del petrolio e, conseguentemente, dei costi delle materie prime e dei trasporti, unita a un cambio Euro/Dollaro USA potenzialmente più favorevole rispetto a quello del 2008, potranno in qualche misura mitigare i rischi connessi all'incertezza dello scenario economico globale.

CORPORATE GOVERNANCE

Davide Campari-Milano S.p.A. adotta, quale modello di riferimento per la propria *corporate governance*, le disposizioni del Codice di Autodisciplina delle società quotate pubblicato nel marzo 2006, a cui la società ha aderito.

La relazione sul governo societario riferita all'esercizio 2008 è stata predisposta facendo riferimento al "Format sperimentale per la relazione sul governo societario" emanato da Borsa Italiana.

Conformemente all'articolo 89-*bis* del Regolamento emanato da Consob con deliberazione 11971 del 24 febbraio 1999, tale relazione ha lo scopo di fornire al mercato e agli azionisti una completa informativa sul modello di *corporate governance* scelto dalla società, sulla concreta adesione a ciascuna prescrizione del Codice nel corso dell'esercizio 2008 fornendo spiegazioni in ordine all'eventuale inosservanza di alcuni precetti ivi contenuti e alle condotte poste in essere rispetto a quelle prescritte.

La suddetta relazione è consultabile sul sito Internet www.camparigroup.com, nella sezione *Investors / Corporate Governance*.

RISK MANAGEMENT

Rischi connessi all'attuale scenario economico globale

Il 2008 è stato marcato dalla crisi del sistema finanziario globale, pesantemente aggravatasi a seguito del *default* di una delle più importanti banche d'affari del mondo, Lehman Brothers, avvenuto nell'ultimo trimestre dell'esercizio.

La recessione innescata nelle principali economie mondiali, fortunatamente per ora ha avuto ripercussioni limitate sui consumi complessivi dell'industria. Tuttavia i mercati finanziari hanno subito un forte deterioramento.

Infatti, la stretta creditizia da parte del sistema bancario verso le imprese ha causato i primi importanti problemi di liquidità, soprattutto nelle imprese di minori dimensioni, contribuendo a ridurre gli ordini e i livelli di *stock* da parte dei clienti.

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

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

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

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

Al 31 dicembre 2008, una quota rilevante delle vendite nette consolidate del Gruppo, pari a circa il 14%, è derivata dalla produzione e/o distribuzione, su licenza, di prodotti di terzi.

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

Rischi connessi alla concorrenzialità del mercato

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

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

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

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

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

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

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

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, è pendente un contenzioso in materia fiscale dinanzi agli organi competenti giurisdizionali brasiliani, e vi è inoltre il rischio di ulteriori accertamenti fiscali a seguito della notifica di processi verbali di constatazione relativi agli esercizi 2004 e 2005 alla Capogruppo e a Campari Italia S.p.A.; per un più ampio commento, si rimanda alla nota 38 - Fondi rischi del presente bilancio consolidato.

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

Il 41,2% circa delle vendite nette consolidate del Gruppo nel 2008 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 e al Real brasiliano.

Per quanto riguarda l'analisi dettagliata dei rischi di natura finanziaria, si rimanda alla nota 44 -Natura ed entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari, nel presente bilancio.

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 2008		31 dicembre 2007	
	Patrimonio netto € / 000	Risultato € / 000	Patrimonio netto € / 000	Risultato € / 000
Patrimonio netto e risultato dell'esercizio di Davide Campari-Milano S.p.A.	548.455	33.494	543.727	27.483
<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	476.763		436.933	
Risultati, <i>pro-quota</i> , conseguiti dalle partecipate		160.689		318.268
Quote di terzi dei risultati del Gruppo	(2.805)	(1.187)	(1.928)	(33)
<i>Eliminazione degli effetti di operazioni compiute tra società consolidate:</i>				
Eliminazione dividendi infragruppo		(61.523)		(213.750)
Eliminazione utili e plusvalenze infragruppo	(13.935)	(4.866)	(12.059)	(14.834)
<i>Altre operazioni:</i>				
Allineamento criteri di valutazione	116	-	122	249
Imposte su riserve di controllate	(625)	(61)	(564)	7.767
Differenze di conversione su <i>goodwill</i> in valuta	(35.355)		(61.469)	
Differenze di conversione	(19.754)	-	(28.135)	-
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza del Gruppo	952.861	126.547	876.627	125.150
Patrimonio netto e risultato d'esercizio di competenza di terzi	2.136	199	1.928	33
Patrimonio netto e risultato d'esercizio consolidati	954.997	126.746	878.555	125.184

INVESTOR INFORMATION

Quadro macroeconomico e mercati azionari

Il 2008 è stato caratterizzato, nella prima parte dell'anno, dal proseguimento della crisi dei mutui americani *subprime*, che ha comportato forti tensioni sul mercato del credito e ha contribuito all'aumento della volatilità degli indici azionari, e dalla forte pressione inflazionistica del mercato delle materie prime.

La crisi finanziaria globale si è molto aggravata nella seconda parte dell'anno, e in particolare da settembre, colpendo alcune delle più grandi istituzioni finanziarie americane ed europee.

La diffusa incertezza su possibili insolvenze delle controparti dopo il fallimento della banca d'affari Lehman Brothers ha provocato fortissime cadute dei corsi di borsa, suscitando timori di collasso dei sistemi finanziari e di recessione delle economie avanzate.

I governi e le banche centrali hanno reagito in modo coordinato a livello internazionale, assicurando la continuità dei flussi di finanziamento alle istituzioni finanziarie e all'economia, ampliando le garanzie in essere sui depositi bancari, rafforzando in molti paesi la posizione patrimoniale degli intermediari in difficoltà.

A questi segnali di lieve e parziale allentamento delle tensioni finanziarie si contrappone in tutte le principali economie un quadro congiunturale in rapido peggioramento.

All'indebolirsi dell'attività economica ha corrisposto un brusco rientro dei corsi internazionali delle materie prime, in particolare di quelle energetiche, da cui è derivato un calo repentino dell'inflazione al consumo nelle maggiori economie.

Al recedere dell'inflazione e al peggiorare della congiuntura si è accompagnata una decisa riduzione dei tassi di interesse ufficiali negli Stati Uniti (dove sono pressoché azzerati), nell'area Euro e in altri paesi.

Nell'area Euro la frenata della domanda estera e la crisi dei mercati finanziari si sono innanzitutto ripercosse sulle decisioni d'investimento delle imprese. Nell'ultima parte dell'anno la produzione industriale ha mostrato segni di flessione e tutti gli indicatori di fiducia sono stati in peggioramento.

A seguito di un forte ridimensionamento delle aspettative di inflazione a breve e medio termine, la Banca Centrale Europea ha abbassato i propri tassi di riferimento complessivamente di 175 punti base nell'ultimo trimestre del 2008.

Con riferimento all'Italia, il PIL domestico è diminuito del 0,3% nel 2008, riflettendo un forte calo degli investimenti delle imprese, una flessione delle esportazioni, una stagnazione dei consumi delle famiglie.

Il peggioramento congiunturale si è poi accentuato negli ultimi mesi del 2008, quando anche il credito bancario ha subito un rallentamento, riflettendo una domanda di finanziamenti da parte di imprese e famiglie più prudente a causa della recessione.

Il rallentamento del credito è stato più intenso nei confronti delle piccole imprese, colpite anche da un progressivo inasprimento delle condizioni di concessione dei prestiti.

In questo quadro macroeconomico, il 2008 si è chiuso in territorio negativo per tutti i mercati azionari mondiali.

L'indice MSCI Europe ha chiuso in ribasso del 44,8%, mentre, per quanto riguarda il mercato azionario italiano, lo S&P/MIB ha registrato una *performance* negativa del 49,5% e il Midex del 52,4%; nell'area americana, nel 2008, l'indice S&P 500 ha registrato un calo del 38,5%.

Sui mercati valutari, il 2008 ha visto, nei primi mesi, il proseguimento del *trend* di apprezzamento dell'Euro nei confronti delle principali valute, mentre, nell'ultima parte dell'anno, si è verificata un'inversione di tendenza nell'andamento del Dollaro USA, che ha evidenziato una marcata rivalutazione, in particolare, nei confronti dell'Euro.

Settore spirits e titolo Campari

Nel 2008 le società del settore *spirit* sono state anch'esse coinvolte nella generale correzione al ribasso che ha interessato i mercati azionari e l'indice di riferimento FTSEurofirst Beverages ha registrato un calo del 39,4%.

Tale *performance* riflette le caratteristiche di maggiore difensività, ma non di totale invulnerabilità rispetto alla congiuntura economica negativa, del settore *spirit*.

La *performance* negativa dell'indice è stata alimentata da diversi fattori, tra cui:

- i timori di rallentamento dei consumi nei mercati occidentali, in particolare negli Stati Uniti, e nei paesi emergenti;
- il generale aumento del costo delle materie prime anche legato alla minore flessibilità delle società *spirit* in termini di *pricing power* in contesto economico recessivo;
- con particolare riferimento ai gruppi maggiormente indebitati, i rischi di rifinanziamento;
- la persistente volatilità delle valute;
- i possibili incrementi delle accise come conseguenza del progressivo indebolimento dell'economia e della necessità di finanziamento da parte dei governi.

Nell'ambito di questo contesto macroeconomico e di settore, nel 2008 il titolo Campari, quotato al segmento *Blue Chip* del Mercato Telematico Azionario, ha registrato una diminuzione in termini assoluti del 26,8% rispetto al prezzo di chiusura al 28 dicembre 2007.

L'andamento del titolo Campari è risultato decisamente migliore rispetto agli indici del mercato italiano e del settore e, in particolare, la *performance* è stata superiore agli indici Mibtel, S&P/MIB, Midex rispettivamente del 21,9%, 22,8% e 25,6%.

La *performance* rispetto all'indice di settore FTSEurofirst Beverages è stata positiva del 12,6%.

Nel periodo di riferimento, il prezzo minimo di chiusura, registrato il 5 dicembre 2008, è stato pari a €3,85, mentre prezzo massimo di chiusura, registrato il 2 gennaio 2008, è stato pari a €6,60.

Nel corso del 2008 la trattazione delle azioni Campari ha raggiunto un controvalore medio giornaliero di €3,7 milioni e un volume medio giornaliero di 663 mila azioni.

Al 31 dicembre 2008 la capitalizzazione di borsa risulta pari a €1.394 milioni.

Andamento del titolo Campari e degli indici Mibtel e FTSEurofirst Beverages dal 1 gennaio 2008



Aggiornamento struttura azionaria

Al 31 dicembre 2008 gli azionisti rilevanti risultano essere i seguenti:

Azionista ⁽¹⁾	Numero di azioni ordinarie	% su capitale sociale
Alicros S.p.A.	148.104.000	51,000%
Cedar Rock Capital	21.857.798	7,527%

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

Dividendo

Il dividendo proposto per l'esercizio 2008 è pari a €0,11 per ogni azione in circolazione (invariato rispetto al dividendo distribuito per l'esercizio 2007).

Il dividendo sarà messo in pagamento a partire dal 21 maggio 2008, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio, previo stacco della cedola 5 il 18 maggio 2008.

Informazioni sull'azione ⁽¹⁾	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
<i>Prezzo di riferimento azione:</i>									
Prezzo a fine periodo	€	4,80	6,56	7,52	6,24	4,73	3,85	3,00	2,64
Prezzo massimo	€	6,60	8,41	8,10	6,78	4,78	3,85	3,78	3,10
Prezzo minimo	€	3,85	6,50	6,28	4,48	3,57	2,74	2,53	2,18
Prezzo medio	€	5,55	7,54	7,32	5,74	4,04	3,30	3,16	2,72
<i>Capitalizzazione e volume:</i>									
Volume medio giornaliero ⁽²⁾	numero azioni	662.927	763.806	594.348	487.006	429.160	378.940	530.930	723.750
Controvalore medio giornaliero ⁽²⁾	€milioni	3,7	5,8	4,4	2,8	1,7	1,3	1,7	2,1
Capitalizzazione di borsa a fine periodo	€milioni	1.394	1.904	2.183	1.812	1.372	1.117	871	766
<i>Dividendo:</i>									
Dividendo per azione ⁽³⁾	€	0,11	0,11	0,10	0,10	0,10	0,088	0,088	0,088
Dividendo complessivo ^{(3) (4)}	€milioni	31,7	31,8	29,0	28,1	28,1	24,7	24,7	24,7

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

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

(3) Classificato in base a esercizio di riferimento.

(4) Relativamente agli esercizi 2001, 2002 e 2003, hanno avuto diritto al godimento del dividendo 280.400.000 azioni; relativamente all'esercizio 2004 hanno avuto diritto al godimento del dividendo 281.048.090 azioni; relativamente all'esercizio 2005 hanno avuto diritto al godimento 281.356.013 azioni; relativamente all'esercizio 2006 hanno avuto diritto al godimento del dividendo 290.399.453 azioni e relativamente all'esercizio 2007 hanno avuto diritto al godimento del dividendo 289.355.546 azioni.

Indici di borsa ⁽¹⁾		2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
		IAS / IFRS	Principi contabili italiani	Principi contabili italiani	Principi contabili italiani				
Patrimonio netto per azione	€	3,29	3,03	2,74	2,39	2,15	1,89	1,65	1,48
Price/book value	volte	1,46	2,17	2,74	2,61	2,20	2,04	1,82	1,78
Utile per azione (EPS) ⁽²⁾	€	0,44	0,43	0,41	0,42	0,35	0,27	0,30	0,22
P/E (price/earning)	volte	10,9	15,2	18,3	14,9	13,7	14,0	10,1	12,1
Payout ratio (dividendo/utile netto) ⁽³⁾	%	25,1	25,4	24,7	23,8	29,0	30,9	28,5	38,9
Dividend yield (dividendo/prezzo) ^{(3) (4)}	%	2,3	1,7	1,3	1,6	2,1	2,3	2,9	3,3

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

(2) Relativamente agli esercizi 2004, 2005, 2006 e 2007, l'indice è calcolato sulla base della media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione come definito dal principio contabile IAS 33.

(3) Per l'esercizio 2008, dividendo proposto.

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

Attività di investor relations

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

Nell'ambito della comunicazione periodica e di quella relativa alle operazioni straordinarie, l'attività del Gruppo con gli investitori è proseguita nel corso dell'anno con la partecipazione a importanti conferenze di paese e di settore, e l'organizzazione di numerosi incontri in Italia, nei principali centri finanziari in Europa, negli Stati Uniti e in Giappone.

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



BILANCIO CONSOLIDATO

PROSPETTI CONTABILI

Conto economico consolidato

	Note	2008 €/ 000	di cui parti correlate €/ 000	2007 €/ 000	di cui parti correlate €/ 000
Vendite nette	10	942.329	12.922	957.510	19.527
Costo del venduto	11	(428.211)	16	(441.356)	75
Margine lordo		514.118	12.938	516.154	19.602
Pubblicità e promozioni		(172.875)	(4.070)	(174.639)	(9.268)
Margine di contribuzione		341.243	8.868	341.515	10.334
Costi di struttura	12	(145.856)	(1.286)	(140.947)	(240)
di cui (oneri) e proventi non ricorrenti	17	(3.649)	(1.541)	(2.835)	–
Risultato operativo		195.387	7.582	200.568	10.094
Proventi e oneri finanziari	18	(22.205)	19	(16.984)	128
di cui oneri non ricorrenti	18	(3.308)	–	–	–
Quota di utile (perdite) di società valutate con il metodo del patrimonio netto	8	230	230	(303)	(303)
Oneri per <i>put option</i>	19	(987)	–	–	–
Utile prima delle imposte		172.426	7.830	183.281	9.919
Imposte	20	(45.680)	–	(58.097)	–
Utile netto		126.746	7.830	125.184	9.919
Interessi di minoranza	35	(199)	–	(33)	–
Utile netto del Gruppo		126.547	7.830	125.150	9.919
Utile base e diluito per azione (Euro)		0,44		0,43	

Stato patrimoniale consolidato

	Note	31 dicembre 2008 € / 000	di cui parti correlate € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	di cui parti correlate € / 000
ATTIVO					
Attività non correnti					
Immobilizzazioni materiali nette	22	176.486	–	155.418	–
Attività biologiche	23	18.018	–	15.899	–
Investimenti immobiliari	24	666	–	4.014	–
Avviamento e marchi	25	920.315	–	812.192	–
Attività immateriali a vita definita	27	5.105	–	5.089	–
Partecipazioni in società collegate e <i>joint venture</i>	8	1.101	–	608	–
Imposte anticipate	20	14.362	–	15.875	–
Altre attività non correnti	28	7.473	–	10.009	–
Totale attività non correnti		1.143.525	–	1.019.103	–
Attività correnti					
Rimanenze	29	165.717	–	166.937	–
Crediti commerciali	30	272.096	5.192	279.986	8.553
Crediti finanziari, quota a breve	31	4.093	636	2.878	823
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	32	172.558	–	199.805	–
Altri crediti	30	32.447	1.551	37.140	3.015
Totale attività correnti		646.912	7.379	686.747	12.390
Attività non correnti destinate alla vendita	33	12.670	–	2.473	–
Totale attività		1.803.107	7.379	1.708.323	12.390
PASSIVO E PATRIMONIO NETTO					
Patrimonio netto					
Capitale	34	29.040	–	29.040	–
Riserve	34	923.821	–	847.587	–
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo		952.861	–	876.627	–
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	35	2.136	–	1.928	–
Totale patrimonio netto		954.997	–	878.555	–
Passività non correnti					
Prestiti obbligazionari	36	316.852	–	287.651	–
Altre passività finanziarie non correnti	36	56.654	–	72.602	–
Piani a benefici definiti	37	10.663	–	11.657	–
Fondi per rischi e oneri futuri	38	9.013	–	11.038	–
Imposte differite	20	69.486	–	60.696	–
Altre passività non correnti		–	–	–	–
Totale passività non correnti		462.668	–	443.644	–
Passività correnti					
Debiti verso banche	36	107.454	–	114.375	–
Altri debiti finanziari	36	25.843	–	21.168	–
Debiti verso fornitori	39	152.145	1.012	156.552	3.262
Debiti per imposte	41	59.273	22.016	54.592	20.107
Altre passività correnti	39	40.727	–	39.437	–
Totale passività correnti		385.442	23.028	386.124	23.369
Totale passività e patrimonio netto		1.803.107	23.028	1.708.323	23.369

Rendiconto finanziario consolidato

	Note	2008 € / 000	2007 € / 000
Flussi di cassa generati (assorbiti) da attività operative			
Utile operativo		195.387	200.568
Rettifiche per riconciliare l'utile operativo al flusso di cassa:			
Ammortamenti	13	19.301	19.548
Plusvalenze da cessioni di immobilizzazioni	17	(6.471)	(1.489)
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	22	204	47
Accantonamenti fondi	37-38	3.293	5.072
Utilizzo di fondi	37-38	(5.868)	(4.620)
Altre voci che non determinano movimenti di cassa		(1.921)	(403)
Variazione capitale circolante netto operativo		(859)	(29.332)
Altre variazioni di attività e passività non finanziarie		6.649	20.000
Imposte sul reddito pagate		(38.201)	(39.510)
		171.514	169.882
Flussi di cassa generati (assorbiti) da attività di investimento			
Acquisizione di immobilizzazioni materiali ed immateriali	22-23-27	(48.108)	(33.622)
Proventi da cessioni di immobilizzazioni materiali	33	8.704	2.579
Acconti verso fornitori di immobilizzazioni	30	6.834	2.168
Acquisizione marchi	25	(2.100)	(29.328)
Acquisizione di società o quote in società controllate	7	(84.474)	
Accollo di debiti finanziari derivanti da acquisizioni di società	7	11.024	
Interessi attivi incassati		9.494	9.855
Dividendi ricevuti		148	231
Altre variazioni		193	1.571
		(98.286)	(46.546)
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di finanziamento			
Rimborsi debiti a medio-lungo termine	36	(13.129)	(12.380)
Variazione netta dei debiti verso banche a breve termine	36	(17.272)	(90.992)
Interessi passivi pagati		(25.415)	(25.542)
Variazione altri debiti e crediti finanziari		1.880	36
Vendita e acquisto azioni proprie	42	(4.510)	1.465
Dividendi pagati agli azionisti di minoranza		(686)	
Variazione netta dei titoli	31	(3.103)	975
Dividendo pagato dalla Capogruppo	34	(31.829)	(29.040)
		(94.065)	(155.478)
Differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto			
Differenze cambio su capitale circolante netto operativo		11.513	4.045
Altre differenze cambio e altri movimenti di patrimonio netto		(17.923)	(11.073)
		(6.409)	(7.029)
Variazione netta disponibilità e mezzi equivalenti: aumento (diminuzione)			
Disponibilità e mezzi equivalenti all'inizio del periodo	32	199.805	238.975
Disponibilità e mezzi equivalenti alla fine del periodo	32	172.558	199.805

Prospetto delle variazioni di patrimonio netto

	Patrimonio netto del Gruppo				Totale € / 000	Patrimonio netto di terzi € / 000	Patrimonio netto totale € / 000
	Capitale € / 000	Riserva legale € / 000	Utili a nuovo € / 000	Altre riserve € / 000			
Saldo al 1 gennaio 2007	29.040	5.808	765.360	(4.320)	795.888	1.895	797.783
Distribuzione dividendi agli azionisti della Capogruppo	-	-	(29.040)	-	(29.040)	-	(29.040)
Acquisto azioni proprie	-	-	(11.132)	-	(11.132)	-	(11.132)
Vendita/utilizzo azioni proprie	-	-	9.544	-	9.544	-	9.544
<i>Stock option</i>	-	-	406	2.512	2.918	-	2.918
Differenza di conversione	-	-	-	(28.135)	(28.135)	-	(28.135)
Plusvalenza da cessione azioni proprie	-	-	3.053	-	3.053	-	3.053
Valutazione strumenti copertura (<i>cash flow hedge</i>)	-	-	-	7.873	7.873	-	7.873
Effetto fiscale su utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	-	-	507	-	507	-	507
Utile esercizio	-	-	125.150	-	125.150	33	125.184
Saldo al 31 dicembre 2007	29.040	5.808	863.848	(22.070)	876.626	1.928	878.555
Distribuzione dividendi agli azionisti della Capogruppo	-	-	(31.829)	-	(31.829)	-	(31.829)
Acquisto azioni proprie	-	-	(4.510)	-	(4.510)	-	(4.510)
<i>Stock option</i>	-	-	-	3.879	3.879	-	3.879
Differenza di conversione	-	-	-	(19.754)	(19.754)	8	(19.746)
Valutazione strumenti copertura (<i>cash flow hedge</i>)	-	-	(239)	2.141	1.902	-	1.902
Utile esercizio	-	-	126.547	-	126.547	199	126.746
Saldo al 31 dicembre 2008	29.040	5.808	953.817	(35.803)	952.861	2.136	954.997

Prospetto degli utili e delle perdite del Gruppo complessivi

	2008 € / 000	2007 € / 000
Utili netti direttamente riconosciuti a riserva da <i>fair value</i> , al netto del relativo effetto fiscale	1.902	7.873
Plusvalenza da cessione di azioni proprie		3.053
Effetto fiscale su utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto		507
Differenza di conversione	(19.754)	(28.135)
Utili (perdite) iscritti direttamente a patrimonio netto	(17.852)	(16.702)
Utile netto del periodo	126.547	125.150
Utili (perdite) complessivi del Gruppo iscritti nell'esercizio	108.695	108.448
Utile di terzi	199	33
Differenza di conversione	8	
Utili complessivi iscritti nel periodo	108.902	108.481

NOTE AL BILANCIO

1. Informazioni generali

Davide Campari-Milano S.p.A. è una società con sede legale in Italia, in Via Filippo Turati 27, 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., che è a sua volta controllata da Fincorus S.p.A.

