



## COMUNICATO STAMPA

### RISULTATI DI BILANCIO 2006

**Vendite nette € 932,4 milioni (+15,1%)**

**EBITDA prima di oneri e proventi non ordinari € 210,6 milioni (+7,1%),  
pari al 22,6% delle vendite nette**

**Risultato operativo prima di proventi e oneri non ordinari € 191,4 milioni (+6,8%),  
pari al 20,5% delle vendite nette**

**Utile netto del Gruppo € 117,1 milioni**

**Enzo Visone, Chief Executive Officer: “Nel 2006 abbiamo conseguito risultati positivi e in linea con i nostri obiettivi. Per il futuro, continuiamo a guardare con fiducia alla positiva evoluzione del nostro business.”**

**Milano, 20 marzo 2007** - Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. ha approvato il bilancio consolidato dell'esercizio 2006. I risultati 2006 del Gruppo Campari sono stati positivi, grazie al contributo delle recenti acquisizioni (Glen Grant, Old Smuggler e Braemar e Teruzzi & Puthod), dei nuovi *brand* in distribuzione (Jack Daniel's, il portafoglio di C&C e Midori) e della crescita organica.

Risultati consolidati	1 gennaio - 31 dicembre 2006 € milioni	1 gennaio - 31 dicembre 2005 € milioni	Variazione a cambi effettivi	Variazione a cambi costanti
Vendite nette	932,4	809,9	15,1%	14,4%
Margine commerciale	256,9	234,8	9,4%	8,8%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	210,6	196,6	7,1%	6,8%
EBITDA	209,7	201,3	4,2%	3,9%
Risultato della gestione ordinaria = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	191,4	179,1	6,8%	6,5%
Risultato operativo = EBIT	190,5	183,9	3,6%	3,3%
Utile netto del Gruppo	117,1	118,0	-0,8%	-1,4%

### RISULTATI CONSOLIDATI DEL 2006

Nel 2006 le **vendite del Gruppo** sono state pari a **€ 932,4 milioni**, in **crescita del 15,1%** (+14,4% a cambi costanti).

La variazione complessiva delle vendite consolidate è stata generata da una **crescita organica del 4,6%** e da un impatto positivo dei cambi del 0,7%. La **crescita** esterna, pari al **9,9%**, è stata determinata dalle recenti acquisizioni (gli *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar e i vini Teruzzi & Puthod) e dai *brand* di terzi oggetto dei nuovi accordi di distribuzione (il portafoglio *spirit* di C&C sui mercati statunitense e brasiliano, il liquore Midori sul mercato statunitense e Jack Daniel's e gli altri *brand* di Brown-Forman sul mercato italiano).

Il **marginale commerciale** si è attestato a € 256,9 milioni, evidenziando una **crescita del 9,4%** (+8,8% a cambi costanti) e un'incidenza sulle vendite pari al 27,6%. La variazione è attribuibile per il 4,0% alla crescita organica, per il 4,9% alla crescita esterna e per il 0,6% al positivo effetto cambi.

L'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato di € 210,6 milioni in **crescita del 7,1%** (+6,8% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,6%.

L'**EBITDA** è stato di € 209,7 milioni, in **crescita del 4,2%** (+3,9% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,5%.

Il **Risultato della gestione ordinaria (EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti)** è stato di € 191,4 milioni, in **crescita del 6,8%** (+6,5% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 20,5%.

Il **Risultato Operativo (EBIT)** è stato di € 190,5 milioni, in **crescita del 3,6%** (+3,3% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 20,4%.

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

L'**utile netto del Gruppo** è stato di € 117,1 milioni, in flessione del 0,8% (-1,4% a cambi costanti).

Al 31 dicembre 2006 l'**indebitamento finanziario netto** è pari a € 379,5 milioni (€ 371,4 milioni al 31 dicembre 2005). Si segnala che il 15 marzo 2006, il Gruppo Campari ha perfezionato l'acquisto dei marchi di *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar e dei relativi asset, per un corrispettivo, pagato in contanti, di € 130 milioni circa. L'acquisizione è stata finanziata con indebitamento bancario.