Il Gruppo è presente in 190 paesi con *leadership* nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA, in Germania e in Europa continentale.

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

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

Nel segmento *wine* si distinguono oltre a Cinzano, noto a livello internazionale, Liebfraumilch, Mondoro, Riccadonna, Sella & Mosca e Teruzzi & Puthod.

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

Il bilancio consolidato del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2008 è stato approvato il 18 marzo 2009 dal Consiglio di Amministrazione della Capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. che ne ha, quindi, autorizzato la pubblicazione.

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

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

2. Criteri di redazione

Il bilancio consolidato al 31 dicembre 2008 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 migliaia di Euro.

Principi di consolidamento

Il bilancio consolidato comprende le situazioni economico-patrimoniali della Capogruppo e delle società controllate italiane e estere sulle quali la Capogruppo esercita, direttamente 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, a 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/6064296).

Si precisa che nel corso del 2008 il Gruppo non ha posto in essere operazioni atipiche e/o inusuali, nell'accezione prevista dalla medesima Comunicazione, secondo cui sono operazioni atipiche e/o inusuali quelle operazioni che per significatività/rilevanza, natura delle controparti, oggetto della transazione, modalità di determinazione del prezzo di trasferimento e tempistica dell'accadimento (prossimità alla chiusura dell'esercizio) possono dare luogo a dubbi in ordine: alla correttezza/completezza dell'informazione in bilancio, al conflitto d'interesse, alla salvaguardia del patrimonio aziendale, alla tutela degli azionisti di minoranza.

Il rendiconto finanziario è stato redatto sulla base del metodo indiretto.

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

Area di consolidamento

Nel corso del 2008 sono intervenute le seguenti variazioni nell'area di consolidamento:

- il 2 gennaio 2008 nell'ambito dell'acquisizione Cabo Wabo sono state acquisite Cabo Wabo, LLC con sede a San Francisco, USA e Red Fire Mexico S. de R.L. de C.V., con sede a Jalisco, Messico, entrambe per una quota del 80%;
- il 1 ottobre 2008 è stata costituita Campari Japan Ltd., con attività esclusivamente commerciale;
- il 7 novembre 2008, è stato acquistato il 100% di Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V. con sede a Jalisco, Messico;
- il 19 novembre 2008, è stata perfezionata l'acquisizione del 70% di Sabia S.A., con sede a Buenos Aires, Argentina;
- nel corso dell'ultimo trimestre dell'anno, Lacedaemon B.V., *holding* di partecipazioni con sede ad Amsterdam, è stata liquidata.

Relativamente agli effetti generati dalle acquisizioni, si rimanda al paragrafo 7 - Aggregazioni aziendali.

Inoltre le seguenti operazioni hanno interessato l'area di consolidamento senza generare effetti:

- il 2 aprile 2008 Kaloyiannis Bros S.A. e Koutsikos Distilleries S.A. sono state fuse;
- il 2 aprile 2008 Campari Teoranta, società finanziaria e di servizi con sede a Dublino, è stata posta in liquidazione.

Le seguenti modifiche riguardano le quote possedute dal Gruppo in *joint venture* e collegate:

- il 1 gennaio 2008 la quota del Gruppo nella collegata MCS S.c.a.r.l è passata dal 33,33% al 50% a seguito dell'uscita dalla compagine societaria di uno dei *partner*;

- il 14 aprile 2008 è stata ceduta la partecipazione detenuta nella *joint venture* Summa S.L., operante in Spagna, al gruppo Gonzales Byass, già proprietario della partecipazione residua;
- il 23 dicembre 2008 è stata acquisita una partecipazione di minoranza del 26% nella *joint venture* indiana Focus Brands Trading (India) Private Ltd., la cui partecipazione di maggioranza fa capo al gruppo Jubilant.

Le tabelle che seguono mostrano l'elenco delle imprese incluse nell'area di consolidamento al 31 dicembre 2008:

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2008		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
CAPOGRUPPO						
Davide Campari-Milano S.p.A. , società <i>holding</i> e di produzione	Via Filippo Turati 27, Milano	€	29.040.000			
IMPRESE CONTROLLATE CONSOLIDATE CON IL METODO INTEGRALE						
Italia						
Campari Italia S.p.A. , società commerciale	Via Filippo Turati 27, Milano	€	1.220.076	100,00		
Sella & Mosca S.p.A. , società di produzione, commerciale e <i>holding</i>	Località I Piani, Alghero	€	15.726.041	12,00	88,00	Zedda Piras S.p.A. (88%), Davide Campari- Milano S.p.A. (12%)
Sella & Mosca Commerciale S.r.l. , società commerciale	Località I Piani, Alghero	€	100.000		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
Zedda Piras S.p.A. , società di produzione, commerciale e <i>holding</i>	Piazza Attilio Deffenu 9, Cagliari (sede operativa Alghero)	€	16.276.000	100,00		
Turati Ventisette S.r.l. , società inattiva	Via Filippo Turati 27, Milano	€	10.000	100,00		
Europa						
Campari Deutschland GmbH , società commerciale	Bajuwarenring 1, Oberhaching	€	5.200.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
Campari Finance Belgium S.A. , società finanziaria	Avenue Louise 149/24, Bruxelles	€	246.926.407	26,00	74,00	Davide Campari-Milano S.p.A. (26%), Glen Grant Ltd. (39%), DI.C.I.E. Holding B.V.(35%)
Campari Teoranta , società finanziaria e di servizi (*)	Merchants Hall, 25 - 26 Merchants Quay, Dublin	€	1.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
Campari France , società di produzione	15 ter, Avenue du Maréchal Joffre, Nanterre	€	2.300.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
Campari International S.A.M. , società commerciale	7 Rue du Gabian, Monaco	€	180.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
Campari Schweiz A.G. , società commerciale	Lindenstrasse 8, Baar	CHF	2.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
DI.C.I.E. Holding B.V. , società <i>holding</i>	Atrium, Strawinskylaan 3105, Amsterdam	€	15.015.000		100,00	

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2008		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Kaloyiannis - Koutsikos						
Distilleries S.A. , società di produzione e commerciale	6 & E Street, A' Industrial Area, Volos	€	8.884.200		75,00	O-Dodeca B.V.
O-Dodeca B.V. , società <i>holding</i>	Atrium, Strawinskylaan 3105, Amsterdam	€	2.000.000		75,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Prolera LDA , società di servizi	Rua Dos Murças 88, Funchal	€	5.000	100,00		
Société Civile du Domaine de Lamargue , società di produzione e commerciale						
	Domaine de la Margue, Saint Gilles	€	4.793.183		100,00	Sella & Mosca S.p.A.
Glen Grant Whisky Company Ltd. , società <i>dormant</i>	Glen Grant Distillery, Rothes, Morayshire	GBP	1.000.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Glen Grant Distillery Company Ltd. , società di produzione e commerciale	Glen Grant Distillery, Rothes, Morayshire	GBP	1.000.000		100,00	Glen Grant Ltd.
Glen Grant Ltd. , società <i>holding</i>	Glen Grant Distillery, Rothes, Morayshire	GBP	24.949.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Old Smuggler Whisky Company Ltd. , società di produzione e commerciale						
	Glen Grant Distillery, Rothes, Morayshire	GBP	1.000.000		100,00	Glen Grant Ltd.
Campari Austria GmbH , società commerciale	Parkring 10 / Liebenberggasse 7, Wien	€	500.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Americhe						
Campari Argentina S.R.L. , società commerciale	Avenida Alicia Moreau de Justo 1120, Piso 4, Oficina 404-A, Buenos Aires	ARS	11.750.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V. (95%) Campari do Brasil (5%)
Campari do Brasil Ltda. , società di produzione e commerciale	Alameda Rio Negro 585, Edificio Demini, Conjunto 62, Alphaville-Barueri-SP	BRC	218.631.059	100,00		
Gregson's S.A. , società proprietaria di marchi	Plaza de Cagancha 1335, Oficina 604, Montevideo	UYU	175.000		100,00	Campari do Brasil Ltda
Redfire, Inc. , società <i>holding</i>	One Beach Street, Suite 300, San Francisco	US\$	266.324.274	100,00		
Skyy Spirits, LLC , società commerciale	One Beach Street, Suite 300, San Francisco	US\$	54.897.000		100,00	Redfire, Inc.
Cabo Wabo, LLC , società commerciale	One Beach Street, Suite 300, San Francisco	US\$	2.312.252		80,00	Redfire, Inc.
Sabia S.A. , società di produzione e commerciale	4554 Vedia St, Buenos Aires	ARS	6.000.000		70,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. , società di produzione e commerciale	Hidalgo n° 1225, Col. Americana, C.P. 44200, Guadalajara, Jalisco	MXN	25.000.000		100,00	DI.CI.E. Holding B.V.
Red Fire Mexico, S. de R.L. de C.V. , società commerciale	Camino Real Atotonilco, 1081, Rancho San Nicolas, Arandas, Jalisco	MXN	1.254.250		80,00	DI.CI.E. Holding B.V.

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2008		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Asia						
Qingdao Sella & Mosca Winery Co. Ltd. , società di produzione e commerciale	8 Pingu Horticultural Farm, Yunshan County, Pingdu City, Qingdao, Shandong Province	RMB	24.834.454		93,67	Sella & Mosca S.p.A.
Campari (Beijing) Trading Co. Ltd. , società commerciale	Xingfu Dasha Building, block B, room 511, n° 3 Dongsanhuan BeiLu, Chaoyang District, Beijing	RMB	1.005.530		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.
Campari Japan Ltd. , società commerciale	6-17-15, Jingumae Shibuya-Ku, Tokyo, Japan, 150-003	JPY	3.000.000		100,00	DI.C.I.E. Holding B.V.

Denominazione, attività	Sede	Capitale 31 dicembre 2008		% posseduta dalla Capogruppo		
		Valuta	Importo	Diretta	Indiretta	Azionista diretto
Altre partecipazioni						
Fior Brands Ltd. , società commerciale (*)	C/o Ernst & Young - Ten George Street, Edinburgh	GBP	100	50,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto
International Marques V.o.f. , società commerciale	Nieuwe Gracht 11, Haarlem	€	210.000	33,33	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto
M.C.S. S.c.a.r.l. , società commerciale	Millenium Park, Avenue de la Métrologie 10, Bruxelles	€	309.872	50,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto
Focus Brands Trading (India) Private Ltd. , società di produzione e commerciale	15th Floor, Devika Towers, 6, Nehru Place, New Delhi	INR	15.998.250	26,00	DI.C.I.E. Holding B.V.	patrimonio netto

(*): società in liquidazione.

Imprese controllate

Tutte le imprese controllate sono consolidate con il metodo integrale.

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

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

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

Imprese 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.

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

Transazioni eliminate nel processo di consolidamento

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

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

I dividendi incassati da società consolidate sono eliminati.

Criteri e cambi applicati nella conversione dei bilanci

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

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

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

I cambi applicati nelle operazioni di conversione sono i seguenti:

	31 dicembre 2008		31 dicembre 2007	
	Cambio medio	Cambio finale	Cambio medio	Cambio finale
Dollaro USA	1,4706	1,3917	1,3706	1,4721
Franco Svizzero	1,5871	1,4850	1,6427	1,6547
Real Brasiliano	2,6745	3,2436	2,6646	2,6108
Peso Uruguayano	30,6205	33,9046	32,0720	31,6992
Renminbi Cinese	10,2247	9,4956	10,4186	10,7524
Sterlina Inglese	0,7965	0,9525	0,6846	0,7334
Rupia Indiana	63,7012	67,6360	–	–
Yen Giapponese	152,3306	126,1400	–	–
Peso Argentino	4,6409	4,8044	4,2708	4,6369
Peso Messicano	16,29666	19,2333	15,2746	16,0547

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 acquisite attraverso operazioni di aggregazioni aziendali sono capitalizzate al *fair value* alla data di acquisizione.

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 di pubblicità sono integralmente spesi nell'esercizio in cui sono sostenuti.

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 del più piccolo aggregato 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 recuperate in periodi futuri.

Aggregazioni aziendali

Le aggregazioni aziendali sono contabilizzate usando il metodo dell'acquisto.

L'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è inizialmente misurato al costo rappresentato dall'eccedenza del costo dell'aggregazione aziendale, rispetto alla quota di pertinenza del Gruppo del valore equo netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili (dell'acquisita).

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 durevoli di valore, l'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è allocato, dalla data di acquisizione, alle singole unità generatrici di flussi del Gruppo, o ai gruppi di unità generatrici di flussi 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 (gruppo di unità generatrici di flussi) 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.

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.

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 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 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%-5%
– impianti e macchinari:	10%-25%
– mobili, macchine d'ufficio e macchine elettroniche:	10%-30%
– automezzi e autoveicoli:	20%-40%
– 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 beneficio.

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

Perdita di valore delle attività (impairment)

Il Gruppo verifica, almeno annualmente, se vi siano 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 sono sottoposte a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogniquale volta 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.

Il relativo prodotto agricolo è valutato al costo che approssima il *fair value* al netto dei costi stimati al punto vendita al momento del raccolto.

Strumenti finanziari

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 (ad esempio, commissioni, consulenze, *etc.*).

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

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, ad esempio, l'analisi dei flussi di cassa attualizzati, effettuata con le informazioni di mercato disponibili alla data di bilancio ovvero, in assenza di informazioni attendibili, sono mantenuti al costo.

Gli utili e le perdite su attività finanziarie disponibili per la vendita sono rilevati direttamente 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 attribuibile 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 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 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 1 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.

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 iscritto a conto economico.

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

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, 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 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.

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; l'incremento 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 (a 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;
- i dividendi sono rilevati alla data 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 a amministratori, sia a soggetti che rendono abitualmente prestazioni d'opera a favore di una o più società del Gruppo a partire dal 2004; il costo è determinato con riferimento al *fair value* del diritto assegnato; la quota di competenza dell'esercizio è determinata *pro-rata temporis* lungo il periodo a cui è riferita l'incentivazione (cosiddetto *vesting period*).

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

Imposte

Le imposte sul reddito correnti sono calcolate sulla base della stima del reddito imponibile e il debito relativo è rilevato alla voce Debiti 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 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 attività per imposte anticipate sono iscritte quando il loro recupero è probabile.

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

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

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

Il saldo della eventuale compensazione, effettuata solo nel caso in cui le imposte sul reddito sono applicate dalla medesima autorità fiscale e esiste un diritto legale alla compensazione, se attivo, è iscritto alla voce Imposte anticipate; 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 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 riflesse 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

Principi contabili applicabili dal 1 gennaio 2008

- Il 2 novembre 2006 l'IFRIC ha emesso il documento interpretativo IFRIC 11 - IFRS 2 - Transazioni su azioni del Gruppo e azioni proprie per specificare il trattamento contabile di pagamenti basati su azioni per il cui soddisfacimento la società deve acquistare azioni proprie, nonché di pagamenti basati su azioni di una società del gruppo (ad esempio della controllante) attribuiti a dipendenti di altre società del gruppo: tale principio è stato applicato anticipatamente dal Gruppo già nel 2007.
- Nell'ambito delle modifiche agli IFRS ("*improvement*"), emesse dallo IASB nel maggio 2008 e più dettagliatamente descritte nel paragrafo successivo, il Gruppo si è avvalso della facoltà di applicazione anticipata al 1 gennaio 2008 della modifica allo IAS - 38 Attività immateriali, prevista in modo retrospettivo per il 1 gennaio 2009. La modifica stabilisce il riconoscimento a conto economico dei costi promozionali e di pubblicità. Tali costi devono essere imputati a conto economico nel momento in cui l'impresa stessa ha il diritto di accedere al bene, se si tratta di acquisto di beni, o in cui il servizio è reso, se si tratta di acquisto di servizi. L'impatto dell'applicazione anticipata di tale principio è stato pari a €1, 2 milioni al netto dell'effetto fiscale. Inoltre, il principio è stato modificato per consentire alle imprese di adottare il metodo delle unità prodotte per determinare l'ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita. Tale emendamento non ha determinato l'iscrizione in bilancio di maggiori oneri.
- Il 13 ottobre 2008 lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 39 - Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione e all'IFRS - 7 Strumenti finanziari: informazioni integrative che ha introdotto alcune limitate possibilità di riclassificazione di strumenti finanziari in precedenza iscritti nelle categorie "a *fair value* rilevato a conto economico" e "disponibili per la vendita"; il principio è applicabile dal 1 luglio 2008 e non ha avuto alcun impatto sul Gruppo.

Inoltre, sono state emesse le seguenti interpretazioni, che non hanno prodotto impatti sul bilancio del Gruppo:

- IFRIC 12 - Contratti di servizi in concessione (applicabile dal 1 gennaio 2008)
- IFRIC 14 sullo IAS 19 - Attività per piani a benefici definiti e criteri minimi di copertura (applicabile dal 1 gennaio 2008); l'interpretazione fornisce le linee guida generali su come determinare l'ammontare limite stabilito dallo IAS 19 per il riconoscimento delle attività a servizio dei piani e fornisce una spiegazione circa gli effetti contabili causati dalla presenza di una clausola di copertura minima del piano.

Nuovi principi contabili non ancora applicati

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

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

Tale principio non è stato applicato anticipatamente dal Gruppo e, allo stato, si prevede non produrrà alcun effetto sulle note del bilancio consolidato di Davide Campari - Milano S.p.A.

- Il 29 marzo 2007 lo IASB ha emesso una versione rivista dello IAS 23 - Oneri finanziari, che sarà applicabile a partire dal 1 gennaio 2009.

Il principio è stato modificato per richiedere la capitalizzazione degli oneri finanziari, quando tali costi si riferiscono ad attività che richiedono un periodo di tempo rilevante per potere essere pronte per l'uso previsto o per la vendita.

Il Gruppo adotterà il principio in modo prospettico agli oneri finanziari relativi ai beni capitalizzati a partire dal 1 gennaio 2009.

Al 31 dicembre 2008 non sono stati identificati "asset qualificati" ai fini della capitalizzazione degli oneri finanziari.

- IAS 1 Rivisto – Presentazione del bilancio.

Il principio rivisto IAS 1 - Presentazione del bilancio è stato omologato il 6 settembre 2007 ed entrerà in vigore dal 1 gennaio 2009.

Il principio separa i cambiamenti intervenuti nel patrimonio netto in capo agli azionisti e ai non azionisti. Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto includerà solo il dettaglio delle transazioni con azionisti, mentre tutte le variazioni relative a transazioni con non azionisti saranno nel prospetto del *comprehensive income*, che contiene tutte le voci di ricavo e di costo di competenza del periodo registrate a conto economico e, in aggiunta, ogni altra voce di ricavo e costo rilevata.

Il prospetto del *comprehensive income* può essere presentato in forma di un singolo prospetto o in due prospetti correlati.

Questa modifica di principio non è stata applicata anticipatamente, e non produrrà alcun effetto dal punto di vista della valutazione delle poste di bilancio.

- IFRS 3R – Aggregazioni aziendali e IAS 27R – Bilancio consolidato e separato.

I due principi rivisti sono stati omologati il 10 gennaio 2008 ed entreranno in vigore dal 1 luglio 2009 per tutti i bilanci con esercizio che inizia dopo tale data; pertanto, per il Gruppo saranno applicabili dal 1 gennaio 2010.

- L'IFRS 3R introduce alcuni cambiamenti nella contabilizzazione delle *business combination* che avranno effetti sull'ammontare del *goodwill* rilevato, sul risultato dell'esercizio in cui avviene l'acquisizione e sui risultati degli esercizi successivi.

Lo IAS 27R richiede che un cambiamento nella quota di partecipazione detenuta in una controllata sia contabilizzato come una transazione di capitale.

Di conseguenza, questo cambiamento non avrà impatto sul *goodwill*, e non darà origine né a utili né a perdite.

Inoltre, i principi rivisti introducono cambiamenti nella contabilizzazione di una perdita subita da una controllata così come della perdita di controllo della controllata.

I cambiamenti introdotti dai principi IFRS 3R e IAS 27R dovranno essere applicati in maniera prospettica e avranno impatti sulle future acquisizioni e transazioni con azionisti di minoranza.

- IFRS 2 – Pagamenti basati su azioni – Condizioni di maturazione e cancellazioni.

Questa modifica all'IFRS 2 Pagamenti basati su azioni è stata pubblicata il 17 gennaio 2008 ed entrerà in vigore dal 1 gennaio 2009.

Il principio restringe la definizione di condizioni di maturazione a una condizione che include un obbligo esplicito o implicito a fornire un servizio.

Ogni altra condizione è una *non-vesting condition* e deve essere presa in considerazione per determinare il *fair value* dello strumento rappresentativo di capitale assegnato.

Nel caso in cui il premio non maturi come conseguenza del fatto che non venga soddisfatta una *non-vesting condition* che è sotto il controllo dell'entità o della controparte, questo deve essere contabilizzato come una cancellazione.

Il Gruppo non ha intrapreso operazioni con pagamenti basati su azioni con condizioni *non-vesting* e, di conseguenza, non si aspetta effetti significativi nella contabilizzazione degli accordi di pagamento basati su opzioni.

- Modifiche allo IAS 32 e allo IAS 1 – Strumenti Finanziari “a vendere” (strumenti finanziari di tipo *puttable*).

Le modifiche allo IAS 32 e allo IAS 1 sono state omologate il 14 febbraio 2008 ed entreranno in vigore dal 1 gennaio 2009.

La modifica allo IAS 32 richiede che alcuni strumenti finanziari “a vendere” e gli strumenti finanziari che impongono alla società un'obbligazione a consegnare ad un terzo una quota di partecipazione nelle attività della società, siano classificati come strumenti di patrimonio se ricorrono determinate condizioni.

La modifica allo IAS 1 richiede che nelle note esplicative vengano fornite alcune informazioni relative a opzioni “a vendere” classificate come patrimonio.

Il Gruppo non si aspetta che queste modifiche abbiano impatto sul proprio bilancio consolidato, in quanto non ha emesso tali tipologie di strumenti.

- Il 22 maggio 2008 lo IASB ha emesso un insieme di modifiche agli IFRS (“*improvements*”) omologate con Regolamento della Commissione Europea 70/2009 il 23 gennaio 2009; di seguito vengono citate quelle indicate dallo IASB come variazioni che comporteranno un cambiamento nella presentazione, riconoscimento e valutazione delle poste di bilancio, tralasciando invece quelle che determineranno solo variazioni terminologiche o cambiamenti editoriali con effetti minimi in termini contabili.