Si segnala inoltre che il 2 novembre 2006 è stato perfezionato l'acquisto dell'ultima quota pari al 11% di Skyy Spirits, LLC (società pertanto ormai posseduta dal Gruppo al 100%), per un controvalore di € 49 milioni circa, pagato in contanti e finanziato con indebitamento bancario. E' opportuno ricordare che l'indebitamento al 31 dicembre 2005 includeva già l'iscrizione di un debito di € 45,5 milioni in relazione al possibile esercizio delle *put option* detenute dai soci di minoranza di Skyy Spirits, LLC.

## VENDITE CONSOLIDATE DEL 2006

Il **segmento spirit**, che rappresenta il 70,5% del fatturato, ha registrato una **variazione positiva delle vendite del 19,1%**, determinata da una **crescita organica del 5,3%**, da un impatto positivo dei cambi del 0,9% e da una **crescita esterna positiva del 12,9%**. La crescita esterna è stata generata dai neo-acquisiti *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar, e dai nuovi accordi distributivi, tra cui, in particolare, quelli relativi al portafoglio *spirit* di C&C sui mercati statunitense e brasiliano, al liquore Midori sul mercato statunitense e al *whisky* Jack Daniel's sul mercato italiano. Il **brand Campari** ha registrato una **crescita del 1,3%** a cambi costanti (2,6% a cambi effettivi). Le vendite di **SKYY** hanno registrato una **crescita del 12,0%** a cambi costanti (+11,3% a cambi effettivi), grazie a un positivo andamento sia negli Stati Uniti (+10,8% a cambi costanti) sia nei mercati internazionali (oltre il 20%). Con riferimento alle altre marche principali, il segmento *spirit* ha beneficiato dell'andamento decisamente positivo di **Aperol (+19,9%)**, **Ouzo 12 (+10,3%)** e dei **brand brasiliani (+8,6%** a cambi costanti); **CampariSoda** e **Cynar** hanno chiuso il 2006 in calo rispettivamente del **0,1%** e **12,3%** a cambi costanti. Relativamente ai *brand* in licenza, si segnala l'andamento positivo di **tequila 1800 (+15,7%** a cambi costanti) e stabile degli **Scotch whisky (+0,2%** a cambi costanti).

Il **segmento wine**, pari al 14,5% del fatturato, ha registrato una **crescita del 7,8%**, determinata da una **variazione organica del 3,9%**, da un impatto positivo dei cambi del 0,3% e da una **crescita esterna del 3,6%**, generata dalla neo-acquisita Teruzzi & Puthod. L'andamento positivo del segmento è stato trainato dagli **spumanti Cinzano (+13,6%** a cambi costanti) e dai **vermouth Cinzano (+4,2%** a cambi costanti). Relativamente agli altri marchi del Gruppo, le vendite hanno registrato una crescita per **Mondoro** e una contrazione per **Sella & Mosca** e **Riccadonna**.

Le **vendite di soft drink**, pari al 13,7% del fatturato e realizzate quasi interamente sul mercato italiano, evidenziano l'andamento positivo di **Crodino (+1,9%)** e delle bevande gassate **(+1,6%)**. Una **crescita del 6,9%** è stata realizzata da **Lipton Ice Tea**, marchio di terzi la cui distribuzione è terminata a dicembre 2006.