- IFRS 5 – Attività non correnti destinate alla vendita e attività operative cessate: la modifica deve essere applicata per tutti gli esercizi che inizieranno dopo il 1 luglio 2009, pertanto sarà applicabile al Gruppo in modo prospettico dal 1 gennaio 2010.

Se un'impresa è impegnata in un piano di cessione che comporti la perdita del controllo su una partecipata, tutte le attività e passività della controllata dovranno essere riclassificate tra le attività destinate alla vendita, anche se dopo la cessione l'impresa deterrà ancora una quota partecipativa minoritaria nella controllata.

- IAS 1 – Presentazione del bilancio (già rivisto nel 2007): la modifica, che deve essere applicata dal 1 gennaio 2009 in modo prospettico, prevede che gli strumenti finanziari derivati che non sono detenuti per la negoziazione non devono essere automaticamente classificati tra le poste correnti; la loro classificazione dipende dalle aspettative della direzione; l'adozione di tale modifica non produrrà alcuna variazione dal punto di vista della valutazione delle poste di bilancio.

- IAS 16 – Immobili, impianti e macchinari: la modifica deve essere applicata dal 1 gennaio 2009.

La modifica consiste nella sostituzione della definizione di “valore recuperabile” come il più alto tra il “*fair value* al netto dei costi di vendita” e il “valore in uso”; il Gruppo modificherà i suoi principi contabili anche se si aspetta che tale modifica non determini alcun cambiamento in bilancio.

- IAS 19 – Benefici ai dipendenti: l'emendamento deve essere applicato dal 1 gennaio 2009 in modo prospettico alle variazioni nei benefici intervenute successivamente a tale data.

Tale emendamento chiarisce la definizione di costo/provento relativo alle prestazioni di lavoro passate. In caso di riduzione di un piano, l'effetto da imputarsi immediatamente a conto economico deve comprendere solo la riduzione di benefici relativi a periodi futuri.

Il *Board*, inoltre, ha rielaborato la definizione di benefici a breve termine e di benefici a lungo termine e ha modificato la definizione di rendimento delle attività, stabilendo che questa voce deve essere esposta al netto di eventuali oneri di amministrazione che non siano già inclusi nel valore dell'obbligazione.

Il Gruppo non ha applicato anticipatamente tale emendamento, comunque non si aspetta impatti significativi sul suo bilancio.
- IAS 20 – Contabilizzazione e informativa dei contributi pubblici: la modifica, che deve essere applicata in modo prospettico dal 1 gennaio 2009, stabilisce che tutti i prestiti dello stato concessi a un tasso di interesse molto inferiore a quello di mercato o gratuitamente devono essere contabilizzati come se fossero stati emessi a tasso di mercato; la differenza tra l'ammontare ricevuto e il valore attualizzato è trattato come contributo pubblico e quindi deve seguire le regole di riconoscimento stabilite dallo IAS 20 e tali prestiti devono essere valutati in base a quanto stabilito nello IAS 39 - Strumenti finanziari; il Gruppo non ha applicato anticipatamente tale emendamento, comunque non si aspetta impatti sul suo bilancio dall'applicazione dello stesso.
- IAS 23 – Oneri finanziari: la modifica, che deve essere applicata dal 1 gennaio 2009, ha rivisitato la definizione di oneri finanziari legati a un finanziamento, definendoli come quegli interessi passivi calcolati usando il metodo del tasso di interesse effettivo in accordo con lo IAS 39; il Gruppo modificherà di conseguenza i suoi principi contabili; tuttavia non si aspetta impatti da tale modifica sulla sua posizione finanziaria.
- IAS 27 – Bilancio consolidato e separato: l'emendamento e le successive modifiche, recepite con Regolamento della Commissione Europea 69/2009 il 23 gennaio 2009, deve essere applicato dal 1 gennaio 2009 in modo prospettico.

Quando un'entità redige il bilancio separato, deve contabilizzare le partecipazioni in controllate, in entità a controllo congiunto e in collegate al costo o in conformità allo IAS 39.

Nel caso di partecipazioni valutate al costo e possedute per la vendita, queste devono essere contabilizzate secondo quanto richiesto dall'IFRS 5.

Viceversa, la valutazione delle partecipazioni contabilizzate al *fair value* in conformità allo IAS 39 nel bilancio separato, non cambia qualora esse siano classificate come possedute per la vendita.

Un ulteriore emendamento allo IAS 27, emesso sempre nel maggio 2008, prevede che tutti i dividendi ricevuti da una controllata, di un'entità a controllo congiunto o di una società collegata, anche se sono versati a titolo di riserve precedenti all'acquisizione devono essere contabilizzati a conto economico.

Nell'individuazione di indicatori di *impairment* per la valutazione di tali investimenti, la distribuzione di dividendi attinti da riserve antecedenti all'acquisizione dovrà essere considerata.

Tale emendamento non è applicabile al bilancio consolidato del Gruppo.
- IAS 28 – Partecipazioni in imprese collegate: la modifica, che deve essere applicata dal 1 gennaio 2009, stabilisce che nel caso di partecipazioni valutate secondo il metodo del patrimonio netto, un'eventuale perdita di valore non deve essere allocata alle singole attività (e in particolare all'eventuale *goodwill*) che compongono il valore di carico della partecipazione, ma al valore della partecipata nel suo complesso.

Pertanto, in presenza di condizioni per un successivo ripristino di valore, tale ripristino deve essere riconosciuto integralmente.

Il Gruppo non si aspetta impatti significativi dall'applicazione di questo emendamento.
- IAS 28 – Partecipazioni in imprese collegate, e IAS 31 – Partecipazioni in *joint venture*: tali emendamenti, che devono essere applicati dal 1 gennaio 2009, prevedono che siano fornite informazioni aggiuntive anche per le partecipazioni in imprese collegate e *joint venture* valutate al *fair*

value secondo lo IAS 39; coerentemente sono stati modificati l'IFRS 7 - Strumenti finanziari: informazioni integrative e lo IAS 32 - Strumenti finanziari: esposizione in bilancio; inoltre viene maggiormente dettagliato il calcolo dell'*impairment* nel caso di investimenti in collegate valutate con il metodo del patrimonio netto; l'adozione di tale modifica non produrrà alcuna variazione dal punto di vista della valutazione delle poste di bilancio.

- IAS 29 – Informazioni contabili in economie iperinflazionate: la precedente versione del principio non rifletteva il fatto che alcune attività o passività potrebbero essere valutate in bilancio sulla base del valore corrente anziché del costo storico; la modifica introdotta per prendere in considerazione tale eventualità deve essere applicata dal 1 gennaio 2009; nessun impatto è atteso dall'applicazione di questo emendamento.
- IAS 36 – Perdite di valore di attività: la modifica, che deve essere applicata dal 1 gennaio 2009, prevede che devono essere riportate informazioni addizionali, relative al tasso di sconto, al tasso di crescita applicato e al periodo di proiezione del piano nel caso in cui il metodo di attualizzazione dei flussi di cassa (DCF) è utilizzato per stimare il "*fair value* al netto dei costi di vendita"; tali informazioni sono le stesse richieste nel caso in cui il DCF è utilizzato per stimare il "valore in uso"; questo emendamento non ha immediato impatto sul bilancio del Gruppo perché il valore recuperabile è stimato tramite la determinazione del "valore in uso".
- IAS 39 – Strumenti finanziari: riconoscimento e valutazione, l'emendamento deve essere applicato dal 1 gennaio 2009 in modo retrospettivo; questa modifica chiarisce che deve essere determinato il nuovo tasso di rendimento effettivo di uno strumento finanziario al termine di una relazione di copertura del *fair value*.

Il Gruppo, alla data del presente bilancio, sta valutando gli effetti derivanti dall'adozione di tale emendamento.

- IAS 40 – Investimenti immobiliari: la modifica, che deve essere applicata in modo prospettico dal 1 gennaio 2009, stabilisce che gli investimenti immobiliari in corso di costruzione rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 40; se il *fair value* non fosse determinabile, l'investimento in corso di costruzione dovrebbe essere misurato al costo fino al momento in cui tale *fair value* diventerà misurabile o la costruzione sarà completata; il Gruppo ritiene che tali cambiamenti non avranno effetti sul bilancio consolidato.
- IAS 41 – Agricoltura: la modifica deve essere applicata a partire dal 1 gennaio 2009.

In tale principio viene ampliato il concetto di attività agricola includendo, oltre alla trasformazione delle attività biologiche per la loro vendita, anche il raccolto e la trasformazione delle attività biologiche in prodotti agricoli.

Inoltre, nel caso la società utilizzi il metodo del valore attuale dei flussi finanziari attesi dall'attività per determinare il suo *fair value*, l'attualizzazione ai tassi correnti di mercato non deve considerare l'effetto fiscale.

Il Gruppo ritiene che tali cambiamenti non avranno effetti significativi sul bilancio .

- Il 31 luglio 2008 lo IASB ha emesso un ulteriore emendamento allo IAS 39 - Strumenti finanziari: riconoscimento e valutazione, nella sezione dedicata agli "Elementi Coperti": tale emendamento deve essere applicato in modo retrospettivo ai bilanci il cui esercizio inizia dopo il 1 luglio 2009 e l'intento della norma è quello di chiarire i requisiti che permettono di identificare un rischio come oggetto di copertura.

L'IFRIC ha inoltre emesso il seguente documento interpretativo:

- IFRIC 16 Copertura di una partecipazione in un'impresa estera emesso il 3 luglio 2008.

L'hedge accounting su tali partecipazioni può essere applicato alle operazioni di copertura delle differenze cambio originate tra valuta funzionale della partecipata estera e valuta funzionale della società controllante.

L'interpretazione chiarisce, inoltre, che nel caso di operazioni di copertura di una partecipazione in un'impresa estera lo strumento di copertura può essere detenuto dalla società Capogruppo anche indirettamente tramite le società controllanti delle sue controllate.

L'interpretazione deve essere applicata dal 1 gennaio 2009.

Infine L'IFRIC ha emesso i seguenti documenti interpretativi che disciplinano fattispecie non presenti all'interno del Gruppo:

- IFRIC 13 – Customer Loyalty Programmes (applicabile dal 1 gennaio 2009).
- IFRIC 15 – Contratti per la costruzione di beni immobili (applicabile dal 1 gennaio 2009): fornisce le linee guida per definire gli ambiti di applicazione dello IAS 11 Commesse e dello IAS 18 Ricavi.
- IFRIC 17 – Distribuzione di attività non liquide agli azionisti: stabilisce le regole di contabilizzazione e valutazione dei dividendi in natura deliberati a favore degli azionisti; in particolare, il momento in cui deve essere contabilizzata la passività verso i soci per dividendi da distribuire deve coincidere con quello in cui essi sono adeguatamente approvati (approvazione da parte dell'assemblea dei soci); la determinazione del valore del dividendo in natura deve avvenire considerando il *fair value* dei beni al momento in cui diventa obbligatoria la contabilizzazione della relativa passività verso i soci.

L'interpretazione deve essere applicata in chiave prospettica a partire dal 1 gennaio 2010.

- IFRIC 18 – Trasferimento di attività dai clienti (applicabile dal 1 gennaio 2010): chiarisce i requisiti degli IFRS per gli accordi nei quali un'entità riceve da un cliente un oggetto o un impianto di proprietà che la società deve utilizzare sia per connettere il cliente ad una rete sia per fornire accesso al cliente a una fornitura di merci o servizi.

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

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

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

In generale, la diversificazione del portafoglio prodotti del Gruppo, tra *spirit*, *soft drink* e *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 della Capogruppo, al *private placement* e a due linee di credito *committed* negoziate da Redfire, Inc. prevedono *negative pledge* e *covenant*.

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

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

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

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

7. Aggregazioni aziendali (acquisizioni)

Nel corso dell'esercizio, il Gruppo ha portato a termine diverse acquisizioni, di seguito singolarmente esaminate: Cabo Wabo, Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. e Sabia S.A.

Inoltre, è stata acquisita una partecipazione del 26% in una *joint venture* indiana, che non costituisce aggregazione aziendale secondo quanto disposto dal IFRS 3 e pertanto è commentata al paragrafo 8 - Partecipazioni in *joint venture* e società collegate.

Successivamente alla data di chiusura del presente bilancio, è stata perfezionata l'acquisizione di Odessa Plant of Sparkling Wines.

Per quanto riguarda le acquisizioni avvenute nell'esercizio, l'esborso di cassa netto è stato di €73,5 milioni al netto della cassa acquisita (€1,4 milioni) e del disinvestimento nella *joint venture* Summa S.L. (€0,1 milioni).

Considerati i debiti finanziari accollatisi dal Gruppo (€11,0 milioni), l'investimento presentato nel rendiconto finanziario è stato di €84,5 milioni, a cui si aggiungono investimenti su marchi per €2,1 milioni.

Inoltre, il Gruppo ha iscritto debiti finanziari per futuro esercizio di *put option* e pagamento di *earn out* sui marchi acquisiti, per un valore iniziale di €25,5 milioni.

Si segnala che i dati esposti nel presente paragrafo sono valutati al tasso di cambio alla data di *closing* delle singole acquisizioni e potrebbero quindi differire da quanto esposto nelle note allo stato patrimoniale, i cui dati sono convertiti ai cambi finali del periodo.

Inoltre, per quanto riguarda le acquisizioni Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. e Sabia S.A., avvenute nell'ultimo trimestre dell'esercizio, si segnala che la ricognizione dei valori correnti oggetto di acquisizione è ancora in corso; pertanto il differenziale tra prezzo pagato e patrimonio netto è stato provvisoriamente attribuito ad avviamento. Essendo le acquisizioni avvenute a fine esercizio, tale provvisoria allocazione non determina effetti rilevanti sul conto economico rispetto ad una completa *purchase price allocation*.

Cabo Wabo Tequila

Il 2 gennaio 2008, il Gruppo ha perfezionato un accordo con l'imprenditore e *rock star* Sammy Hagar, per l'acquisizione di una partecipazione del 80% in Cabo Wabo, LLC e Redfire Mexico S. de R.L. de C.V.

Il valore dell'operazione è stato di US\$ 80,8 milioni.

Al cambio della data dell'operazione, e inclusi gli oneri direttamente attribuibili all'acquisizione, l'esborso è stato di €56,9 milioni.

Il corrispettivo è stato pagato in contanti.

Il contratto prevede inoltre la possibilità per il Gruppo di acquistare le partecipazioni residue in due *tranche* rispettivamente pari al 15% e al 5%, attraverso opzioni *call/put* esercitabili, rispettivamente nel 2012 e nel 2015.

Il valore di esercizio di queste opzioni verrà calcolato in base a multipli di profitto stabiliti contrattualmente.

Il Gruppo ha iscritto la totalità delle partecipazioni nelle società acquisite e il debito finanziario corrispondente alle *put option*.

La tabella sottostante rappresenta i *fair value* alla data di scambio delle attività e passività cedute.

	Valore di libro €/ 000	Fair value alla data dell'acquisizione €/ 000
Attivo immobilizzato		
Marchi	68	48.407
Totale attivo immobilizzato	68	48.407
Attivo corrente		
Altri crediti	1.584	1.584
Totale attivo corrente	1.584	1.584
Totale attivo	1.652	49.991
Goodwill generato dall'acquisizione		24.603
Costo dell'acquisizione		74.594
<i>di cui:</i>		
Prezzo pagato, inclusi oneri accessori (quota 80%)		56.931
debito per quota oggetto di <i>put option</i> (20%)		17.663

Il costo dell'acquisizione di cui sopra rappresenta sia la parte già pagata in contanti il 2 gennaio 2008 che il debito futuro per esercizio delle *put option*; tale debito è iscritto tra i debiti finanziari non correnti del Gruppo. Le società acquisite, consolidate dal 2 gennaio 2008, hanno contribuito per circa €15,6 milioni alle vendite consolidate e €2,5 milioni al profitto netto del Gruppo.

Destiladora San Nicolas

Il 7 novembre 2008, il Gruppo ha perfezionato l'acquisizione del 100% di Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V, con sede a Jalisco, Messico.

Le attività includono una distilleria, i *brand* di *tequila* Espolón e San Nicolas, degli *stock* di *tequila* e una struttura distributiva per il mercato messicano.

Il prezzo dell'acquisizione per il 100% del capitale è stato di US\$ 17,5 milioni; il controvalore alla data dell'operazione è stato di €14,0 milioni, ivi inclusi gli oneri accessori.

Il corrispettivo è stato pagato in contanti.

Inoltre, l'acquisizione ha comportato un accollo di debito finanziario pari a US\$ 10,0 milioni (€8,2 milioni al tasso di cambio dell'operazione); infine, è previsto un *earn out* basato sui volumi di vendita incrementali dei 3 esercizi successivi alla data del *closing*.

La tabella sottostante riporta i valori dei patrimoni netti contabili alla data di acquisizione, valutati al tasso di cambio alla stessa data.

	Valore di libro € / 000
Attivo immobilizzato	
Immobilizzazioni materiali e immateriali, esclusi marchi	1.626
Altro attivo non corrente	2
Totale attivo immobilizzato	1.628
Attivo corrente	
Rimanenze	4.275
Crediti clienti	1.150
Altri crediti	224
Cassa e banche	1.352
Totale attivo corrente	7.001
Totale attivo	8.629
Passivo non corrente	
Passività finanziarie non correnti	8.217
Passivo corrente	
Fornitori	513
Altri debiti	360
Totale passivo corrente	874
Totale passivo	9.091
Goodwill generato dall'acquisizione	14.679
Corrispettivo dell'investimento	14.217
<i>di cui:</i>	
Prezzo pagato in contanti, inclusi oneri accessori	14.032
Debito per <i>earn out</i>	185
Valore totale dell'investimento, al netto della cassa e inclusi i debiti finanziari acquisiti	21.082
<i>di cui:</i>	
Prezzo pagato in contanti, inclusi oneri accessori	14.032
Debito per <i>earn out</i>	185
Cassa acquisita	-1.352
Debiti finanziari accollati	8.217

SABIA

Il 19 novembre 2008, il Gruppo ha finalizzato l'acquisizione del 70% del capitale di Sabia S.A., con sede a Buenos Aires, Argentina, per un valore di US\$ 4,2 milioni.

Il controvalore al cambio della data della transazione, inclusi gli oneri accessori, è stato di €3,4 milioni.

Inoltre, vi è stato l'accollo di US\$ 3,6 milioni (€2,8 milioni al tasso di cambio alla data della transazione) di debito finanziario.

Il contratto prevede inoltre la possibilità per il Gruppo di acquistare le partecipazioni residue in Sabia S.A attraverso opzioni *call/put* esercitabili nel 2012.

Il valore di esercizio di queste opzioni sarà pari al 30% del valore del *business* stabilito per l'acquisto della prima *tranche*, a cui si sommerà una componente calcolata in base a multipli di profitto stabiliti contrattualmente.

Il Gruppo ha iscritto la totalità della partecipazione nella società acquisita e il debito finanziario corrispondente alle *put option*.

La tabella sottostante riporta i patrimoni netti contabili alla data di acquisizione, valutati al tasso di cambio alla stessa data.

	Valore di libro €/ 000
Attivo immobilizzato	
Immobilizzazioni materiali e immateriali, esclusi marchi	1.737
Marchi	123
Altro attivo non corrente	99
Totale attivo immobilizzato	1.959
Attivo corrente	
Rimanenze	1.555
Crediti clienti	2.594
Altri crediti	2.229
Cassa e banche	5
Totale attivo corrente	6.383
Totale attivo	8.342
Passivo non corrente	
Passività finanziarie non correnti	979
Passivo corrente	
Passività finanziarie correnti	1.827
Fornitori	3.109
Altri debiti	1.031
Totale passivo corrente	5.967
Totale passivo	6.947
Goodwill generato dall'acquisizione	3.690
Corrispettivo dell'investimento	5.085
<i>di cui:</i>	
Prezzo pagato in contanti, inclusi oneri accessori	3.437
Debito per <i>put option</i>	1.648
Valore totale dell'investimento, al netto della cassa e inclusi i debiti finanziari acquisiti	7.886
<i>di cui:</i>	
Prezzo pagato in contanti, inclusi oneri accessori	3.437
Debito per <i>put option</i>	1.648
Cassa acquisita	-5
Debiti finanziari accollati	2.806

Odessa

Il 13 marzo 2009 il Gruppo Campari ha acquisito il 99,25% del capitale della società ucraina CJSC 'Odessa Plant of Sparkling Wines'.

Il prezzo, pagato in contanti, è stato pari a US\$ 18,1 milioni (€ 14,2 milioni al tasso di cambio del giorno); il rimanente 0,75% del capitale sociale resterà di proprietà di alcuni azionisti non facenti capo ai venditori.

Essendo stata finalizzata dopo il 31 dicembre 2008, tale acquisizione non ha alcun effetto sul presente bilancio. In sede di primo consolidamento, il controvalore dell'acquisizione di US\$ 18,1 milioni sarà attribuito, oltre alle attività del *business* acquisito, prevalentemente a marchio.

8. Partecipazioni in *joint venture* e società collegate

Il Gruppo detiene partecipazioni in diverse società a controllo congiunto con l'obiettivo di promuovere e commercializzare i propri prodotti nei mercati in cui operano le *joint venture* stesse.

Al 31 dicembre 2008 queste partecipazioni includono International Marques V.o.f., operante in Olanda (al 33,33%), MCS S.c.a.r.l. operante in Belgio (passata al 50% nel corso dell'esercizio) e Focus Brands Trading (India) Private Ltd., operante in India (al 26%).

Nel corso dell'esercizio si sono rilevate le seguenti variazioni:

- il 14 aprile 2008 è stata ceduta la partecipazione detenuta nella *joint venture* Summa S.L. operante in Spagna, e precedentemente posseduta dal Gruppo al 30%; il valore della cessione è stato di €0,1 milioni;
- il 23 dicembre 2008, il Gruppo, tramite DI.CI.E Holding B.V., ha acquisito il 26% della *joint venture* indiana Focus Brands Trading (India) Private Ltd. facente capo al gruppo Jubilant; il controvalore dell'operazione è stato di €0,5 milioni.

Queste società sono consolidate con il metodo del patrimonio netto; in particolare vengono rilevate le quote di risultato di pertinenza del Gruppo sulla base dei bilanci predisposti dalle entità stesse a una data di chiusura corrispondente a quella del Gruppo.

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

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Quota del Gruppo nei bilanci delle società collegate e <i>joint venture</i> :		
Stato patrimoniale:		
Attivo non-corrente	91	213
Attivo corrente	7.107	18.151
	7.198	18.363
Passivo non corrente	625	507
Passivo corrente	5.473	17.249
	6.098	17.756
Valore di carico delle partecipazioni	1.101	608
Quota dei ricavi e costi della società collegata e <i>joint venture</i> :		
Ricavi	14.005	27.426
Costo del venduto	(10.370)	(20.754)
Spese di vendita e amministrative	(3.317)	(6.086)
Oneri finanziari	(5)	(153)
Risultato ante imposte	312	433
Imposte	(83)	(122)
Risultato netto	230	311

9. Informativa di settore

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

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

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

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

I settori di attività identificati sono le seguenti quattro aree di *business* delle quali il Gruppo controlla la produzione e la vendita :

- *spirit*: bevande a base di alcool a gradazione sia inferiore sia superiore al 15% in volume, queste ultime normativamente definite “bevande spiritose”;
- *wine*: vini, sia fermi che spumanti, compresi quelli aromatizzati, tra cui i *vermouth*;
- *soft drink*: tutte le bevande analcoliche;
- *altro*: materie prime, semilavorati e prodotti finiti imbottigliati per conto di terzi.

Le informazioni relative alle aree geografiche sono basate sulla localizzazione geografica delle attività e, per quanto riguarda le vendite nette, sulla localizzazione geografica dei clienti finali.

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

Informativa primaria

Le due tabelle seguenti mostrano i ricavi e costi del Gruppo, nonché l'attivo e il passivo di stato patrimoniale, attribuiti ai singoli settori al 31 dicembre 2008 e al 31 dicembre 2007.

31 dicembre 2008	<i>Spirit</i> € / 000	<i>Wine</i> € / 000	<i>Soft drink</i> € / 000	Altre vendite € / 000	Totale € / 000
Ricavi (*)					
Vendite nette a terzi	663.942	157.606	103.016	17.765	942.329
Margini e risultati					
Margine del settore (**)	266.468	32.826	38.430	3.519	341.243
Costi non allocati					(145.856)
Risultato Operativo					195.387
Proventi (oneri) finanziari netti					(22.205)
Quota di risultato di società valutate al patrimonio netto	168	46	16		230
Oneri per <i>put option</i>					(987)
Imposte					(45.680)
Interessi di minoranza					(199)
Utile netto del Gruppo					126.547
Attivo e passivo					
Attivo allocato ai settori	1.066.149	267.674	43.256		1.377.079
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	804	220	77		1.101
Altre attività non allocate					424.927
Totale attivo					1.803.107
Passivo allocato ai settori	112.294	36.201	18.044		166.539
Altre passività non allocate					681.571
Totale passivo					848.110
Altre informazioni					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (***):					
– allocate ai segmenti	10.526	11.309	1.524		23.359
– non allocate ai segmenti					27.280
Totale					50.639
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (***):					
– allocate ai segmenti	97.574	1.028	–		98.602
– non allocate ai segmenti					3.749
Totale					102.351
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali:					
– allocate ai segmenti	7.429	6.589	1.589		15.607
– non allocate ai segmenti					998
Totale					16.606
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	536	29	3		568
– non allocate ai segmenti					2.126
Totale					2.695

(*) non vi sono vendite tra i diversi segmenti

(**) coerentemente con la riclassifica del conto economico fatta nel 2008, il margine del settore è rappresentato dal margine di contribuzione

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

31 dicembre 2007	<i>Spirit</i> € / 000	<i>Wine</i> € / 000	<i>Soft drink</i> € / 000	Altre vendite € / 000	Totale € / 000
Ricavi (*)					
Vendite nette a terzi	687.131	151.336	102.380	16.663	957.510
Margini e risultati					
Margine del settore (**)	269.672	30.406	38.481	2.949	341.508
Costi non allocati					(140.940)
Risultato Operativo					200.569
Proventi (oneri) finanziari netti					
					(16.985)
Quota di risultato di società valutate al patrimonio netto	(204)	(70)	(30)	–	(303)
Imposte					(58.097)
Interessi di minoranza					(33)
Utile netto del Gruppo					125.150
Attivo e passivo					
Attivo allocato ai settori	1.052.608	262.305	47.119		1.362.032
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	408	140	59		607
Altre attività non allocate					345.683
Totale attivo					1.708.322
Passivo allocato ai settori	115.603	38.493	20.930		175.026
Altre passività non allocate					654.740
Totale passivo					829.766
Altre informazioni					
Investimenti in immobilizzazioni materiali: (***)					
– allocate ai segmenti	7.616	6.150	1.798	–	15.564
– non allocate ai segmenti					15.435
Totale					30.999
Investimenti in immobilizzazioni immateriali: (***)					
– allocate ai segmenti	29.327	–	–	–	29.327
– non allocate ai segmenti					3.322
Totale					32.649
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali:					
– allocate ai segmenti	7.145	6.120	2.266		15.531
– non allocate ai segmenti					1.996
Totale					17.527
Ammortamenti di immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	132	25	16		173
– non allocate ai segmenti					1.847
Totale					2.020

(*) non vi sono vendite tra i diversi segmenti

(**) riclassificati coerentemente con il nuovo formato di conto economico introdotto nel 2008

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

Informativa secondaria

Le tabelle seguenti riportano i ricavi, le spese per investimenti in immobilizzazioni e alcune informazioni sull'attivo del gruppo divisi in settori geografici, al 31 dicembre 2008 e al 31 dicembre 2007.

31 dicembre 2008	Italia	Europa	Americhe	Resto del mondo	Totale
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Ricavi					
Vendite nette a terzi	387.302	212.938	296.488	45.601	942.329
Attivo					
Attivo allocato	752.769	101.748	682.033	44.959	1.581.509
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto		590		511	1.101
Attivo non allocato					220.497
Totale attivo					1.803.107
Altre informazioni					
Investimenti in immobilizzazioni materiali (*):	40.510	3.935	6.160	34	50.639
Investimenti in immobilizzazioni immateriali (*):	3.099	665	98.533	53	102.350
31 dicembre 2007					
	Italia	Europa	Americhe	Resto del mondo	Totale
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Ricavi					
Vendite nette a terzi	393.197	197.618	322.869	43.827	957.510
Attivo					
Attivo allocato	692.858	112.826	542.258	14.090	1.362.032
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto		607			607
Attivo non allocato					345.683
Totale attivo					1.708.322
Altre informazioni					
Investimenti in immobilizzazioni materiali:					
– allocate ai segmenti	11.763	2.917	821	63	15.564
– non allocate ai segmenti					15.434
Totale					30.998
Investimenti in immobilizzazioni immateriali:					
– allocate ai segmenti	–	–	29.327	–	29.327
– non allocate ai segmenti					3.322
Totale					32.649

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

10. Ricavi

	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
Vendita di beni	935.728	951.483
Prestazioni di servizi	6.601	6.027
Totale vendite nette	942.329	957.510

Le prestazioni di servizi sono riferite principalmente a attività di imbottigliamento di prodotti di terzi. Per una dettagliata analisi di questa voce, si rinvia a quanto esposto nella relazione sulla gestione.

11. Costo del venduto

Nel 2008, nell'ambito della riclassifica della struttura del conto economico, i costi di distribuzione sono stati aggregati al costo del venduto, al fine di rappresentare con maggiore completezza il costo del prodotto finito al punto di vendita.

Si espone pertanto una sintesi del costo del venduto per destinazione, nella quale le voci sono state riclassificate sia per il periodo in corso che per il corrispondente periodo del 2007 e, di seguito, il dettaglio del costo del venduto per natura.

Dettaglio del costo del venduto per destinazione	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
Costo dei materiali e produzione	393.737	407.183
Costi di distribuzione	34.474	34.173
Totale costo del venduto	428.211	441.356

	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
Materie prime e prodotti finiti acquistati da terzi	333.377	349.365
Costi del personale	28.355	30.374
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	14.582	15.202
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	82	144
Ammortamenti	14.665	15.347
Utenze	6.531	6.958
Costi per lavorazioni esterne e manutenzioni	11.913	11.762
Costi variabili di trasporto	26.291	25.268
Altri costi	7.081	2.283
Totale costo del venduto	428.211	441.356

12. Costi di struttura

Nel 2008, nell'ambito della riclassifica della struttura del conto economico, i costi di vendita sono stati riclassificati nei costi di struttura.

Nelle due tabelle seguenti si espone una sintesi dei costi di struttura per destinazione (con i valori del 2007 opportunamente riclassificati) e il dettaglio di tali costi per natura.

Dettaglio dei costi di struttura per destinazione	2008 € / 000	2007 € / 000
Costi della struttura commerciale	72.003	70.891
Costi generali e amministrativi	73.853	70.056
Totale costi di struttura	145.856	140.947

Dettaglio dei costi di struttura per natura	2008 € / 000	2007 € / 000
Agenti e altri costi variabili di vendita	14.731	18.918
Ammortamenti	4.584	4.143
Costi del personale	69.006	63.180
Viaggi, trasferte, formazione e <i>meeting</i>	12.897	13.248
Utenze	3.669	3.568
Servi, manutenzioni e assicurazioni	16.311	16.273
Affitti e <i>leasing</i> operativi	9.565	8.619
Altri	11.444	10.163
Oneri e (proventi) non ricorrenti	3.649	2.835
Totale costi di struttura	145.856	140.947

13. Ammortamenti

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

	2008 € / 000	2007 € / 000
Ammortamenti inclusi nel costo del venduto		
– Immobilizzazioni materiali	(14.582)	(15.210)
– Immobilizzazioni immateriali	(82)	(144)
Ammortamenti inclusi nei costi di struttura		
– Immobilizzazioni materiali	(2.026)	(2.321)
– Immobilizzazioni immateriali	(2.611)	(1.872)
Totale ammortamenti		
– Immobilizzazioni materiali	(16.608)	(17.523)
– Immobilizzazioni immateriali	(2.693)	(2.016)
Totale	(19.301)	(19.548)

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

14. Costi del personale

La voce risulta così composta.

	2008 € / 000	2007 € / 000
Salari e stipendi	72.405	70.868
Oneri sociali	16.651	16.337
Costi per piani a contributi definiti	3.210	3.038
Costi per piani a benefici definiti	628	(8)
Altri costi per benefici a lungo termine	588	1.383
Costo per pagamenti basati su azioni	3.879	2.768
	97.361	94.386

15. 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.

16. Altri costi

I pagamenti minimi per *leasing* operativo nell'esercizio 2008 sono stati pari a €4.033 migliaia (€3.961 nel 2007) e si riferiscono ai contratti detenuti dalle società del Gruppo su apparecchiature informatiche, auto aziendali e altre attrezzature.

Non includono invece gli affitti di uffici, che non si configurano come *leasing* operativo.

La variazione rispetto al 2007 è dovuta a un aumento dei costi legati al *leasing* di auto aziendali e di *hardware*, compensato da una riduzione dei costi della Capogruppo per razionalizzazione dei contratti di *leasing* su altri macchinari.

17. Oneri e proventi non ricorrenti

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

	2008 € / 000	2007 € / 000
Plusvalenze su vendite di fabbricati	5.907	
Altre plusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali	582	1.487
Altri ricavi non ricorrenti		8.436
Totale proventi non ricorrenti	6.489	9.923
Accantonamenti a fondi rischi ed oneri	(822)	(3.040)
Oneri per chiusura transazioni di natura commerciale	(3.419)	
Rottamazioni e costi di demolizione		(328)
Svalutazioni immobilizzazioni materiali	(114)	(61)
Minusvalenze da cessione di immobilizzazioni materiali		(37)
Oneri di ristrutturazione del personale	(3.403)	(2.523)
Imposte di registro società controllate		(4.200)
Imposte diverse società controllate		(610)
Penale per interruzione rapporti di distribuzione	(1.541)	
Altri oneri non ricorrenti	(839)	(1.959)
Totale oneri non ricorrenti	(10.138)	(12.758)
Totale netto	(3.649)	(2.835)

Le plusvalenze, pari a €6.489 migliaia, si riferiscono per €6.052 migliaia alla vendita da parte della Capogruppo di un fabbricato a uso industriale e degli impianti direttamente afferenti, sito nel comune di Cinisello Balsamo.

Gli accantonamenti per fondi rischi ed oneri sono riconducibili a Campari do Brasil Ltda., per €822 migliaia, a fronte di contenziosi legali (nel 2007 tali accantonamenti si riferivano a potenziali rischi di natura fiscale della Capogruppo e di Campari Italia S.p.A.).

Gli oneri per chiusura transazioni di natura commerciale sono relativi a Campari Italia per €3.370 migliaia e riguardano costi derivanti da accordi commerciali con i clienti oggetto di contestazione e di definitiva transazione nel corso dell'esercizio.

Gli oneri di ristrutturazione del personale sono stati sostenuti dalle controllate brasiliana e tedesca per la ristrutturazione della forza vendita e dalle società italiane e statunitensi per posizioni diverse.

La penale per interruzione di rapporti di distribuzione è stata registrata in seguito all'uscita del Gruppo dalla *Joint venture* Summa S.L., contestualmente all'accordo con il gruppo Zadibe per la distribuzione dei prodotti del Gruppo in Spagna.

Inoltre, gli oneri e proventi finanziari sono stati influenzati da oneri non ricorrenti pari a €3.308 migliaia, legati al *default* della banca d'affari Lehman Brothers. Si rimanda al paragrafo successivo per maggiori dettagli.

18. Proventi e oneri finanziari

Gli oneri finanziari netti dell'esercizio sono così composti.

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Interessi bancari e da depositi a termine	8.548	9.337
Altri proventi	1.131	1.402
Totale proventi finanziari (al costo)	9.678	10.738
Variazioni nette di <i>fair value</i> dei debiti obbligazionari e strumenti derivati di copertura		773
Riserva di <i>cash flow hedging</i> rilevata a conto economico nell'esercizio	871	
Totale proventi finanziari	10.549	11.512
Oneri finanziari netti su prestito obbligazionario e <i>private placement</i>	(19.279)	(19.091)
Interessi passivi su <i>leasing</i>	(772)	(820)
Interessi passivi bancari	(5.160)	(5.976)
Spese bancarie	(474)	(487)
Altri oneri	(1.120)	(1.501)
Totale oneri finanziari (al costo)	(26.806)	(27.875)
Variazioni nette di <i>fair value</i> dei debiti obbligazionari e strumenti derivati di copertura	(568)	
Interessi attuariali	(420)	(541)
Totale oneri finanziari	(27.794)	(28.416)
Differenze cambio realizzate nette	(1.045)	330
Differenze cambio non realizzate nette	(607)	(411)
Differenze cambio	(1.652)	(80)
Variazioni di <i>fair value</i> di strumenti derivati non di copertura	6.839	
Svalutazione di attività finanziarie	(10.147)	
Oneri finanziari non ricorrenti	(3.308)	
Proventi (oneri) finanziari netti	(22.205)	(16.984)

Gli interessi bancari attivi risultano inferiori al 2007 per effetto di minori giacenze medie di cassa e un marcato abbassamento dei tassi di mercato nell'ultimo trimestre, sia in area Euro che in area Dollaro.

Gli interessi passivi bancari sono inferiori a quelli registrati nell'esercizio precedente a causa di un minore indebitamento medio lordo di periodo.

Gli oneri finanziari su prestito obbligazionario e *private placement* non hanno subito significative variazioni per effetti combinati in area Euro e in area Dollaro USA.

In particolare, si è registrato un aumento degli oneri in area Euro dovuta al fatto che i tassi di mercato nei primi tre trimestri dell'anno sono stati più elevati rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

In area Dollaro USA minori tassi, indebitamento più basso e la svalutazione del cambio hanno determinato interessi passivi inferiori al 2007.

Gli oneri finanziari netti su prestito obbligazionario e sui relativi derivati sono stati i seguenti:

	2008		2007	
	Capogruppo €/000	Redfire, Inc. €/000	Totale €/000	Totale €/000
Oneri finanziari verso obbligazionisti	(9.132)	(6.283)	(15.415)	(16.829)
Proventi (oneri) finanziari su <i>swap</i>	(4.532)	668	(3.864)	(2.262)

Si rimanda per maggiori dettagli sulle condizioni contrattuali attuali al paragrafo 36 - Passività finanziarie.

Gli oneri finanziari non ricorrenti sono correlati ai derivati verso Lehman Brothers. A seguito della dichiarazione di *default* della banca, il Gruppo ha esercitato la facoltà di *early termination* da detti contratti, evento che ha interrotto la relazione di copertura alla data dell'ultimo *test* di efficacia risultato positivo.

Le variazioni successive del valore dei derivati, al netto della svalutazione al loro presunto valore di realizzo, hanno generato un onere finanziario netto di €3.308 migliaia.

19. Oneri per *put option*

Gli oneri per *put option* si riferiscono alle quote di utili o perdite delle minoranze di Cabo Wabo, LLC, Redfire Mexico S. de R.L. de C.V. e Sabia S.A.

Nell'ambito delle acquisizioni Cabo Wabo e Sabia, è stata infatti concordata la possibilità di rilevare tali partecipazioni tramite opzioni *call/put* esercitabili nel 2012 e 2015 per quanto riguarda Cabo Wabo e nel 2012 per quanto riguarda Sabia S.A.

Conformemente a quanto previsto dai principi contabili internazionali, il Gruppo ha quindi rilevato tali acquisizioni al 100%, registrando un debito finanziario per le quote non ancora possedute.

A conto economico, la quota di utili o perdite di competenza dell'anno di tali minoranze viene classificata in una voce specifica, e il corrispondente debito viene classificato tra i debiti finanziari per *put option*, al netto dei dividendi distribuiti nel corso dell'anno.

20. Imposte sul reddito

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

	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
<i>Imposte sul reddito correnti</i>		
– imposte dell'esercizio	(39.186)	(42.863)
– imposte relative a esercizi precedenti	2.024	(284)
<i>Imposte sul reddito differite</i>		
– emersione e annullamento di differenze temporanee	(8.518)	(14.950)
Imposte sul reddito riportate a conto economico	(45.680)	(58.097)

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

	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
Imposte correnti relative a utili (perdite) imputati direttamente a patrimonio netto	–	507
Imposte differite su utili (perdite) da <i>cash flow hedging</i>	(1.858)	(2.829)
	(1.858)	(2.322)

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% per l'esercizio 2008 e il 33% per l'esercizio 2007.

Per quanto riguarda il calcolo delle imposte differite, si rammenta che al 31 dicembre 2007 le società italiane del Gruppo avevano già adeguato l'aliquota fiscale alla nuova aliquota del 27,5% ed tali effetti erano stati recepiti nel conto economico 2007.

Riconciliazione onere fiscale teorico ed effettivo	2008	2007
	€ / 000	€ / 000
Risultato del Gruppo prima delle imposte	172.227	183.247
aliquota fiscale applicabile Italia:	27,50%	33,00%
Imposte teoriche del Gruppo ad aliquota vigente in Italia	(47.362)	(60.472)
Diversa incidenza fiscale delle imprese estere rispetto all'aliquota teorica	6.632	7.997
Diversa incidenza fiscale delle imprese italiane rispetto all'aliquota teorica	223	(981)
Imposte relative ad anni precedenti	2.024	
Differenze permanenti	(1.928)	(428)
Altre differenze su scritture di consolidato	(8)	1.479
IRAP	(5.259)	(5.692)
Onere fiscale effettivo	(45.680)	(58.097)
aliquota effettiva	26,5%	31,7%

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

	Stato patrimoniale		Conto economico	
	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007	2008	2007
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Spese a deducibilità differita	1.251	2.421	(486)	(385)
Fondi tassati	4.313	7.672	(452)	(719)
Perdite pregresse	4.479	5.660	(418)	(845)
Altre	4.320	122	966	(159)
Imposte anticipate	14.362	15.875	(390)	(2.108)
Ammortamenti anticipati	(5.338)	(6.105)	158	1.069
Plusvalenze soggette a tassazione differita	(2.759)	(2.250)	(503)	1.452
Goodwill e marchi deducibili localmente	(57.185)	(46.149)	(11.736)	(10.692)
Valutazioni a fair value	(5.434)	(3.845)	300	(2.747)
Riserve soggette a tassazione in caso di distribuzione	(624)	(564)	(61)	(433)
Adeguamento ai principi contabili di gruppo	4.725	3.922	804	(1.195)
Leasing	(2.629)	(325)	325	(325)
Altri	(243)	(5.379)	2.586	27
Imposte differite	(69.486)	(60.696)	(8.128)	(12.843)
Totale			(8.518)	(14.950)

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

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

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

21. Utile base e diluito per azione

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

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

Il calcolo dell'utile base per azione è il seguente

Utile base	Utile	2008	Utile	Utile	2007	Utile
	€ / 000	Azioni numero	per azione €	€ / 1000	Azioni numero	per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	126.547			125.150		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione		289.189.750			290.104.136	
Utile base per azione			0,44			0,43

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

Utile diluito	Utile € / 000	2008 Azioni numero	Utile per azione €	Utile € / 1000	2007 Azioni numero	Utile per azione €
Utile netto attribuibile agli azionisti ordinari	126.547			125.150		
Media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione al netto della diluizione		290.612.972			291.638.707	
Utile diluito per azione			0,44			0,43

22. Immobilizzazioni materiali nette

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

	Terreni e fabbricati € / 000	Impianti e macchinari € / 000	Altri € / 000	Totale € / 000
Valore di carico iniziale	133.292	202.830	30.680	366.802
Fondo ammortamento iniziale	(44.037)	(145.121)	(22.225)	(211.383)
Saldo al 31 dicembre 2007	89.254	57.710	8.453	155.418
Variazione area consolidamento	1.961	767	628	3.356
Investimenti	21.454	18.226	4.787	44.466
Disinvestimenti	-	-	(162)	(162)
Ammortamenti	(3.145)	(10.236)	(2.502)	(15.883)
Riclassifica ad attività destinate alla vendita	(4.597)	(2.004)	(1.203)	(7.803)
Altre riclassifiche	623	238	(861)	-
Svalutazioni	(7)	(117)	(83)	(207)
Differenze cambio e altri movimenti	(1.399)	(928)	(371)	(2.698)
Saldo al 31 dicembre 2008	104.145	63.654	8.687	176.486
Valore di carico finale	143.136	194.267	31.650	369.053
Fondo ammortamento finale	(38.991)	(130.612)	(22.964)	(192.568)

La variazione dell'area di consolidamento, pari a € 3.356 migliaia, è riconducibile all'acquisizione di Sabia S.A. per €1.733 migliaia e di Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. per €1.623 migliaia.

La voce terreni e fabbricati include tra gli investimenti del periodo, pari a €21.454 migliaia, i costi per la costruzione della nuova sede a Sesto San Giovanni, per €15.784 migliaia.

Relativamente a questo progetto, si precisa che l'onere complessivamente sostenuto è stato di €39.889 migliaia e include €24.258 migliaia capitalizzati nel corso dell'esercizio; di questi, €8.474 migliaia rientrano nella voce impianti e macchinari.

La Capogruppo ha inoltre effettuato investimenti per €998 migliaia relativi a opere edili di rifacimento e di ampliamento degli stabilimenti di Crodo, per €660 migliaia, di Canale per €190 migliaia e di Novi Ligure per €147 migliaia.

La restante parte riguarda l'acquisto da parte di Glen Grant Distillery Company Ltd. di un magazzino di prodotti semilavorati a Burncrook per €2.056 migliaia e l'acquisto da parte di Sella e Mosca S.p.A di terreni destinati alla coltivazione e produzione di uve, in Sardegna, nella zona della Gallura, per €743 migliaia e in Piemonte, nella zona d'Alba, per €329 migliaia.