Relativamente alla **ripartizione geografica**, le vendite del 2006 sul **mercato italiano**, pari al 43,1% delle vendite, hanno registrato una **crescita del 5,2%**. L'Italia ha beneficiato del positivo contributo della crescita esterna (**+4,6%**), derivante sia da nuove acquisizioni (Glen Grant e Teruzzi & Puthod) sia da nuovi accordi distributivi (Jack Daniel's e gli altri *brand* di Brown-Forman); il *business* esistente ha registrato una crescita delle vendite del **0,6%**. Le vendite in **Europa**, pari al 18,8% delle vendite consolidate, hanno segnato una **crescita del 15,5%**, determinata da una **crescita esterna del 11,2%** generata principalmente dai nuovi *brand* (Glen Grant e Teruzzi & Puthod) e una **crescita organica del 4,4%**. Per quanto riguarda l'area Americhe, le cui vendite sono pari al 33,7% del totale, il **mercato USA** ha registrato una **crescita organica del 11,7%**, una **crescita esterna del 26,8%** e un effetto cambi negativo del 1,0%. In **Brasile** le vendite hanno registrato una **crescita organica del 5,4%** a cambi costanti, un effetto cambi positivo del 11,4% e un impatto negativo a livello di crescita esterna del 2,7%. L'area **resto del mondo** (che include anche le vendite *duty free*), pari al 4,4% del fatturato totale, è **creciuta complessivamente del 18,5%**, trainata da una **crescita organica del 15,4%**.

**Enzo Visone, Chief Executive Officer:** "Nel 2006 abbiamo conseguito risultati positivi e in linea con i nostri obiettivi. Per il futuro, continuiamo a guardare con fiducia alla positiva evoluzione del nostro business."

#### **ALTRE DELIBERE**

**Dividendo.** Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea, convocata in per il prossimo 24 aprile, la distribuzione di un **dividendo di € 0,10 per ciascuna delle azioni** (invariato rispetto al dividendo distribuito l'anno scorso). Il dividendo sarà messo in pagamento a partire dal 4 maggio 2007, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio, previo stacco cedola n. 3 il 30 aprile 2007.

**Azioni proprie.** Il Consiglio di Amministrazione ha approvato la relazione all'Assemblea relativamente alla delibera di autorizzazione all'acquisto e/o all'alienazione di azioni proprie finalizzate principalmente a servire i piani di *stock option*. L'autorizzazione viene richiesta per l'acquisto e/o l'alienazione di azioni che, tenuto conto delle azioni proprie già in possesso della società, non superino il 10% del capitale sociale. A oggi, la percentuale sul capitale sociale di azioni proprie detenute dalla società è prossima a zero. L'autorizzazione viene richiesta sino al 30 giugno 2008. Il corrispettivo unitario per l'acquisto e/o l'alienazione non sarà inferiore del 25% nel minimo e superiore del 25% nel massimo al prezzo medio di riferimento registrato dal titolo nelle tre sedute di Borsa precedenti ogni singola operazione di acquisto.

**Fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l. in Davide Campari-Milano S.p.A.** Allo scopo di proseguire il processo di semplificazione della struttura societaria del Gruppo, il 20 marzo 2007 è stato approvato il progetto di fusione per incorporazione di Glen Grant S.r.l., in Davide Campari-Milano S.p.A.

\* \* \*

## **CONFERENCE CALL**

Si informa che alle **ore 17:00 (CET) di oggi, martedì 20 marzo 2007**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* di Campari presenterà ad analisti, investitori e giornalisti i risultati 2006. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia: 800 914 576 (numero verde)**
- **dall'estero: +39 02 3700 8208**

Le **slide della presentazione** potranno essere scaricate prima dell'inizio della *conference call* dalla Investor Relations *homepage* del sito Campari all'indirizzo [www.camparigroup.com/investors](http://www.camparigroup.com/investors).

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile a partire da martedì, 20 marzo alle ore 21:00 (CET) fino a martedì, 27 marzo 2007 alle ore 21:00 (CET), chiamando il **numero +44 20 736 584 27** (codice di accesso: **123487**).

## **PRESENTAZIONE DEI RISULTATI ALLA COMUNITÀ FINANZIARIA E ALLA STAMPA**

Si informa che alle **ore 10:00 di domani, mercoledì 21 marzo 2007**, il management del Gruppo Campari presenterà i risultati dell'esercizio 2006 in un incontro con la comunità finanziaria presso il **Four Seasons Hotel, in Via Gesù 6/8 a Milano**.