I vigneti di pertinenza di questi terreni sono classificati tra le attività biologiche.

Inoltre, la stessa Sella e Mosca S.p.A ha realizzato investimenti destinati a fabbricati che accolgono l'area produttiva, quali, ad esempio, la ristrutturazione degli spogliatoi, per €115 migliaia, nonché la costruzione di nuovi spogliatoi, della nuova mensa e della nuova infermeria, complessivamente per €577 migliaia.

Infine, nell'ambito della compravendita del terreno vitato nella zona della Gallura, in Sardegna, è stato acquistato un fabbricato, il cui valore è pari a €203 migliaia.

Gli investimenti in impianti e macchinari dell'esercizio, pari a €18.226 migliaia, includono principalmente:

- gli investimenti effettuati dalla Capogruppo, pari a complessivi €14.035 migliaia, riguardano la nuova sede del Gruppo per €8.474 migliaia; nelle unità produttive, gli investimenti sono stati pari a €2.262 migliaia a Canale relativi a innovazioni sulle linee produttive, a €1.021 migliaia a Crodo per mantenimento delle linee e a €2.278 migliaia a Novi Ligure per miglioramenti sulle linee e sostituzione autoclavi;
- gli investimenti effettuati da Sella & Mosca S.p.A., pari a complessivi €1.959 migliaia, sono riferiti a molteplici investimenti e acquisti di nuovi impianti realizzati nei vari siti produttivi della società;
- gli investimenti di Skyy Spirits, LLC per €509 migliaia riguardano il progetto per il nuovo *packaging* Skyy Vodka e SKYY Infusions lanciato nell'esercizio.

Gli altri investimenti in immobilizzazioni materiali, pari a €4.787 migliaia:

- per €1.225 migliaia riguardano Campari do Brasil Ltda. e sono suddivisi tra la costruzione di un nuovo magazzino a Sorocaba per €525, e un nuovo stabilimento produttivo a Suape per €700 migliaia;
- per €1.067 migliaia sono relativi a Sella & Mosca S.p.A., di cui €267 migliaia sono relativo all'acquisto di *barrique*;
- per €797 migliaia attengono a Glen Grant Distillery Company Ltd, di cui €575 migliaia sono relativi all'acquisto di botti per l'invecchiamento del *whisky*;
- per €333 migliaia riguardano la Capogruppo per investimenti in attrezzature nei suoi stabilimenti.

La riclassifica di €7.803 migliaia a cespiti destinati alla vendita riguarda la cessione prevista dalla Capogruppo dello stabilimento di Sulmona.

Lo stabilimento e gli impianti relativi non sono più produttivi dal 30 settembre 2007 a seguito di una riorganizzazione industriale del Gruppo.

Infine si segnala, per maggior chiarezza, che le immobilizzazioni in corso, per un valore di €27.876 migliaia, sono state incluse nelle relative categorie di appartenenza, rispecchiando la natura dell'investimento.

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

	Immobilizzazioni di proprietà € / 000	Immobilizzazioni in <i>leasing</i> finanziario € / 000	Totale € / 000
Terreni e fabbricati	80.751	23.394	104.145
Impianti e macchinari	62.627	1.028	63.654
Altri beni	8.628	60	8.687
	152.005	24.481	176.486

23. Attività biologiche

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

Sella & Mosca S.p.A. è proprietaria di vigneti in Sardegna per circa 600 ettari a nord di Alghero, in Toscana per 92 ettari nel territorio di San Gimignano e in Piemonte, nella zona adiacente ad Alba, per circa 10 ettari.

Inoltre, il Gruppo è proprietario di 73 ettari di vigneti in Francia, a Saint Gilles, tramite Société Civile du Domaine de La Margue.

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

	Attività valutate a <i>fair value</i> € / 000	Attività valutate al costo € / 000	Totale € / 000
Valore iniziale	2.226	17.963	20.188
Fondo ammortamento iniziale		(4.290)	(4.290)
Saldo al 31 dicembre 2007	2.226	13.673	15.899
Investimenti	944	1.873	2.817
Onere da valutazione a <i>fair value</i>	36		36
Disinvestimenti	(61)		(61)
Ammortamenti		(672)	(672)
Saldo al 31 dicembre 2008	3.144	14.874	18.018
Valore finale	3.144	20.424	23.568
Fondo ammortamento finale		(5.550)	(5.550)

Gli incrementi dell'esercizio, pari a €2.817 migliaia si riferiscono a Sella e Mosca S.p.A. e sono relativi agli impianti di vigneto, produttivi, acquistati nell'ambito della più ampia compravendita conclusa relativamente alle proprietà fondiari in Sardegna, nella zona della Gallura, e in Piemonte, nella zona di Alba.

In particolare, in Sardegna sono stati acquistati 22 ettari di terreni, di cui 14 vitati, i cui impianti di vigneto sono iscritti nelle attività biologiche per €591 migliaia.

Inoltre, per Sella & Mosca S.p.A. negli incrementi dell'esercizio sono inclusi €2.032 migliaia per costi di manodopera interna capitalizzati.

In Piemonte, Sella & Mosca S.p.A. ha acquistato 5 ettari di terreno su cui insistono impianti di vigneto, per un valore di €194 migliaia.

I disinvestimenti per €61 migliaia sono relativi all'espianto di un vigneto in Toscana per 16 ettari.

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 stessa 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* (valore equo) richiederebbe la sussistenza dei seguenti presupposti, non presenti nel contesto in cui opera la società:

- l'esistenza di un mercato attivo di prodotti e attività biologiche, che in Sardegna non è tale da essere in grado di assorbire uva e viti nella quantità in oggetto, a causa della mancanza di compratori disponibili e dell'impossibilità di definire possibili prezzi di mercato ove i prodotti o le attività biologiche venissero poste interamente in vendita;

- l'adozione del metodo di valutazione alternativo dei flussi finanziari, non applicabile per l'impossibilità di definire un prezzo attendibile per i prodotti biologici in oggetto, nelle quantità in oggetto, nonché per l'impossibilità di definire o misurare i prevedibili flussi finanziari.

Parimenti, il prezzo pagato nell'esercizio per le acquisizioni degli impianti in Gallura non può essere assunto come *fair value* dei vigneti Sella & Mosca per la limitata estensione delle porzioni acquisite rispetto agli impianti già di proprietà.

Il tasso di ammortamento 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.

Le attività biologiche non fruttifere, al 31 dicembre 2008 ammontano complessivamente a €5.690 migliaia (€5.584 migliaia al 31 dicembre 2007).

In particolare gli impianti di vigneto in riproduzione in Sardegna, ad Alghero, sono iscritti per €4.537 migliaia e si riferiscono a impianti di vigneto reimpiantati principalmente nel 2005, 2006, 2007 e 2008.

I vigneti non produttivi in Toscana hanno un valore di €1.043 migliaia, e si riferiscono a impianti del 2006, 2007 e 2008; di importo meno significativo sono gli impianti in riproduzione in Piemonte, che ammontano a €110 migliaia.

La produzione agricola realizzata nel corso dell'esercizio ammonta a circa 38.934 quintali, in Sardegna, circa 7.685 quintali in Toscana, e circa 676 quintali in Piemonte.

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

24. Investimenti immobiliari

Gli investimenti immobiliari includono appartamenti e un negozio siti in provincia di Milano, Bergamo e Verbania, nonché due fabbricati rurali, siti nella provincia di Cuneo.

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

	€/000
Saldo al 31 dicembre 2007	4.014
Riclassifica a <i>held for sale</i>	(3.307)
Disinvestimenti	(43)
Saldo al 31 dicembre 2008	666

La variazione intervenuta nella voce, in diminuzione di €3.307 migliaia, è data dalla riclassifica nelle Attività non correnti destinate alla vendita, nel corso del 2008, di un terreno non strumentale, sito nelle vicinanze di Roma.

Tale riclassifica è stata effettuata a seguito della stipula di un contratto preliminare di compravendita, più ampiamente descritto nel Paragrafo 33, Attività non correnti destinate alla vendita.

Il decremento si riferisce alla cessione di un'unità immobiliare a Bergamo, a seguito della quale la Capogruppo ha realizzato una plusvalenza pari a €222 migliaia.

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

25. Avviamento e marchi

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

	Avviamento € / 000	Marchi € / 000	Totale € / 000
Valore di carico iniziale	657.396	154.796	812.192
<i>Impairment</i> iniziale	–	–	–
Saldo al 31 dicembre 2007	657.396	154.796	812.192
Variazione area di consolidamento	42.971	48.530	91.501
Investimenti		8.084	8.084
Differenze cambio e altri movimenti	4.280	4.258	8.538
Saldo al 31 dicembre 2008	704.647	215.668	920.315
Valore di carico finale	704.647	215.668	920.315
<i>Impairment</i> finale	–	–	–

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*).

Le modalità di tale valutazione sono esposte alla successiva nota 26 - *Impairment*.

La variazione dell'area di consolidamento relativa all'avviamento, pari a €42.971 migliaia, è riconducibile alle acquisizioni intervenute nel corso dell'esercizio. Il *goodwill* generato dalle acquisizioni è stato attribuito per €24.603 migliaia a Cabo Wabo, per €14.679 migliaia a Destiladora San Nicolas e per €3.689 migliaia a Sabia.

La variazione dell'area di consolidamento relativa ai marchi, pari a €48.530 migliaia, si riferisce al valore del marchio Cabo Wabo per €48.407 migliaia e la restante parte è relativa a marchi acquistati tramite Sabia S.A..

Per ulteriori informazioni, si rinvia a quanto esposto al Paragrafo 7 - Aggregazioni Aziendali delle presenti note al Bilancio.

Gli investimenti in marchi pari a €8.084 migliaia riguardano per €7.057 migliaia X-Rated.

Nell'ambito dell'acquisizione di tale marchio, avvenuta nel corso del 2007 sono infatti stati concordati dei pagamenti di *earn out* calcolati in base ai volumi di vendita incrementali dei prodotti acquistati nei tre anni consecutivi al *closing*. Per quanto riguarda l'esercizio 2008, in base a tale clausola di *earn out* è stato pagato un ammontare pari a €1.072 migliaia. La restante parte è stata registrata tra le passività finanziarie.

Infine, la Capogruppo ha effettuato un investimento pari a €1.028 migliaia per l'acquisto del marchio Mondoro per gli Stati Uniti.

Le differenze cambio, pari a €8.538 migliaia, sono riconducibili all'adeguamento ai cambi di fine esercizio dell'avviamento di Skyy Spirits, LLC, Cabo Wabo, LLC, Campari do Brasil Ltda, Sabia e Destiladora San Nicolas nonché ai marchi X-Rated e Cabo Wabo.

26. *Impairment*

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

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

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

L'allocazione dei valori di avviamento e marchi alle singole unità è esposta nella seguente tabella.

	31 dicembre 2008		31 dicembre 2007	
	Avviamento €/000	Marchi €/000	Avviamento €/000	Marchi €/000
Prodotti <i>ex Bols</i>	4.612	1.992	4.612	1.992
Ouzo 12	9.976	7.429	9.976	7.429
Cinzano	51.457	772	51.457	772
Acquisizione brasiliana	55.750	–	69.275	–
SKYY Spirits, LLC	345.852	–	326.963	–
Zedda Piras S.p.A. e Sella & Mosca S.p.A.	57.254	21	57.254	21
Barbero 1891 S.p.A.	137.859	–	137.859	–
Riccadonna	–	11.300	–	11.300
Glen Grant e Old Smuggler	–	104.277	–	104.277
X-Rated	–	36.809	–	28.117
Cabo Wabo	25.979	51.017	–	–
Destiladora San Nicolas S.A. de C.V.	12.662	–	–	–
Sabia S.A.	3.246	108	–	–
Mondoro	–	1.028	–	–
Altro	–	915	–	888
	704.647	215.668	657.395	154.796

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

In particolare, il Gruppo ha utilizzato tassi di sconto, pari al 8%, che si ritiene riflettano correttamente le valutazioni del mercato, alla data di riferimento della stima, del valore attuale del denaro e i rischi specifici connessi alle singole unità generatrici di cassa.

Le previsioni dei flussi di cassa operativi derivano dai più recenti *budget* e piani predisposti dal Gruppo per i prossimi cinque anni, estrapolati su base decennale sulla base di tassi di crescita di medio-lungo termine rivisti in ottica di prudenza al fine di tenere conto delle condizioni macro-economiche, a seconda delle diverse caratteristiche delle attività e comunque non superiori al tasso medio di crescita a lungo termine del mercato in cui opera il Gruppo.

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

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

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

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

Tutti gli *impairment test* hanno portato a valutazioni che non hanno determinato, nell'esercizio e in quello precedente, perdite permanenti di valore. È stata eseguita un'analisi di sensitività basata su ipotesi riviste al ribasso per quanto riguarda piani di sviluppo e tassi di attualizzazione. Si evidenzia che i *net present value* ottenuti da tali test sono in linea con i valori degli attivi contabili.

27. 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	10.951	12.123	23.074
Fondo ammortamento iniziale	(7.650)	(10.335)	(17.985)
Saldo al 31 dicembre 2007	3.302	1.789	5.089
Variazione area di consolidamento	31		31
Investimenti	1.190	1.544	2.734
Ammortamenti del periodo	(1.676)	(1.017)	(2.694)
Svalutazioni	(21)	-	(21)
Differenze cambio e altri movimenti	144	(181)	(35)
Saldo al 31 dicembre 2008	2.970	2.135	5.105
Valore di carico finale	10.730	13.492	24.222
Fondo ammortamento finale	(7.760)	(11.357)	(19.117)

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

La variazione dell'area di consolidamento per i *software*, pari a €31 migliaia, è relativa all'acquisizione di Sabia S.A.

Gli investimenti dell'esercizio, pari a €2.734 migliaia, sono riconducibili alla Capogruppo per €2.230 migliaia per l'acquisizione di licenze *software* e per l'attività di sviluppo dell'evoluzione del sistema SAP R/3, che include *software* per la gestione della tesoreria di Gruppo, per il processo di consolidamento, per la tracciabilità dei prodotti e per il portale di Gruppo, per €254 migliaia a Campari International S.A.M. per l'implementazione del nuovo sistema SAP R/3 e per altri *upgrade* di SAP, e l'importo residuo alle altre controllate per investimenti legati a SAP e BW.

28. Altre attività non correnti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Attività finanziarie per <i>interest rate swap</i>		5.736
Crediti finanziari verso Lehman Brothers	4.480	
Altri crediti finanziari	93	104
Attività finanziarie non correnti	4.573	5.840
Partecipazioni in altre imprese	293	302
Depositi a garanzia	557	1.085
Crediti verso fondi per benefici dipendenti	692	653
Altri crediti non correnti	1.358	2.130
Altre attività non correnti	2.900	4.169
Altre attività non correnti	7.473	10.009

I crediti finanziari verso Lehman Brothers, pari a €4.480 migliaia, includono il valore degli strumenti derivati che il Gruppo aveva strutturato con la banca d'affari.

A seguito del *default* della stessa e della decisione del Gruppo di interrompere i contratti in questione, gli strumenti derivati sono stati classificati a un valore corrispondente al loro *fair value* alla data del *default*, adeguato al presunto valore di realizzo, stimato al 30% del valore dei crediti.

Al 31 dicembre 2007 le attività finanziarie per *interest rate swap* rappresentavano il *fair value* positivo della copertura del rischio di interesse relativo al *private placement* di Redfire, Inc.

Tali contratti erano interamente sottoscritti con Lehman Brothers.

Per ulteriori informazioni in merito, si rinvia a quanto esposto alla nota 43 - Strumenti finanziari, informazioni integrative.

Si ricorda che le attività finanziarie non correnti sono incluse nella posizione finanziaria netta del Gruppo.

I depositi a garanzia diminuiscono per effetto della risoluzione di contenziosi da parte della controllata brasiliana, a fronte dei quali erano stati versati tali importi.

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

Per ulteriori informazioni in merito si rinvia a quanto esposto alla nota 37 – Piani a benefici definiti.

Gli altri crediti non correnti includono principalmente un credito iscritto dalla Capogruppo nei confronti dell'Erario per €629 migliaia, nonché il valore attuale del credito residuo di Campari do Brasil Ltda. sulla vendita del fabbricato di Alphaville per €589 migliaia, scadente nel 2010.

29. Rimanenze

La voce risulta così composta

	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007
	€ / 000	€ / 000
Materie prime, sussidiarie e di consumo	23.054	23.644
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	72.528	71.819
Prodotti finiti e merci	70.136	71.473
	165.717	166.937

Il valore al 31 dicembre 2008 comprende una variazione dell'area di consolidamento, pari a €5.830 migliaia, attribuibile per €4.275 migliaia a Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. e per €1.555 migliaia a Sabia S.A.

La riduzione delle rimanenze, nonostante l'incremento dovuto alla variazione dell'area di consolidamento, è in linea con la politica del Gruppo di contenimento del valore degli *stock*.

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

	€ / 000
Saldo al 31 dicembre 2007	2.882
Variazione area consolidamento	396
Accantonamenti	391
Utilizzi	(699)
Differenze cambio e altri movimenti	(18)
Saldo al 31 dicembre 2008	2.951

30. Crediti commerciali e altri crediti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Crediti commerciali verso clienti terzi	245.185	249.756
Crediti commerciali verso società collegate	5.192	8.553
Crediti per contributi attivi su costi promozionali	21.719	21.678
Crediti commerciali	272.096	279.986
Acconti a fornitori di immobilizzazioni	4.178	11.012
Anticipi e altri crediti verso fornitori	3.626	4.408
Crediti verso Erario	6.676	6.646
Crediti verso controllante per consolidato fiscale	1.536	3.000
Crediti verso agenti e clienti diversi	3.701	1.680
Risconti attivi	5.220	6.103
Altri	7.509	4.292
Altri crediti	32.447	37.140

Tutti i crediti sopra esposti sono esigibili entro dodici mesi.

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

I crediti commerciali 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.

La variazione dell'area di consolidamento, per i crediti commerciali, pari a €3.744 migliaia, è riconducibile per €1.150 migliaia a Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. e per €2.594 migliaia a Sabia S.A.

Per quanto riguarda gli altri crediti, tale variazione è di €4.036 migliaia.

La voce acconti a fornitori di immobilizzazioni include l'anticipo pari a €3.044 migliaia corrisposto dalla Capogruppo a fronte del contratto di appalto per la progettazione e realizzazione della nuova sede di Sesto San Giovanni (al 31 dicembre 2007 tale voce era pari a €8.935 migliaia).

I crediti verso la controllante si riferiscono al credito della Capogruppo verso la controllante, Fincorus S.p.A., per il consolidato fiscale.

Al netto del saldo debitorio delle società controllate italiane verso Fincorus S.p.A., il Gruppo presenta un debito netto di €14.928 migliaia; si rimanda per maggiori dettagli alla nota 46 - Informativa sulle parti correlate.

L'incremento della voce Crediti verso agenti e clienti diversi, pari a €2.021, migliaia è riconducibile all'iscrizione da parte della Capogruppo di un credito verso il proprio fornitore di vetro per il rimborso di un *claim* avvenuto nel corso dell'esercizio.

La voce "altri", pari a €7.509 migliaia include un credito iscritto dalla Capogruppo a titolo di monetizzazione degli *standard* urbanistici previsti dagli interventi nell'area di Sesto San Giovanni, dove è in corso di costruzione la nuova sede di alcune delle società italiane del Gruppo, pari a €1.614 migliaia.

La voce include altresì la parte residua pari a €3.186 migliaia, del prezzo di vendita dell'immobile di via Filippo Turati che la Capogruppo ha ceduto nel 2003. Il credito è fruttifero di interessi contrattuali allineati alle condizioni di mercato e si prevede che sarà incassato il 30 aprile 2009.

Infine, è incluso in tale voce la parte a breve del credito per la vendita della sede di Alphaville da parte di Campari do Brasil Ltda., pari a €1.195 migliaia.

Nella tabella seguente si riepiloga il dettaglio dei crediti per anzianità; si precisa che nella colonna altri crediti, si riportano i crediti verso agenti e clienti diversi e la voce 'altri' della tabella di cui sopra.

Sono escluse da quest'analisi gli acconti a fornitori di immobilizzazioni, gli anticipi, i crediti fiscali e i risconti attivi.

31 dicembre 2008	Crediti commerciali € / 000	Altri crediti € / 000
Non scaduto	222.391	10.913
Scaduto e non svalutato		
Meno di 30 giorni	19.668	138
30-90 giorni	16.764	37
Entro 1 anno	10.113	116
Entro 5 anni	2.057	7
Oltre 5 anni	132	
Totale scaduto e non svalutato	48.734	298
Scaduto e svalutato	6.376	97
Importo svalutazione	(5.404)	(97)
Totale	272.096	11.210

31 dicembre 2007	Crediti commerciali € / 000	Altri crediti € / 000
Non scaduto	221.311	5.785
Scaduto e non svalutato		
Meno di 30 giorni	14.117	125
30-90 giorni	34.807	138
Entro 1 anno	6.864	(5)
Entro 5 anni	1.434	78
Oltre 5 anni	137	-
Totale scaduto e non svalutato	57.359	336
Scaduto e svalutato	6.224	635
Importo svalutazione	(4.907)	(634)
Totale	279.986	6.122

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

	Fondo svalutazione	
	Crediti commerciali € / 000	Altri crediti € / 000
Saldo al 31 dicembre 2007	4.907	634
Accantonamenti	1.814	
Utilizzi	(1.138)	(486)
Differenze cambio e altri movimenti	(179)	(51)
Saldo al 31 dicembre 2008	5.404	97

Gli accantonamenti dell'esercizio pari a €1.814 migliaia riguardano, per i crediti commerciali, Campari Italia S.p.A. per €1.401 migliaia, per sofferenze sui crediti del canale tradizionale, Sella & Mosca S.p.A. e Sella & Mosca Commerciale S.r.l. per €279 migliaia.

L'incremento del fondo svalutazione crediti, nonché il maggior accantonamento dell'esercizio, è influenzato dalla stretta creditizia da parte delle banche, contestuale alla negativa congiuntura economica, i cui effetti hanno portato a un rallentamento soprattutto dei crediti alle imprese, in modo particolarmente critico nella parte finale dell'anno.

Gli utilizzi dell'esercizio riguardano Campari Italia S.p.A. per €872 migliaia, ascrivibili alla chiusura di pratiche legali in corso già dagli anni precedenti.

La restante parte del valore è riconducibile alla Capogruppo per €80 migliaia e Sella & Mosca S.p.A. e Sella & Mosca Commerciale S.r.l. per €115 migliaia.

Per quanto riguarda gli altri crediti, l'utilizzo è stato realizzato da Campari Italia S.p.A. per €486 migliaia a fronte della chiusura del credito verso un depositario della società già iscritto nei crediti in sofferenza nell'esercizio 2007.

31. Crediti finanziari correnti

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Titoli	3.453	350
Rateo netto interessi attivi/passivi <i>swap</i> su prestiti obbligazionari	–	126
Valutazione a <i>fair value</i> di contratti <i>forward</i>		1.577
Altre attività e passività finanziarie	4	2
Crediti finanziari a breve verso società collegate e <i>joint venture</i>	636	823
Altri crediti finanziari correnti	640	2.529
Crediti finanziari correnti	4.093	2.878

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; in particolare la voce comprende titoli con scadenza entro 12 mesi.

La diminuzione degli altri crediti finanziari correnti è riconducibile essenzialmente al fatto che tale voce includeva al 31 dicembre 2007 il *fair value* delle operazioni di acquisto e vendita a termine di valuta, a copertura di crediti e debiti o di vendite e acquisti futuri.

Il *fair value* di tali contratti al 31 dicembre 2008 risulta negativo e pertanto iscritto tra le passività finanziarie correnti.

I crediti finanziari a breve verso *joint venture* includono un finanziamento verso MCS S.c.a.r.l. erogato da Campari Finance Belgium S.A.; si precisa che tale voce attiva non rientra nella posizione finanziaria netta del Gruppo.

Tutti i crediti finanziari correnti sono non scaduti e esigibili entro l'anno.

32. Disponibilità liquide e raccordo con la posizione finanziaria netta

Le disponibilità liquide del Gruppo risultano così composte.

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Conti correnti bancari e cassa	101.217	71.548
Depositi a termine	71.341	128.257
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	172.558	199.805

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.

Il raccordo con la posizione finanziaria netta del Gruppo è il seguente.

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	172.558	199.805
Liquidità (A)	172.558	199.805
Titoli	3.453	350
Altri crediti finanziari correnti	4	1.706
Crediti finanziari correnti (B)	3.457	2.055
Debiti bancari correnti	(107.454)	(114.375)
Parte corrente dei debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(3.397)	(3.171)
Parte corrente del <i>private placement</i> e prestito obbligazionario	(8.862)	(8.378)
Altri debiti finanziari correnti	(10.839)	(9.619)
Indebitamento finanziario corrente (C)	(130.552)	(135.543)
Posizione finanziaria corrente netta (A+B+C)	45.463	66.317
Debiti bancari non correnti	(887)	(1.782)
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	(10.531)	(12.860)
<i>Private placement</i> e prestito obbligazionario	(337.368)	(338.813)
Altri debiti finanziari non correnti	(903)	(1.061)
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	(26.562)	-
Indebitamento finanziario non corrente (D)	(376.251)	(354.516)
Indebitamento finanziario netto (A+B+C+D) (*)	(330.788)	(288.199)
Raccordo con posizione finanziaria del Gruppo presentata nei commenti degli amministratori:		
Crediti finanziari non correnti	4.573	104
Posizione finanziaria netta del Gruppo	(326.214)	(288.095)

(*): 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 31 - Crediti finanziari e 36 - Passività finanziarie.

33. Attività non correnti destinate alla vendita

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

Tali attività, valutate al minore tra il valore netto contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita, sono pari a €12.670 migliaia al 31 dicembre 2008 e a €2.473 migliaia al 31 dicembre 2007.

La movimentazione del periodo è la seguente:

	€ / 000
Saldo al 31 dicembre 2007	2.473
Vendite	(913)
Riclassifiche da immobilizzazioni materiali	7.803
Riclassifiche da investimenti immobiliari	3.307
Saldo al 31 dicembre 2008	12.670

La variazione dell'esercizio 2008 è riconducibile a:

- cessioni per €913 migliaia che sono imputabili alla Capogruppo; in particolare, €275 migliaia sono relativi alla vendita di due porzioni del sito produttivo di Termoli nel quale, a seguito della riorganizzazione industriale iniziata nel 2003, non era più svolta alcuna attività produttiva; €598 migliaia sono riconducibili alla cessione di un fabbricato a uso industriale sito nel comune di Cinisello Balsamo; la restante parte deriva dalla cessione di un terreno sito nel comune di Peschiera Borromeo (le relative plusvalenze sono state iscritte tra i proventi e oneri non ricorrenti dell'esercizio, commentati alla nota 17 - Oneri e proventi non ricorrenti, cui si rinvia);
- la riclassifica da immobilizzazioni materiali pari a €7.803 migliaia riguarda lo stabilimento di Sulmona non più in funzione dal secondo semestre 2007, per il quale il Gruppo ha avviato concrete trattative di vendita dell'intera area;
- la riclassifica da investimenti immobiliari pari a €3.307 migliaia è relativa ad un terreno di proprietà della Capogruppo sito a Ponte Galeria a Roma; durante l'esercizio è stata stipulata una proposta preliminare di acquisto di futuri diritti edificatori sull'area del terreno; a seguito di tale proposta preliminare di acquisto, è stato versato alla Capogruppo l'importo di €900 migliaia, a titolo di caparra confirmatoria, da computarsi a successiva deduzione del corrispettivo complessivo pattuito, pari a €4.500 migliaia (tale acconto è stato registrato tra le passività correnti).

Rimane inoltre iscritta, nelle attività non correnti destinate alla vendita, la parte dello stabilimento di Termoli non ancora ceduta, oggetto di trattative di vendita in via di definizione.

34. 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 rapporto indebitamento netto / EBITDA.

L'indebitamento è pari al valore della posizione finanziaria netta del Gruppo; l'EBITDA corrisponde al risultato operativo del Gruppo al lordo degli ammortamenti e degli utili di terzi.

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 2008 il capitale sociale è suddiviso in 290.400.000 azioni ordinarie, del valore nominale unitario di €0,10, interamente versato.

Azioni in circolazione e azioni proprie

La seguente tabella mostra la riconciliazione tra il numero delle azioni in circolazione al 31 dicembre 2008 e negli ultimi due esercizi.

	Numero azioni			Valore nominale		
	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007	31 dicembre 2006	31 dicembre 2008 €	31 dicembre 2007 €	31 dicembre 2006 €
Azioni in circolazione all'inizio dell'esercizio	289.355.546	289.049.453	281.356.013	28.935.555	28.904.945	28.135.601
Acquisti a favore del piano di <i>stock option</i>	(896.293)	(1.580.268)		(89.629)	(158.027)	
Vendite		1.886.361	7.693.440		188.636	769.344
Azioni in circolazione alla fine dell'esercizio	288.459.253	289.355.546	289.049.453	28.845.925	28.935.555	28.904.945
Totale azioni proprie possedute	1.940.747	1.044.454	1.350.547	194.075	104.445	135.055
% delle azioni proprie sul capitale sociale	0,7%	0,4%	0,5%			

Nel 2008 sono state acquistate 896.293 azioni proprie, a un prezzo di acquisto di €4.510 migliaia, equivalente ad un prezzo medio unitario di €5,03.

Si informa inoltre che, successivamente alla data del presente bilancio e fino all'autorizzazione alla pubblicazione dello stesso, sono state fatte ulteriori operazioni di acquisti azioni proprie, per un totale di 269.000 azioni, a un prezzo medio unitario di acquisto di €4,20.

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 2008 sono i seguenti:

	Ammontare totale		Dividendo per azione	
	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2008 €	31 dicembre 2007 €
Deliberati e pagati durante l'anno su azioni ordinarie	31.829	29.040	0,110	0,100
Dividendi proposti su azioni ordinarie	31.701 (*)	31.829	0,110	0,110

(*) calcolato sulla base delle azioni in circolazione alla data del Consiglio di amministrazione del 18 marzo 2009.

Altre riserve

La voce risulta così composta.

	<i>Stock option</i>	<i>Cash flow hedging</i>	Conversione bilanci in valuta	Totale
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Saldo al 31 dicembre 2007	6.032	10.873	(38.975)	(22.070)
Costo <i>stock option</i> dell'esercizio	3.879			3.879
Utili (perdite) rilevate a conto economico		(1.686)		(1.686)
Riserva <i>cash flow hedging</i> rilevata a patrimonio		5.446		5.446
Effetto fiscale rilevato a patrimonio netto		(1.858)		(1.858)
Effetto fiscale riclassificato a utili a nuovo		239		239
Differenze di conversione	(180)		(19.573)	(19.754)
Saldo al 31 dicembre 2008	9.731	13.014	(58.549)	(35.803)

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 42 - 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 43 - Strumenti finanziari.

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

35. Patrimonio netto di terzi

Il patrimonio netto di pertinenza di terzi, pari a €2.136 migliaia al 31 dicembre 2008 (€1.928 migliaia al 31 dicembre 2007), si riferisce a O-Dodeca B.V. e Kaloyiannis-Koutsikos Distilleries S.A. (per il 25%) e Qingdao Sella & Mosca Winery Co. Ltd (per il 6,33%), tutte consolidate con il metodo dell'integrazione globale.

Si ricorda che, relativamente alle quote di minoranza in Cabo Wabo LLC (20%) e in Sabia S.A. (30%), avendo il Gruppo stipulato opzioni *call/put* per l'acquisto di tali quote residue, le società sono state consolidate al 100% e il relativo debito verso i detentori di tali opzioni è stato rilevato tra le passività finanziarie (si rimanda al successivo paragrafo per maggiori dettagli).

36. Passività finanziarie

Il dettaglio delle passività finanziarie esposte in bilancio è il seguente:

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Passività non correnti		
Prestito obbligazionario	221.564	188.354
<i>Private placement</i>	95.287	99.297
Totale prestito obbligazionario e private placement	316.852	287.651
Debiti e finanziamenti verso banche	887	1.782
<i>Leasing immobiliare</i>	10.531	12.860
Derivati su prestito obbligazionario	20.516	56.899
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	23.817	
Altri finanziamenti	903	1.061
Totale altre passività finanziarie non correnti	56.654	72.602
Passività correnti		
Debiti e finanziamenti verso banche	107.454	114.375
<i>Private placement</i> , quota a breve	8.862	8.378
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	7.475	7.253
Rateo <i>swap</i> su interessi prestiti obbligazionari	1.879	1.747
<i>Leasing immobiliare</i>	3.397	3.171
Passività finanziarie per contratti di copertura	1.123	281
Passività finanziarie per contratti non di copertura	–	46
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	2.745	
Altri finanziamenti	362	293
Totale altri debiti finanziari	25.843	21.168
Totale	506.802	495.796

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 2007	Scadenza	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Debiti e finanziamenti verso banche	3,5% su €, 1,6% su US\$	2008	108.340	116.157
<i>Private placement</i>	fisso 6,43%	2008-2012	104.150	101.938
Prestito obbligazionario	€ Libor 6 mesi + 60 <i>basis point</i> fisso da 4,25% a 4,37% ⁽¹⁾	2015-2018	242.081	245.253
<i>Leasing immobiliare</i>	€ Libor a 3 mesi + 60 <i>basis point</i>	2008-2012	13.928	16.030
Altri finanziamenti	0,90%	2008-2015	1.265	1.355

(1) Tasso applicato alla parte di prestito obbligazionario coperto da *interest rate swap*.

Prestito obbligazionario e private placement

Il prestito obbligazionario, di nominali US\$ 300 milioni, è stato collocato dalla Capogruppo sul mercato istituzionale statunitense nel corso del 2003.

L'operazione è stata strutturata in due *tranche* di US\$ 100 milioni e di US\$ 200 milioni, con scadenze rispettivamente nel 2015 e nel 2018, con rimborso in un'unica soluzione a scadenza (*bullet*).

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

Attraverso uno strumento di *cross currency swap* di copertura, la cui scadenza coincide con quella del prestito coperto, si è provveduto a sterilizzare i rischi relativi alle fluttuazioni dei tassi di cambio del Dollaro USA e dei tassi di interesse e a modificare il profilo di tasso fisso denominato in Dollari USA a tasso variabile su Euro.

La Capogruppo ha inoltre in essere un *interest rate swap*, che comporta, a partire dal mese di luglio 2008, il pagamento di un tasso fisso del 4,25% su un sottostante di US\$ 50 milioni (scadenza 2015) e di 4,37% su un sottostante di US\$ 50 milioni (scadenza 2018).

Inoltre, nel mese di dicembre 2008, la Capogruppo ha stipulato un *interest rate swap* al tasso fisso del 4,28% su un sottostante di US\$ 25 milioni (scadenza 2018) a partire dal mese di luglio 2009.

Si segnala che, successivamente alla data del presente bilancio, sono stati stipulati ulteriori contratti di copertura su un sottostante totale di US\$ 75 milioni (scadenza 2018), a un tasso fisso medio del 4,19%, applicabili a partire dal luglio 2009.

Le variazioni registrate sul valore esposto del prestito obbligazionario nel corso del 2008 si riferiscono unicamente a valorizzazioni delle coperture e dei relativi effetti sul prestito.

Per un'analisi di queste variazioni si rinvia a quanto esposto alla nota 43 - Strumenti finanziari, informazioni integrative.

Il *private placement* rappresenta il prestito di nominali US\$ 170 milioni, collocato da Redfire, Inc. sul mercato istituzionale statunitense nel corso del 2002.

L'operazione è stata strutturata in tre *tranche* di US\$ 20 milioni, US\$ 50 milioni e di US\$ 100 milioni, con scadenze rispettivamente nel 2009 (vita media 5 anni), nel 2012 (vita media 7,5 anni) e nel 2012 (*bullet*). Al 31 dicembre 2008, il debito nominale residuo è di US\$ 137,3 milioni, di cui US\$ 12,3 milioni in scadenza a luglio 2009.

Le cedole, da pagarsi con cadenza semestrale, sono calcolate in base a tassi fissi compresi tra il 5,67% e il 6,49%.

Le variazioni di valore dell'esercizio includono la quota rimborsata nel corso del 2008 (US\$ 12,3 milioni), nonché le valorizzazioni della copertura in essere nel primo semestre e dei relativi effetti sul prestito.

Per un'analisi di queste variazioni si rinvia a quanto esposto alla nota 43 - Strumenti finanziari, informazioni integrative.

Debiti verso banche

Al 31 dicembre 2008 la quota non corrente dei debiti verso banche include il debito residuo di un finanziamento bancario a medio-lungo termine di Société Civile du Domaine de La Margue pari a €369 migliaia.

Inoltre, la voce include per €518 migliaia un finanziamento ricevuto da Sella & Mosca S.p.A., assistito da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su impianti e macchinari.

La quota corrente dei debiti verso le banche, pari a €107.454 migliaia (€114.375 migliaia al 31 dicembre 2007), è riconducibile principalmente a finanziamenti accesi da Campari Finance Belgium S.A., oltre a linee di credito a breve termine e altri finanziamenti utilizzati localmente da alcune controllate.

Leasing

I debiti per *leasing* si riferiscono al *leasing* finanziario posto in essere dalla Capogruppo nel 2004, con scadenza 2012, e riguardante il complesso immobiliare di Novi Ligure.

La voce include inoltre un *leasing* finanziario di Sabia S.A., stipulato su un fabbricato acquisito nel corso del 2008; l'importo residuo di tale finanziamento al 31 dicembre 2008 è di €1.039 migliaia.

Debito per put option e earn out

Il Gruppo, nell'ambito delle due acquisizioni di Cabo Wabo e Sabia S.A., ha previsto l'acquisto delle partecipazioni residue rispettivamente del 20% e 30% attraverso l'esercizio di opzioni *call/put*.

Gli investimenti sono stati iscritti per il 100%, e un debito finanziario corrispondente alla stima delle opzioni è stato rilevato in bilancio; la quota non corrente del debito include pertanto anche queste opzioni, che saranno pagate in parte nel 2012 e in parte nel 2015.

Inoltre, nell'ambito dell'acquisto di X-Rated nel 2007 e dell'acquisizione di Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. nel 2008, sono stati concordati dei pagamenti di *earn out* che saranno calcolati in base ai volumi di vendita incrementali dei prodotti acquistati nei tre anni consecutivi al *closing*.

La parte corrente di questi debiti include, oltre agli oneri per *earn out* stimati per il 2009, i dividendi sulla quota di risultato del 2008 di pertinenza dei soci di minoranza di Cabo Wabo, LLC, Redfire Mexico S.R.L. de C.V. e Destiladora San Nicolas S.A. de C.V. non ancora distribuiti a fine esercizio.

Altri finanziamenti

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

Passività finanziarie per contratti forward

Al 31 dicembre 2008 la voce è riconducibile al *fair value* di contratti di acquisto e vendita a termine di valuta, che si qualificano come operazioni di copertura.

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

Si rimanda per maggiori dettagli alla nota 43 - Strumenti finanziari, informazioni integrative.

37. 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 rimangono in azienda; diversamente, le quote di TFR maturande 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. Poiché le società italiane del Gruppo assolvono 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.

Per la parte di TFR considerata piano a benefici definiti, si tratta di piano *unfunded* che, pertanto, non ha attività al proprio servizio.

Inoltre, alcune società del Gruppo hanno alcuni piani della stessa tipologia verso dipendenti e/o *ex* dipendenti. Tali piani beneficiano di attività al loro servizio.

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

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

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

TFR	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Obbligazioni a benefici definiti	10.378	11.565	12.631	12.534

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

Altri piani	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2006 € / 000	31 dicembre 2005 € / 000
Obbligazioni a benefici definiti	3.561	3.336	2.405	1.754
Attività a servizio del piano (-)	(3.969)	(3.898)	(2.610)	(1.165)
Eccedenza (deficit) del piano	407	562	205	(589)

La tabella che segue mostra i componenti del costo netto dei piani a benefici definiti rilevato a conto economico negli esercizi 2008 e 2007.

Costo netto del beneficio	TFR		Altri piani	
	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Costo per le prestazioni di lavoro corrente	73	112	109	
Oneri finanziari sulle obbligazioni	407	440	157	101
Ricavo atteso sulle attività del piano			(144)	(96)
(Utili) perdite attuariali netti	276	(29)	21	(91)
Effetto di <i>curtailment</i>		72	167	
	756	595	310	(86)

La tabella che segue mostra le variazioni intervenute nel valore attuale dell'obbligazione per benefici definiti nel corso degli esercizi 2008 e 2007.

Variazioni nel valore attuale delle obbligazioni	TFR		Altri piani	
	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Valore attuale al 1 gennaio	11.565	12.631	3.336	2.406
Costo delle prestazioni di lavoro corrente	73	112	109	
Benefici pagati	(2.415)	(1.759)	(129)	(200)
Oneri finanziari sulle obbligazioni	407	440	157	101
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	276	(29)	21	(91)
<i>Curtailment</i>	-	72	167	
Altre variazioni	471	98	(100)	1.121
Valore attuale al 31 dicembre	10.378	11.565	3.561	3.336
Attività a servizio dei piani portate a diretta diminuzione dell'obbligazione			(3.277)	(3.245)
Trattamento di fine rapporto e altri fondi pensione	10.378	11.565	285	92

La tabella che segue mostra le variazioni del *fair value* delle attività a servizio dei piani a benefici definiti intervenute nel corso degli ultimi tre esercizi.

Attività a servizio dei piani	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2006 € / 000
Valore attuale al 1 gennaio	3.898	2.610	1.165
Rendimento atteso	144	96	
Contributi del datore di lavoro	160	336	1.070
Contributi dei partecipanti al piano	63	59	357
Benefici pagati	(644)	(75)	
Estinzioni (<i>settlements</i>)			
Utili (perdite) attuariali sulle obbligazioni	7		18
Altre variazioni	341	873	
Valore attuale al 31 dicembre	3.969	3.898	2.610
Attività a servizio dei piani portate a diretta diminuzione dell'obbligazione	(3.277)	(3.245)	(2.405)
Crediti verso fondi per benefici dipendenti	692	653	205

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

Principali ipotesi attuariali	TFR		Altri piani			
	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007	31 dicembre 2006	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007	31 dicembre 2006
Tasso di sconto	4,5%	4,5%	4,0%	3,3%	4,5%	4,5%
Futuri incrementi salariali	2,1%	3,0%	3,0%	2,0%		
Futuri incrementi delle pensioni		1,3%	1,3%		1,5%	1,5%
Tasso di rendimento atteso delle attività a servizio del piano				3,2%	4,0%	4,0%
Tasso di rotazione del personale	5,0%	5,0%	5,0%			
Tasso di inflazione	2,0%	2,0%	1,5%			

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

38. Fondi rischi

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

	Fondo imposte	Fondo ristrutturazioni industriali	Fondo indennità suppletiva clientela	Altri	Totale
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Saldo al 31 dicembre 2007	3.456	3.508	1.071	3.002	11.038
Accantonamenti	63	–	304	1.879	2.246
Utilizzi	(189)	(1.107)	(304)	(1.830)	(3.430)
Riclassifiche	278	–	9	(278)	9
Differenze cambio e altri movimenti	(310)	–	(6)	(533)	(850)
Saldo al 31 dicembre 2008	3.298	2.401	1.075	2.240	9.013
di cui esborso previsto:					
entro 12 mesi		2.401		816	3.217
oltre 12 mesi	3.298		1.075	1.423	5.796

Il fondo imposte, pari a €3.298 migliaia al 31 dicembre 2008, accoglie principalmente le probabili passività fiscali che potrebbero emergere per la Capogruppo e per Campari Italia S.p.A. dalla verifica avvenuta nel corso del 2006 e proseguita nel 2007, per i periodi di imposta 2003, 2004 e 2005.

Per quanto riguarda gli accantonamenti dell'esercizio, si riferiscono per €63 migliaia a Campari do Brasil Ltda.

Il fondo ristrutturazione industriale, pari alla fine del periodo a €2.401 migliaia, riguarda le passività iscritte a seguito dell'interruzione dell'attività produttiva dello stabilimento di Sulmona nell'anno 2007, in base allo specifico accordo sindacale coerentemente con il programma di misure alternative e di sostegno, sul fronte occupazionale.

La chiusura della procedura a fronte della quale è stato accantonato il fondo in questione, è prevista nel corso 2009, con il relativo utilizzo complessivo del fondo residuo.

L'utilizzo di tale fondo nell'esercizio in corso, pari a €1.107 migliaia, è stato effettuato dalla Capogruppo a fronte delle erogazioni avvenute per coloro che hanno usufruito dell'indennità per lasciare l'azienda.

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 2008 gli altri fondi includono la stima della passività per cause legali diverse e per gli oneri a fronte di transazioni con il personale.

Inoltre accolgono, per quanto riguarda Campari Italia S.p.A., i costi derivanti da contratti già in essere con la clientela, il cui ammontare è definito sulla base di transazioni perfezionate nei primi mesi del 2009, nonché rettifiche alle vendite per omessi sconti, differenze prezzo, resi sulle vendite fatturate nell'anno 2008, per le quali non è possibile determinare in modo certo e oggettivo l'ammontare e la loro manifestazione, alla chiusura del presente bilancio, nonché oneri futuri derivanti da una causa in corso con un fornitore di servizi logistici di trasporto, pari a €1.000 migliaia, il cui accantonamento del periodo è pari a €500 migliaia.

Gli utilizzi pari a €1.830 migliaia sono riconducibili per €827 migliaia alla Capogruppo e per €117 migliaia a Campari Italia S.p.A. e riguardano costi per fatture relative all'esercizio 2007 per accordi promozionali definiti nel 2008.