\* \* \*

Il **Gruppo Campari** è una delle realtà più importanti nel settore del *beverage* a livello mondiale. E' presente in 190 paesi con *leadership* nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA, in Germania e in Svizzera. Il Gruppo vanta un portafoglio ricco e articolato su tre segmenti: *spirit*, *wine* e *soft drink*. Nel segmento *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Campari, SKYY Vodka e Cynar e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, CampariSoda, Glen Grant, Ouzo 12 e Zedda Piras e i brasiliani 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 Gruppo impiega oltre 1.500 persone e le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

## **PER ULTERIORI INFORMAZIONI:**

### **Investor Relations**

**Chiara Garavini**

Tel.: +39 02 6225 330

Email: [investor.relations@campari.com](mailto:investor.relations@campari.com)

Website: [www.camparigroup.com](http://www.camparigroup.com)

### **Public Relations**

**Chiara Bressani**

Tel.: +39 02 6225 206

Email: [chiara.bressani@campari.com](mailto:chiara.bressani@campari.com)

### **Moccagatta Pogliani & Associati**

Tel.: +39 02 8693806

Email: [segreteria@moccagatta.it](mailto:segreteria@moccagatta.it)

## GRUPPO CAMPARI

### Scomposizione del fatturato consolidato per segmento di attività

	1 gennaio - 31 dicembre 2006		1 gennaio - 31 dicembre 2005		Variazione %
	€ milioni	%	€ milioni	%	
<i>Spirit</i>	657,1	70,5%	551,5	68,1%	19,1%
<i>Wine</i>	134,9	14,5%	125,2	15,5%	7,8%
<i>Soft drink</i>	128,0	13,7%	124,9	15,4%	2,4%
Altri ricavi	12,4	1,3%	8,3	1,0%	49,1%
<b>Totale</b>	<b>932,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,1%</b>

### Scomposizione del fatturato consolidato per area geografica

	1 gennaio - 31 dicembre 2006		1 gennaio - 31 dicembre 2005		Variazione %
	€ milioni	%	€ milioni	%	
Italia	401,4	43,1%	381,5	47,1%	5,2%
Europa	175,2	18,8%	151,7	18,7%	15,5%
Americhe	314,6	33,7%	242,0	29,9%	30,0%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	41,2	4,4%	34,8	4,3%	18,5%
<b>Totale</b>	<b>932,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,1%</b>

### Conto economico consolidato

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

(1) Al netto di sconti e accise.

## GRUPPO CAMPARI

### Stato patrimoniale consolidato

	31 dicembre 2006 € milioni	31 dicembre 2005 € milioni
<b>ATTIVITÀ</b>		
<b>Attività non correnti</b>		
Immobilizzazioni materiali nette	146,3	152,5
Attività biologiche	15,0	13,5
Investimenti immobiliari	4,0	4,6
Avviamento e marchi	816,4	750,6
Attività immateriali a vita definita	4,1	3,8
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,5	0,6
Imposte anticipate	18,5	16,5
Altre attività non correnti	7,7	11,1
<b>Totale attività non correnti</b>	<b>1.012,6</b>	<b>953,2</b>
<b>Attività correnti</b>		
Rimanenze	169,9	135,3
Crediti commerciali	257,1	237,4
Crediti finanziari, quota a breve	1,0	3,2
Cassa, banche e titoli	240,3	247,5
Altri crediti	41,3	24,2
<b>Totale attività correnti</b>	<b>709,6</b>	<b>647,6</b>
Attività non correnti destinate alla vendita	3,9	0,1
<b>Totale attività</b>	<b>1.726,1</b>	<b>1.600,9</b>
<b>PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO</b>		
<b>Patrimonio netto</b>		
Capitale	29,0	29,0
Riserve	766,8	664,5
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	795,9	693,6
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	1,9	2,2
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>797,8</b>	<b>695,8</b>
<b>Passività non correnti</b>		
Prestiti obbligazionari	322,7	374,6
Altre passività finanziarie non correnti	70,1	122,8
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	12,6	14,3
Fondi per rischi e oneri futuri	10,9	10,1
Imposte differite	56,1	43,3
<b>Totale passività non correnti</b>	<b>472,5</b>	<b>565,1</b>
<b>Passività correnti</b>		
Debiti verso banche	210,4	112,8
Altri debiti finanziari	20,5	17,2
Debiti verso fornitori	161,9	150,2
Debiti verso l'erario	26,7	25,1
Altre passività correnti	36,3	34,8
<b>Totale passività correnti</b>	<b>455,8</b>	<b>340,0</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.726,1</b>	<b>1.600,9</b>