Per completezza di informazione si ricorda che già al 31 dicembre 2007 era in essere un contenzioso con l'Amministrazione Finanziaria brasiliana, che ha contestato a Campari do Brasil Ltda., in relazione all'IPI (imposta di fabbricazione), la corretta classificazione dei prodotti commercializzati, accertando maggiori imposte e sanzioni per complessivi Real Brasiliani 96,9 milioni (pari a €37,1 milioni).

La società ha intrapreso le opportune azioni per contestare integralmente la suddetta pretesa, avvalendosi di noti professionisti locali e, in base ai pareri da questi espressi, si è ritenuto non sussistano ancora oggi i presupposti per effettuare un apposito accantonamento.

Pertanto, anche nel bilancio al 31 dicembre 2008 non è stato accantonato alcun fondo a tale titolo.

39. Debiti verso fornitori e altre passività correnti

La voce risulta così composta

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Debiti commerciali verso fornitori terzi	151.133	153.290
Debiti commerciali verso società collegate	1.012	3.262
Debiti verso fornitori	152.145	156.552
Personale	16.682	18.728
Agenti	4.908	4.395
Risconti passivi	4.900	4.689
Risconti plusvalenze realizzate	2.548	3.296
Debiti per contributi ricevuti non ancora certi	2.443	1.011
Altri	9.247	7.317
Altre passività correnti	40.727	39.437

La variazione dell'area di consolidamento per i debiti commerciali è pari a €3.623 migliaia.

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

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

Solo in seguito al collaudo degli impianti stessi i contributi potranno assumere carattere di certezza e saranno imputati a conto economico in base alla vita utile degli impianti stessi.

Il dettaglio degli incassi è evidenziato nel paragrafo successivo.

L'incremento della voce altri pari a € 1.924 migliaia include € 900 migliaia iscritti dalla Capogruppo; tale importo corrisponde all'anticipo incassato a titolo di caparra confirmatoria per il preliminare di vendita, stipulato nel corso dell'esercizio, relativo al terreno sito a Ponte Galeria a Roma.

Di seguito si riporta lo scadenziario dei debiti fornitori e di alcune voci delle altre passività correnti, in particolare i debiti verso agenti e la voce altri della tabella di cui sopra.

31 dicembre 2008	A vista € / 000	Entro 1 anno € / 000	Da 1 a 2 anni € / 000	Da 3 a 5 anni € / 000	Più di 5 anni € / 000	Totale € / 000
Debiti fornitori	28.060	123.079	1.007	–	–	152.145
Altri debiti	1.207	12.409	538	–	–	14.154
Totale	29.267	135.488	1.545	–	–	166.300

31 dicembre 2007	A vista € / 000	Entro 1 anno € / 000	Da 1 a 2 anni € / 000	Da 3 a 5 anni € / 000	Più di 5 anni € / 000	Totale € / 000
Debiti fornitori	17.545	138.985	21	–	–	156.552
Altri debiti	183	11.166	362	–	–	11.712
Totale	17.728	150.152	383	–	–	168.263

40. 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. a fronte del piano della Regione Sardegna (POR) su impianti di vigneto in fase di pre-produzione.

31 dicembre 2008	Debiti per anticipi € / 000	Risconti passivi € / 000
Saldo al 1 gennaio 2008	1.011	3.797
Incassi dell'esercizio	1.909	
Contributi aventi assunto carattere di certezza	(337)	337
Riconosciuti a conto economico	(285)	(362)
Altre variazioni	145	
Saldo al 31 dicembre 2008	2.443	3.772

31 dicembre 2007	Debiti per anticipi € / 000	Risconti passivi € / 000
Saldo al 1 gennaio 2007	2.188	2.795
Incassi dell'esercizio	639	11
Contributi aventi assunto carattere di certezza	(1.524)	1.524
Riconosciuti a conto economico		(671)
Altre variazioni	(292)	138
Saldo al 31 dicembre 2007	1.011	3.797

41. Debiti per imposte

La voce risulta così composta:

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Imposte sul reddito	8.056	7.572
Debiti verso controllante per consolidato fiscale	16.464	20.107
Debiti verso controllante per I.V.A. di Gruppo	5.552	-
Imposta sul valore aggiunto	6.076	7.115
Imposta di fabbricazione sull'alcool	20.689	17.022
Ritenute e tasse diverse	2.436	2.777
	59.273	54.592

I debiti verso controllante per consolidato fiscale al 31 dicembre 2008 si riferiscono ai debiti per imposte sui redditi delle controllate italiane di Davide Campari-Milano S.p.A. nei confronti di Fincorus S.p.A.

Per un approfondimento dei saldi esposti verso parti correlate, si rimanda alla nota 46 - Parti correlate.

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

I debiti in questione sono tutti scadenti entro 12 mesi.

42. Piano di stock option

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

Scopo 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 della assegnazione delle azioni 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 modificazioni della normativa vigente o a seguito di altre ragioni oggettive che ne consiglino la modificazione.

La prima assegnazione dei diritti, effettuata nel luglio del 2001, era incondizionata e prevedeva la possibilità di esercizio dal giorno successivo alla scadenza del piano, ovvero il 30 giugno 2006.

Tali opzioni sono state interamente esercitate nel luglio del 2006.

Nel corso del 2004 e del 2005 sono state deliberate ulteriori 4 attribuzioni di *stock option*, anch'esse disciplinate dal piano quadro approvato dall'assemblea degli azionisti il 2 maggio 2001; tali attribuzioni prevedono la possibilità di esercizio per un periodo di 30 giorni dal giorno successivo alla scadenza delle opzioni assegnate nel 2004, ovvero il 30 giugno 2009, mentre sono previste delle finestre comprese nel periodo novembre 2009 - novembre 2011 per le assegnazioni del 2005; il prezzo di sottoscrizione delle azioni è pari al prezzo medio ponderato di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite.

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

Nel 2007 sono state deliberate nuove attribuzioni di *stock option* con possibilità di esercizio di 4 finestre mensili negli esercizi tra febbraio 2012 e agosto 2014.

Nel 2008 sono state deliberate nuove attribuzioni di *stock option* con possibilità di esercizio di 4 finestre mensili negli esercizi tra febbraio 2012 e agosto 2014; il numero di diritti concessi è stato di 7.703.905, per l'acquisto di altrettante azioni a un prezzo medio di assegnazione di €5,69, pari alla media ponderata del prezzo di borsa del mese precedente al giorno in cui le opzioni sono state attribuite.

Le società italiane del Gruppo hanno identificato l'evento per il riconoscimento della passività per contributi sociali come il momento di esercizio dell'opzione da parte del dipendente.

Pertanto, la passività per contributi è calcolata e iscritta in bilancio al momento dell'esercizio dell'opzione da parte del dipendente stesso.

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

	31 dicembre 2008		31 dicembre 2007	
	numero di azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio €	numero di azioni	Prezzo medio di assegnazione/ esercizio €
Diritti esistenti all'inizio del periodo	11.047.120	5,38	11.951.311	5,84
Diritti concessi nel periodo	7.703.905	5,69	1.266.890	7,74
(Diritti annullati nel periodo)	(500.085)	7,39	(1.634.720)	6,53
(Diritti esercitati nel periodo) (*)	–	–	(536.361)	3,98
(Diritti scaduti nel periodo)	–	–	–	–
Diritti esistenti alla fine del periodo	18.250.940	5,89	11.047.120	5,38

di cui esercitabili alla fine del periodo

(*) il prezzo medio di mercato alla data di esercizio è di stato di €8,41 nel 2007.

La vita media residua delle opzioni esistenti al 31 dicembre 2008 è di 3,4 anni (3,2 anni al 31 dicembre 2007). L'intervallo dei valori dei prezzi di esercizio di queste opzioni è compreso, diviso in intervalli annuali delle assegnazioni, è il seguente:

	Prezzo medio di esercizio €
Assegnazioni 2004	3,99
Assegnazioni 2005	6,20
Assegnazioni 2006	7,66
Assegnazioni 2007	7,74
Assegnazioni 2008	5,69

Il *fair value* medio delle opzioni concesse durante l'esercizio 2008 è di €1,08 (€1,89 nel 2007).

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

La volatilità è stata stimata con l'ausilio dei dati forniti da un *provider* di informazioni di mercato, condivisi con un primario istituto di credito, e corrisponde alla stima di volatilità del titolo nel periodo coperto dal piano. Le ipotesi assunte per la valutazione del *fair value* delle opzioni emesse nel 2008 e 2007 sono le seguenti.

	2008	2007
Dividendi attesi (€)	0,11	0,11
Volatilità attesa (%)	19%	17%
Volatilità storica (%)	23%	15%
Tasso di interesse di mercato	3,50%	4,52%
Vita attesa opzioni (anni)	6,04	5,00
Prezzo di esercizio (€)	5,69	7,74

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 €	
	2008	2007	2008	2007
Saldo al 1 gennaio	1.044.454	1.350.547	7.009.752	5.422.370
Acquisti	896.293	1.580.268	4.510.171	11.132.207
Vendite			(1.886.361)	(9.544.825)
Saldo al 31 dicembre	1.940.747	1.044.454	11.519.923	7.009.752
% sul capitale sociale	0,67%	0,36%		

43. 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.

31 dicembre 2008	Finanziamenti e crediti € / 000	Passività finanziarie al costo ammortizzato € / 000	Derivati di copertura € / 000	
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	172.558			
Crediti finanziari correnti	4.093			
Altre attività finanziarie non correnti	4.573			
Crediti commerciali	272.096			
Altri crediti	32.447			
Debiti verso banche		(108.340)		
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare		(13.928)		
Prestito obbligazionario		(221.564)		
<i>Private placement</i>		(104.150)		
Ratei su prestiti obbligazionari		(7.475)		
Altre passività finanziarie		(1.265)		
Debito per <i>put option</i>		(26.562)		
Debiti commerciali		(152.145)		
Altri debiti		(40.727)		
Passività non correnti per derivati di copertura			(20.516)	
Passività correnti per derivati di copertura			(3.002)	
Totale	485.768	(676.157)	(23.518)	
31 dicembre 2007	Finanziamenti e crediti € / 000	Passività finanziarie al costo ammortizzato € / 000	Attività e passività valutate al <i>fair value</i> con variazioni a conto economico € / 000	Derivati di copertura € / 000
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	199.805			
Crediti finanziari correnti	1.175			
Altre attività finanziarie non correnti	104			
Crediti commerciali	279.986			
Altri crediti	37.140			
Debiti verso banche		(116.157)		
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare		(16.030)		
Prestito obbligazionario		(188.354)		
<i>Private placement</i>		(107.675)		
Ratei su prestiti obbligazionari		(7.253)		
Altre passività finanziarie		(1.355)		
Debiti commerciali		(156.552)		
Altri debiti		(39.436)		
Attività non correnti per derivati di copertura				5.736
Attività correnti per derivati di copertura				1.704
Passività non correnti per derivati di copertura				(56.899)
Passività correnti per derivati di copertura				(2.028)
Passività per derivati non di copertura			(46)	
Totale	518.210	(632.811)	(46)	(51.487)

Fair value delle attività e passività finanziarie

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.

	valore di bilancio		<i>fair value</i>	
	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	172.558	199.805	172.558	199.805
Rateo interessi su <i>swap</i> su <i>private placement</i>		126		126
Attività per altri derivati di copertura		1.577		1.577
Altri crediti finanziari correnti	4.093	1.175	4.093	1.175
Attività per derivato su <i>private placement</i>		5.736		5.736
Altre attività finanziarie non correnti	4.573	104	4.573	104
Attività finanziarie	181.224	208.523	181.224	208.523
Debiti verso banche	108.340	116.157	108.340	116.157
Debiti per <i>leasing</i> immobiliare	13.928	16.030	12.931	16.522
Prestito obbligazionario	221.564	188.354	214.640	178.175
<i>Private placement</i>	104.150	107.675	97.888	107.004
Rateo interessi su prestiti obbligazionari	7.475	9.000	7.475	9.000
Passività per derivato su prestito obbligazionario	20.516	56.899	20.516	56.899
Passività per altri derivati di copertura	3.002	281	3.002	281
Passività per altri derivati non di copertura		46		46
Altri finanziamenti	1.265	1.355	1.265	1.355
Debiti per <i>put option</i> e <i>earn out</i>	26.562		26.562	
Passività finanziarie	506.802	495.796	492.619	485.437
Attività (passività) finanziarie nette	(325.578)	(287.272)	(311.395)	(276.913)

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 residui, ai tassi 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; non vengono pertanto esposti nella tabella sottostante.

Attività di copertura

Il Gruppo 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 2008		31 dicembre 2007	
	Attività € / 000	Passività € / 000	Attività € / 000	Passività € / 000
Derivati a copertura di valore equo				
<i>Interest rate swap su private placement</i>			5.736	
<i>Interest rate e currency swap</i> su prestito obbligazionario		(32.194)		(70.772)
<i>Ratei su swap private placement</i> e prestito obbligazionario		(1.879)	126	(1.747)
Contratti a termine sui cambi		(98)	419	
	-	(34.171)	6.281	(72.519)
Derivati a copertura di flussi di cassa				
<i>Interest rate swap</i> su prestito obbligazionario		11.678		13.873
Contratti a termine sui cambi per operazioni future		(1.025)	1.158	(281)
	-	10.653	1.158	13.592
Derivati non di copertura		-		(46)
Totale derivati	-	(23.518)	7.440	(58.972)

Si segnala che, al 31 dicembre 2007, la Capogruppo e Redfire, Inc. avevano in essere degli strumenti di *interest rate swap* di copertura su prestito obbligazionario e *private placement* negoziati con Lehman Brothers.

A seguito del *default* della banca annunciato nel mese di settembre 2008, il Gruppo ha esercitato la facoltà di *early termination* da detti contratti.

I relativi crediti alla data di *default* sono stati riclassificati tra i crediti finanziari e adeguati al loro presunto valore di realizzo, in base a un valore di recupero stimato del 30%; il credito residuo è esposto tra le attività finanziarie non correnti e ammonta a €4.573 migliaia al 31 dicembre 2008.

Per quanto riguarda gli effetti a conto economico di tale evento, si rimanda al paragrafo 18 - Oneri e proventi finanziari.

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 su debito obbligazionario*

Alla data del presente bilancio è in essere un *cross currency swap* sui cambi di complessivi nozionali US\$ 300 milioni sul prestito obbligazionario della Capogruppo.

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.

La variazione del *fair value* di detti strumenti rilevata a conto economico dell'esercizio 2008 è positiva per €33.550 migliaia.

La perdita registrata sullo strumento coperto è pari a €33.210 migliaia.

Inoltre, al 31 dicembre 2008 il *cross currency swap* della Capogruppo ha un *fair value* negativo di €32.194 migliaia, esposto tra le passività finanziarie non correnti.

- *Copertura di debiti e crediti in valuta*

Campari International S.A.M. al 31 dicembre 2008 ha 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.

Il *fair value* dei contratti alla data di bilancio è iscritto tra le passività finanziarie correnti, per €98 migliaia.

Si riepilogano di seguito complessivamente gli utili e le perdite su strumenti di copertura e su strumenti coperti per quanto riguarda le coperture di *fair value* del Gruppo.

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Utili sullo strumento di copertura	34.041	3.877
Perdite sullo strumento di copertura	(344)	(16.859)
Totale utili (perdite) su strumento di copertura	33.697	(12.982)
Utili sullo strumento coperto	373	17.502
Perdite sullo strumento coperto	(33.708)	(3.753)
Totale utili (perdite) su strumento coperto	(33.335)	13.749

- *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 su debito obbligazionario*

Il Gruppo ha in essere un *interest rate swap*, che comporta il pagamento del tasso fisso del 4,25% su un sottostante di US\$ 50 milioni (scadenza 2015) e di 4,37% su un sottostante di US\$ 50 milioni (scadenza 2018) a partire dal mese di luglio 2008.

Inoltre, nel mese di dicembre 2008, la società ha stipulato un *interest rate swap* che comporta l'applicazione di un tasso fisso del 4,28% su un sottostante di US\$ 25 milioni (scadenza 2018) a partire da luglio 2009.

Avendo la copertura soddisfatto i requisiti di efficacia, è stata iscritta un'apposita riserva di patrimonio netto, per un valore lordo di €19.493 migliaia; tale valore include le variazioni di *fair value* dei contratti derivati accesi con Lehman Brothers, e registrate prima del *default* della banca.

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 utile non realizzato di €6.491 migliaia è stato rilevato nella riserva stessa, unitamente al correlato effetto fiscale differito pari a €1.785 migliaia.

Inoltre, un ammontare di €871 migliaia è stato riversato dalla riserva a conto economico (il correlato effetto fiscale, pari a €239 migliaia, è stato riclassificato tra gli utili a nuovo).

Di seguito si riporta uno scadenziario indicante, al 31 dicembre 2008, i periodi in cui i flussi di cassa relativi alla parte coperta del debito sono attesi; si precisa che i flussi riguardano solo gli interessi e non sono stati attualizzati.

31 dicembre 2008	entro l'anno € / 000	1-5 anni € / 000	oltre 5 anni € / 000	totale € / 000
Flussi di cassa in uscita	5.543	22.171	22.232	49.946

31 dicembre 2008	entro l'anno € / 000	1-5 anni € / 000	oltre 5 anni € / 000	totale € / 000
Flussi di cassa in uscita	3.816	24.754	32.719	61.289

• *Copertura di vendite e acquisti futuri in valuta*

Al 31 dicembre 2008, il Gruppo detiene contratti a termine sui cambi, designati come strumenti di copertura sulle vendite e acquisti futuri attesi in base alle proprie stime di vendita e acquisti 2009, 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.

Le principali valute coperte risultano essere il Dollaro USA, per un importo nominale di US\$ 11,6 milioni, lo Yen Giapponese per JPY 1,0 milioni e il dollaro canadese per CAD 3,6 milioni.

La copertura ha soddisfatto i requisiti di efficacia e una perdita non realizzata di €1.045 migliaia è stata sospesa nelle riserve di patrimonio netto al netto delle relative imposte differite.

La manifestazione di tali flussi di cassa avverrà interamente nel 2009.

Di seguito si riportano i movimenti complessivi della riserva di *cash flow hedging* e delle imposte differite ad essa connesse.

31 dicembre 2008	Importo lordo € / 000	Effetto fiscale € / 000	Importo netto € / 000
Saldo iniziale	14.749	(3.876)	10.873
Portato a conto economico nell'esercizio	(1.747)	61	(1.686)
Rilevato a patrimonio nell'esercizio	5.446	(1.858)	3.588
Riclassificato a utili a nuovo		239	239
Importo riserva 31 dicembre 2008	18.448	(5.434)	13.014
Inefficacia rilevata a conto economico	(20)	(1)	(21)

31 dicembre 2007	Importo lordo € / 000	Effetto fiscale € / 000	Importo netto € / 000
Saldo iniziale	4.113	(1.113)	3.000
Rilevato a conto economico nell'esercizio	(939)	66	(873)
Rilevato a patrimonio nell'esercizio	11.575	(3.004)	8.572
Rilevato a patrimonio nell'esercizio per variazione aliquote fiscali		174	174
Importo riserva 31 dicembre 2007	14.749	(3.876)	10.873
Inefficacia rilevata a conto economico	(29)		(29)

44. 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 medie e elevate (grande distribuzione e distributori nazionali e internazionali) in relazione alle quali sono effettuati preventivamente controlli di merito creditizio.

Inoltre, le condizioni commerciali concesse inizialmente sono particolarmente restrittive.

In seguito, ogni società attua una procedura di valutazione e controllo del proprio portafoglio clienti.

Le perdite su crediti storicamente registrate sono molto basse in rapporto al fatturato e non richiedono apposite coperture e/o assicurazioni.

L'importo massimo del rischio alla data del bilancio è pari al valore contabile delle attività finanziarie per crediti commerciali.

Le transazioni finanziarie sono effettuate con primarie istituzioni 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 2008 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 39 - Debiti verso fornitori e altre passività correnti.

31 dicembre 2008	A vista €/ 000	Entro 1 anno €/ 000	Da 1 a 2 anni €/ 000	Da 3 a 5 anni €/ 000	Più di 5 anni €/ 000	Totale €/ 000
Debiti e finanziamenti verso banche		107.454	264	600	142	108.460
Prestito obbligazionario		9.765	9.765	29.295	250.172	298.998
Passività per derivati su prestito obbligazionario		(629)	(1.721)	1.138	48.477	47.265
<i>Private placement</i>		14.904	11.578	91.566	–	118.048
<i>Leasing</i> immobiliare		3.494	3.494	6.530	–	13.518
Altri debiti finanziari		196	196	588	393	1.373
Totale passività finanziarie	–	135.183	23.575	129.718	299.185	587.661

31 dicembre 2007	A vista €/ 000	Entro 1 anno €/ 000	Da 1 a 2 anni €/ 000	Da 3 a 5 anni €/ 000	Più di 5 anni €/ 000	Totale €/ 000
Debiti e finanziamenti verso banche		114.695	925	518	623	116.761
Prestito obbligazionario		9.232	9.232	18.463	254.972	291.899
Passività per derivati su prestito obbligazionario		3.259	1.551	4.207	68.800	77.817
<i>Private placement</i>		14.589	14.086	26.970	75.970	131.615
<i>Leasing immobiliare</i>		3.494	3.494	6.988	3.036	17.012
Altri debiti finanziari		196	196	392	785	1.569
Totale passività finanziarie	-	145.465	29.484	57.538	404.186	636.673
Attività per derivato su <i>private placement</i>		(2.178)	(2.768)	(3.048)	(424)	(8.418)
Passività finanziarie al netto delle attività di copertura	-	143.287	26.715	54.491	403.762	628.255

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.

Il *private placement* di Redfire, Inc. è anch'esso regolato a tasso fisso.

Il prestito obbligazionario della Capogruppo, 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, sempre tramite la stipulazione di contratti derivati, a tasso fisso tramite l'utilizzo di *Interest rate swap* in Euro.

Pertanto, al 31 dicembre 2008 la quota di debito a tasso fisso è pari al 40% circa del totale.

Si segnala che, a seguito del *credit crunch* verificatosi nell'ultimo trimestre 2008, gli *spread* applicati dalle banche ai finanziamenti sono sensibilmente aumentati; il Gruppo rimane esposto a tale rischio per la parte di debito corrente e per eventuali nuovi finanziamenti a lungo termine.

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 costante 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 dell'attività compensa la variazione del debito sottostante, con effetto praticamente nullo a conto economico. Inoltre sono inclusi gli effetti netti imposte degli effetti di conto economico descritti sopra.

31 dicembre 2008	Incremento / decremento dei tassi di interesse in punti percentuali	Conto economico	
		Aumento tassi interesse € / 000	Diminuzione tassi di interesse € / 000
Euro	+ / - 260 <i>basis point</i>	72	-72
Dollaro USA	+ / - 350 <i>basis point</i>	863	-863
Altre valute	+/-170 <i>basis point</i> su CHFLibor, +/- 410 <i>basis point</i> su GBP Libor, +/-230 <i>basis point</i> su R\$ Libor	440	-440
Effetto totale		1.375	-1.375

31 dicembre 2007	Incremento / decremento dei tassi di interesse in punti percentuali	Conto economico	
		Aumento tassi interesse € / 000	Diminuzione tassi di interesse € / 000
Euro	+ / - 11 <i>basis point</i>	-11	11
Dollaro USA	+ / - 168 <i>basis point</i>	513	-513
Altre valute	+/-16 <i>basis point</i> su CHF Libor, +/- 47 <i>basis point</i> su GBP Libor, + /-136 <i>basis point</i> su R\$ Libor	301	-301
Effetto totale		802	-802

• 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 41,2% delle vendite nette del Gruppo del 2008.

Tuttavia, la presenza di strutture stabili del Gruppo in paesi quali Stati Uniti, Brasile 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 il *private placement* denominato in Dollari USA in essere localmente e acceso 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 rappresenta unicamente il 4% circa delle vendite consolidate nel 2008.

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

La tabella seguente mostra gli effetti del conto economico del Gruppo alla sensitività di una possibile variazione nei 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.

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 delle previsioni attese dalle agenzie di informazioni finanziarie alla data di bilancio.

Gli effetti sul conto economico riguardano la variazione del *fair value* di attività e passività monetarie detenute in valuta diversa dalla valuta funzionale.

Le tipologie di operazioni che rientrano 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.

Inoltre, sono inclusi gli effetti al netto delle imposte differite degli impatti di conto economico descritti sopra.

31 dicembre 2008	variazione del tasso di cambio in %	Conto economico		Patrimonio netto	
		Aumento tassi di cambio	Diminuzione tassi di cambio	Aumento tassi di cambio	Diminuzione tassi di cambio
		€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Dollaro USA	+ / - 13%	-	-	-559	507
Altre valute	+ / - 10%	-	-	-1.294	446
Effetto totale		-	-	-1.853	953

31 dicembre 2008	variazione del tasso di cambio in %	Conto economico		Patrimonio netto	
		Aumento tassi di cambio	Diminuzione tassi di cambio	Aumento tassi di cambio	Diminuzione tassi di cambio
		€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Dollaro USA	+ / - 11%	-	-	-532	664
Altre valute	+ / - 2%	-	-	-106	110
Effetto totale		-	-	-638	774

45. Impegni e rischi

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

Leasing operativo non annullabile - Gruppo Campari come locatario

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

Pagamenti minimi futuri per leasing operativo	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007
	€ / 000	€ / 000
Entro un anno	2.225	3.023
Tra uno e cinque anni	3.253	4.439
Oltre cinque anni	-	

L'importo esposto in tabella è riconducibile a locazioni di automobili, *computer* e macchine elettroniche diverse; sono esclusi gli affitti di fabbricati e uffici.

Leasing finanziario non annullabile - Gruppo Campari come locatario

L'impegno relativo ai contratti di *leasing* finanziario stipulati dalla Capogruppo nel corso del 2003 (relativo al complesso immobiliare di Novi Ligure) e dalla neo-controllata Sabia S.A, prevedono i seguenti pagamenti minimi futuri; si espone inoltre il raccordo tra questi e il loro valore attuale.

<i>Leasing finanziario</i>	31 dicembre 2008		31 dicembre 2007	
	Pagamenti minimi futuri	Valore attuale dei pagamenti futuri	Pagamenti minimi futuri	Valore attuale dei pagamenti futuri
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Entro un anno	3.703	3.382	3.557	3.171
Tra uno e cinque anni	10.925	10.478	13.523	12.860
Oltre cinque anni	–			
Totale pagamenti minimi	14.627	13.860	17.080	16.030
Oneri finanziari	(767)		(1.049)	
Valore attuale dei pagamenti minimi futuri	13.860	13.860	16.030	16.030

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

Tali impegni ammontano a €17,1 milioni, scadenti entro l'esercizio.

Gli impegni si riferiscono per €16 milioni circa alla Capogruppo, riferiti al contratto per la costruzione della nuova sede a Sesto San Giovanni e per il nuovo magazzino prodotti finiti a Novi Ligure.

Altri impegni

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

- acquisti di materie prime riferibili a vino e uve per la produzione dei vini e spumanti Cinzano; si tratta di contratti pluriennali stipulati direttamente con i conferenti degli stessi, conformemente a quanto previsto dall'accordo dei produttori di Moscato d'Asti;
- impegni contrattuali per acquisto di materiali e servizi pubblicitari;
- impegni contrattuali per l'acquisto di abbigliamento, merci, materiali di manutenzione e sussidiari, nonché servizi correlati all'attività delle unità produttive;
- impegni per locazioni riferibili a canoni passivi, pari a €4,8 milioni, relativi al contratto di affitto stipulato dalla Capogruppo per l'immobile sito in Via Filippo Turati a Milano, sede di alcune delle società italiane del Gruppo;
- contratti di sponsorizzazione.

Restrizioni sulla titolarità e proprietà di immobili, impianti e macchinari impegnati a garanzia di passività

Il Gruppo ha in essere alcuni finanziamenti, per un importo residuo di €710 migliaia, assistiti da ipoteche su terreni e fabbricati e da privilegi su macchinari e impianti.

L'importo originario di queste garanzie era pari a €5,3 milioni.

Altre garanzie

Il Gruppo ha emesso altre forme di garanzia verso terzi rappresentate da fidejussioni a dogane per accise per €43,7 milioni al 31 dicembre 2008 (€31,8 milioni al 31 dicembre 2007).

46. Informativa su parti correlate

Davide Campari-Milano S.p.A. è controllata da Alicros S.p.A. (con la quale il Gruppo non ha effettuato transazioni), che è a sua volta controllata da Fincorus S.p.A.

Nel corso del 2007, Fincorus 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 ss. T.U.I.R., per gli esercizi 2007, 2008 e 2009.

Pertanto, i crediti e debiti fiscali per imposte sul reddito delle singole società italiane vengono iscritti verso la controllante della Capogruppo, Fincorus S.p.A.

Al 31 dicembre 2008, il Gruppo espone un credito per consolidato fiscale di Davide Campari-Milano S.p.A verso la controllante Fincorus S.p.A pari a €1.536 migliaia, e un debito delle società controllate italiane verso la controllante Fincorus S.p.A pari a €16.464 migliaia.

Nella tabella seguente si espone il saldo netto a debito pari a €14.928 migliaia.

Inoltre, nel corso del 2008, Fincorus S.p.A., Davide Campari-Milano S.p.A. e le sue controllate italiane, hanno aderito all'opzione per il regime I.V.A. di Gruppo per il triennio 2008-2010 ai sensi dell'articolo 73 comma 3 del D.P.R. 633/72.

Al 31 dicembre 2008, la Capogruppo e le società controllate italiane presentano una situazione debitoria verso Fincorus S.p.A. per €5.552 migliaia.

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.

In ossequio a quanto richiesto dalla Comunicazione Consob DEM 6064293 del 28 luglio 2006, la tabella che segue mostra gli ammontari dei rapporti divisi per natura posti in essere con le parti correlate.

31 dicembre 2008	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Crediti finanziari	Crediti (debiti) per consolidato fiscale	Crediti (debiti) per I.V.A. di Gruppo	Altri
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Fior Brands Ltd .	1.144	–	16	–	–	–
International Marques V.o.f.	1.483	(252)	–	–	–	–
M.C.S. S.c.a.r.l.	2.565	(697)	621	–	–	14
Summa S.L.	–	(63)	–	–	–	–
Fincorus S.p.A				(14.928)	(5.552)	–
	5.192	(1.012)	636	(14.928)	(5.552)	14
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	2%	1%	16%	28%	11%	0%

31 dicembre 2007	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Crediti finanziari	Crediti (debiti) per consolidato fiscale	Crediti (debiti) per I.V.A. di Gruppo	Altri
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Fior Brands Ltd.	1.485	(269)	67	–	–	–
International Marques V.o.f.	1.330	(358)	–	–	–	–
M.C.S. S.c.a.r.l.	2.340	(769)	756	–	–	14
Summa S.L.	3.397	(1.865)	–	–	–	–
Fincorus S.p.A.	–	–	–	(17.107)	–	–
	8.553	(3.262)	823	(17.107)	–	14
Incidenza % sulla relativa voce di bilancio	3%	2%	29%	36%	–	0%

31 dicembre 2008	Vendita merci	Contributi promozionali	Altri proventi e oneri	Proventi finanziari	Risultati delle <i>joint venture</i>
	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000	€ / 000
Fior Brands Ltd.	–	–	232	–	–
International Marques V.o.f.	3.813	(1.636)	46	–	65
M.C.S. S.c.a.r.l.	8.370	(1.516)	36	19	177
Summa S.L.	740	(918)	(1.585)	–	(12)
	12.922	(4.070)	(1.270)	19	230

31 dicembre 2007	Vendita merci € / 000	Contributi promozionali € / 000	Altri proventi e oneri € / 000	Proventi finanziari € / 000	Risultati delle <i>joint venture</i> € / 000
Fior Brands Ltd.	1.609	(1.028)	(252)	90	(614)
International Marques V.o.f.	3.675	(1.806)	14	–	107
M.C.S. S.c.a.r.l.	7.167	(2.367)	49	38	200
Summa S.L.	7.076	(4.067)	24	–	3
	19.527	(9.268)	(165)	128	(303)

I finanziamenti in essere riguardano un finanziamento a MCS S.c.a.r.l. di €621 migliaia al 31 dicembre 2008 erogati da Campari Finance Belgium S.A.

Questo finanziamento genera interessi ad un tasso variabile Euribor 3 mesi + 25 *basis point*.

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

	31 dicembre 2008 € / 000	31 dicembre 2007 € / 000
Benefici a breve termine	4.032	5.647
Benefici a contribuzione definita	42	39
<i>Stock option</i>	1.026	823
	5.100	6.509

47. 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 area	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007
Produzione	673	686
Vendita e distribuzione	654	593
Generale	319	310
Totale	1.646	1.589

per categoria	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007
Dirigenti	109	96
Impiegati	974	918
Operai	564	575
Totale	1.646	1.589

per area geografica	31 dicembre 2008	31 dicembre 2007
Italia	837	859
Esteri	809	730
Totale	1.646	1.589

48. Eventi successivi alla chiusura dell'esercizio

Acquisizione di Odessa

Il 13 marzo 2009 il Gruppo Campari ha acquisito il 99,25% del capitale della società ucraina CJSC 'Odessa Plant of Sparkling Wines'.

Si rinvia per maggiori informazioni al relativo paragrafo dei commenti degli amministratori.

Milano, 18 marzo 2009

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, Stefano Saccardi, in qualità di Amministratori Delegati di Davide Campari-Milano S.p.A., 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'art. 154-bis, commi 3 e 4, del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58:

- 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 2008.

2. Si attesta, inoltre, che il bilancio consolidato al 31 dicembre 2008:

a) corrisponde alle risultanze dei libri e delle scritture contabili;

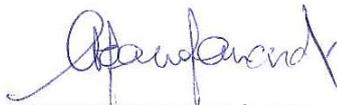
b) è redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dalla Commissione Europea secondo la procedura di cui all'articolo 6 del Regolamento (CE) 1606/02 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002 e, a quanto consta, è idoneo a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento.

Milano, 18 marzo 2009



Amministratore Delegato

Robert Kunze-Concewitz



Amministratore Delegato
Stefano Saccardi

Amministratore Delegato
e Dirigente preposto alla redazione
dei documenti contabili societari



Paolo Marchesini

RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE



Reconta Ernst & Young S.p.A.
Via della Chiusa, 2
20123 Milano
Tel. (+39) 02 722121
Fax (+39) 02 72212037
www.ey.com

**Relazione della società di revisione
ai sensi dell'art. 156 del D. Lgs. 24.2.1998, n. 58**

Agli Azionisti della
Davide Campari-Milano S.p.A.

1. Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico, dal prospetto dei movimenti del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, della Davide Campari-Milano S.p.A. e sue controllate ("Gruppo Campari") chiuso al 31 dicembre 2008. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'art. 9 del D. Lgs. n. 38/2005, compete agli amministratori della Davide Campari-Milano S.p.A.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile.

2. Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato sia viziato da errori significativi e se i risultati, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.

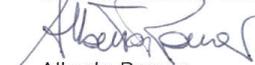
Per il giudizio relativo al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 10 aprile 2008.

3. A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Campari al 31 dicembre 2008 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'art. 9 del D. Lgs. n. 38/2005; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico, le variazioni del patrimonio netto ed i flussi di cassa del Gruppo Campari per l'esercizio chiuso a tale data.

4. La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione, in conformità a quanto previsto dalle norme di legge e dai regolamenti, compete agli amministratori della Davide Campari-Milano S.p.A.. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dall'art. 156, comma 4-bis, lettera d), del D. Lgs. n. 58/1998. 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 è coerente con il bilancio consolidato del Gruppo Campari al 31 dicembre 2008.

Milano, 10 aprile 2009

Reconta-Ernst & Young S.p.A.


Alberto Romeo
(Socio)

Reconta Ernst & Young S.p.A.
Sede Legale: 00196 Roma - Via G.D. Romagnosi, 18/A
Capitale Sociale € 1.402.500,00 i.v.
Iscritta alla S.O. del Registro delle Imprese presso la C.C.I.A.A. di Roma
Codice fiscale e numero di iscrizione 00434000584
P.I. 00891231003
Iscritta all'Albo Revisori Contabili al n. 70945 Pubblicato sulla G.U.
Suppl. 13 - IV Serie Speciale del 17/2/1998
Iscritta all'Albo Speciale delle società di revisione
Consob al progressivo n. 2 delibera n.10831 del 16/7/1997

A member firm of Ernst & Young Global Limited

RELAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE

DAVIDE CAMPARI MILANO S.p.A.

sede in via Filippo Turati, 27 – MILANO

Capitale Sociale 29.040.000 Euro

Codice Fiscale – Registro Imprese 06672120158 – REA n. 1112227

Relazione del Collegio dei Sindaci sul Bilancio Consolidato di gruppo

al 31/12/2008 ai sensi dell'art. 41 del D. Lgs. 9/4/1991, n.127

– * * * * * –

Ai soci dell'impresa capogruppo Davide Campari Milano S.p.a..

Nell'ambito dei nostri compiti abbiamo controllato, ai sensi dell'art. 41 del D.Lgs. 127/91, il bilancio consolidato della capogruppo Davide Campari Milano S.p.a. al 31/12/2008 redatto secondo i principi internazionali IAS/IFRS, giusta la previsione legislativa 28/2/2005 n. 38 in esecuzione del Regolamento Comunitario n. 1606 del 18/7/2002. Il bilancio al 31/12/2008 chiude con un risultato netto di Euro/migliaia 126.746 (di cui Euro/migliaia 199 di spettanza di terzi), un totale attivo di Euro/migliaia 1.803.107, un patrimonio netto di Euro/migliaia 954.997 (di cui 2.136 attribuibile a terzi), mentre non figurano conti d'ordine in quanto l'adozione degli IAS ne comporta o il recepimento quale debito in bilancio ovvero la sola descrizione quale impegno; ciò è quanto rappresentato nel bilancio e nei documenti di accompagnamento sottoposti al vostro esame.

A) Controllo del bilancio consolidato

1. Il nostro esame è stato svolto secondo i principi di comportamento del Collegio sindacale enunciati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e, in conformità a tali principi, abbiamo fatto riferimento alle norme di legge che disciplinano il bilancio consolidato, interpretate e integrate dai corretti principi contabili enunciati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e alle indicazioni Consob di volta in volta rilevanti, nonché ai principi contabili internazionali IAS/IFRS giusta la previsione legislativa 28/2/2005 n. 38 in esecuzione del Regolamento Comunitario n. 1606 del 18/7/2002 nell'interpretazione fornita dall'O.I.C. (Organismo Italiano della Contabilità);

2. I bilanci delle società controllate sono stati assoggettati a controllo legale da parte dei rispettivi Collegi Sindacali per quanto concerne le società italiane, e comunque al controllo contabile da parte della società di revisione Reconta Ernst & Young S.p.a quale revisore principale.

Su tali bilanci non abbiamo svolto alcun controllo diretto in quanto non di nostra competenza e, pertanto, il nostro giudizio è limitato a quanto concerne il consolidamento.

3. Abbiamo esaminato il perimetro di consolidamento e abbiamo rilevato che tutte le imprese controllate sono state consolidate con il metodo integrale e che le società a controllo congiunto e le imprese collegate sono state valutate con il metodo del patrimonio netto.

Le variazioni del perimetro rispetto all'esercizio precedente sono state analiticamente dettagliate nelle note al bilancio. Tali variazioni sono conseguenza delle nuove acquisizioni operate. Le fusioni e liquidazioni intervenute, pur se comportando variazioni al perimetro di consolidamento, non hanno invece generato effetti sullo stesso.

4. I principi di consolidamento adottati sono conformi a quanto previsto dallo IAS 27 e in particolare:

- la definizione dell'area di consolidamento è basata sul concetto di controllo economico-patrimoniale esercitato direttamente o indirettamente dalla Capogruppo e dalle sue controllate italiane ed nel rispetto dei principi dettati dallo IAS 27, nonché sul concetto di influenza notevole;
- la data di riferimento del bilancio consolidato coincide con la data di chiusura del bilancio di esercizio della capogruppo (31/12/2008), ed il bilancio è basato sui bilanci delle società incluse nell'area di consolidamento chiusi alla stessa data;
- le attività e le passività, gli oneri e i proventi delle imprese consolidate sono stati assunti integralmente nel bilancio consolidato; il valore contabile delle partecipazioni è stato eliminato a fronte della corrispondente frazione di patrimonio netto delle imprese partecipate, attribuendo ai singoli elementi dell'attivo e del passivo patrimoniale il loro



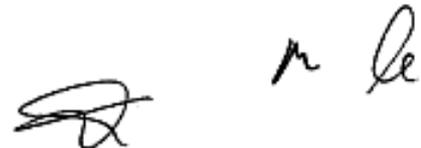
valore corrente alla data di acquisizione del controllo. L'eventuale differenza residua, se positiva, è stata iscritta alla voce dell'attivo Avviamento; se negativa, è stata rilevata a conto economico;

- le quote del patrimonio netto di competenza dei soci di minoranza sono iscritte in apposite voci del bilancio; la quota di patrimonio netto dei soci di minoranza è determinata sulla base dei valori correnti attribuiti alle attività e passività alla data di assunzione del controllo, escluso l'eventuale avviamento a essi riferibile.
5. Quanto al metodo di consolidamento si segnala che vengono consolidate con il metodo del patrimonio netto le seguenti partecipazioni non di maggioranza: FIOR BRAND Ltd in liquidazione, International Margue V.o.f., M.C.S. S.c.a.r.l., Focus Brands Trading (India) Private Ltd.
6. Quanto al controllo contabile, abbiamo avuto informazione dalla Reconta Ernst & Young, società di revisione cui è stato affidato l'incarico di revisione del bilancio consolidato, che la relazione del revisore verrà rilasciata nei termini e che da essa non emergeranno segnalazioni.
7. La documentazione esaminata e le informazioni assunte non evidenziano deviazioni dalle norme di legge che disciplinano il bilancio consolidato integrate dai principi contabili sopra identificati e dalle norme di comportamento del Collegio Sindacale.
8. Quanto alle modalità di redazione e al contenuto delle note al bilancio, si dà atto della conformità a quanto disposto dallo IAS 1, e in particolare che:
- il bilancio consolidato comprende le situazioni economico - patrimoniali della Capogruppo e delle società controllate italiane e estere sulle quali la Capogruppo esercita, direttamente od indirettamente, il controllo così come definito dallo IAS 27 - Bilancio consolidato;
 - sono stati applicati i principi IAS/IFRS in vigore alla data di chiusura dell'esercizio e interpretati, quanto alla loro applicazione, dall'O.I.C.;
 - l'utilizzo del metodo del fair value così come previsto o consentito dai principi IAS/IFRS




viene illustrato dagli amministratori che danno conto anche dei relativi effetti;

- sono state rispettate le strutture previste dai relativi principi contabili internazionali per la redazione dello stato patrimoniale, del conto economico e delle note al bilancio. In particolare il conto economico è classificato per destinazione e lo stato patrimoniale è basato sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti;
 - le note al bilancio sono state redatte rispettando il contenuto previsto dallo IAS 1; in particolare l'indicazione dei soggetti e il metodo di consolidamento prescelti sono conformi alle indicazioni richieste dallo IAS 27 e gli amministratori informano in modo compiuto sull'area di consolidamento e sulla sua variazione, nonché sulle modalità di consolidamento così come sull'analisi delle singole voci e, nella relazione sulla gestione, sui fatti più rilevanti anche con riferimento agli accadimenti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio.
 - I criteri di valutazione sono stati applicati in modo uniforme e non si sono verificate situazioni o casi eccezionali che abbiano richiesto l'esercizio di deroghe; in tale contesto essi non hanno subito modifiche rispetto al passato esercizio.
9. I nuovi principi contabili che hanno trovato applicazione nel bilancio consolidato rispetto allo scorso esercizio sono i seguenti:
- la modifica allo IAS 38 Attività immateriali, applicata in via facoltativa anticipatamente dal 1 gennaio 2008, che ha stabilito il riconoscimento a conto economico dei costi promozionali e di pubblicità. Gli amministratori hanno altresì evidenziato l'effetto conseguente a tale modifica.
 - l'emendamento allo IAS 39 Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione;
 - l'emendamento allo IFRS 7 Strumenti finanziari.
- Inoltre, rispetto all'anno precedente, sono state emesse le seguenti interpretazioni, che non hanno prodotto impatti sul bilancio del Gruppo:
- IFRIC 12 Contratti di servizi in concessione (applicabile dal 1 gennaio 2008)

The image shows three handwritten signatures in black ink. The first signature on the left is a stylized, cursive signature. The second and third signatures on the right are also cursive and appear to be initials or names.

- IFRIC 14 sullo IAS 19 Attività per piani a benefici definiti e criteri minimi di copertura (applicabile dal 1 gennaio 2008).

10. Le note al bilancio forniscono informazioni in merito alla loro natura, operatività ed effetti delle novità applicate nel bilancio consolidato in esame, nonché sulla evoluzione dei detti principi e/o sulla loro applicazione futura nella versione aggiornata che sarà operativa dal 1/1/2009 o successivamente.
11. A nostro giudizio, il sopramenzionato bilancio consolidato esprime nel suo complesso in modo corretto la situazione patrimoniale e finanziaria ed il risultato economico del gruppo Davide Campari Milano S.p.a. per l'esercizio chiuso il 31/12/2008, in conformità alle norme che disciplinano il bilancio consolidato richiamate al punto a) 1.

B) Controllo della relazione sulla gestione

1. I commenti degli amministratori sull'andamento della gestione, che corredano il bilancio consolidato, sono stati da noi controllati al fine di verificarne il rispetto del contenuto minimale e per accertarne la congruenza con il bilancio consolidato.
2. Sulla base dei controlli effettuati, il Collegio ritiene che la relazione sulla gestione del gruppo sia corretta e risulti coerente col bilancio consolidato.

Milano, 8 aprile 2009

Il Presidente del Collegio

Dott. Antonio Ortolani



I Sindaci effettivi

Dott. Alberto Lazzarini

Dott. Giuseppe Pajardi