## GRUPPO CAMPARI

### Rendiconto finanziario consolidato

	31 dicembre 2006 € milioni	31 dicembre 2005 € milioni
Utile netto	117,1	118,0
Ammortamenti e altre rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa	22,6	26,8
Variazione di debiti e crediti fiscali e altre variazioni di attività e passività non finanziarie	(1,9)	2,6
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante netto operativo</b>	<b>137,7</b>	<b>147,4</b>
Variazione capitale circolante netto operativo	(25,5)	(50,2)
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative</b>	<b>112,2</b>	<b>97,1</b>
<b>Flusso di cassa assorbito da investimenti</b>	<b>(18,8)</b>	<b>(15,0)</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>93,4</b>	<b>82,1</b>
Acquisizioni	(179,4)	(130,7)
Altre variazioni	32,9	2,1
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(28,1)	(28,1)
<b>Totale flusso di cassa assorbito da altre attività</b>	<b>(174,7)</b>	<b>(156,7)</b>
Altre differenze cambio e altre variazioni	27,6	(24,6)
<b>Variazione della posizione finanziaria per effetto delle attività dell'esercizio</b>	<b>(53,6)</b>	<b>(99,2)</b>
Debito per esercizio di <i>put option</i> su partecipazioni in Skyy Spirits, LLC	45,5	(45,5)
<b>Variazione della posizione finanziaria netta</b>	<b>(8,1)</b>	<b>(144,8)</b>
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(371,4)	(226,7)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(379,5)	(371,4)

**DAVIDE CAMPARI-MILANO S.p.A.****Conto economico della Capogruppo**

	<b>1 gennaio - 31 dicembre 2006 € milioni</b>
<b>Vendite nette</b>	<b>296,4</b>
Costo del venduto	(225,3)
<b>Margine lordo</b>	<b>71,0</b>
Pubblicità e promozioni	(4,5)
Costi di vendita e distribuzione	(8,4)
<b>Margine commerciale</b>	<b>58,1</b>
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(26,9)
Altri (oneri) e proventi non ricorrenti	1,2
<b>Risultato operativo</b>	<b>32,4</b>
Dividendi da imprese controllate	112,4
Proventi (oneri) finanziari netti	(15,0)
<b>Utile prima delle imposte</b>	<b>129,8</b>
Imposte	(10,2)
<b>Utile netto</b>	<b>119,6</b>

**Stato Patrimoniale della Capogruppo**

	<b>31 dicembre 2006 € milioni</b>
Totale attività non correnti	1.088,9
Totale attività correnti	208,5
<b>Totale attività</b>	<b>1.297,4</b>
Totale patrimonio netto	531,2
Totale passività non correnti	302,6
Totale passività correnti	463,6
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.297,4</b>

**Rendiconto finanziario della Capogruppo**

	<b>31 dicembre 2006 € milioni</b>
Flusso di cassa generato (impiegato) dalla gestione corrente	131,2
Flusso di cassa generato (impiegato) da attività di esercizio	(16,2)
Flusso di cassa generato (impiegato) da attività di investimento	(294,0)
Flusso di cassa generato (impiegato) da attività di finanziamento	85,2
<b>Flusso di cassa netto dell'esercizio</b>	<b>(93,8)</b>
<b>Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio</b>	<b>102,0</b>
<b>Flusso di cassa netto dell'esercizio</b>	<b>(93,8)</b>
<b>Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio</b>	<b>8,2</b>