

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



*Agrumaria Reggina, tradizione di
successo lunga tre generazioni*

Pagina 4

Mazars Insights

*IFRS 9: impairment, hedge accounting, la transizione
al nuovo standard e i requisiti informativi*

Pagina 17

Editoriale

Meno credito
bancario: PMI a
caccia di alternative

[pagina 2](#)

move.ON

TIFOSY, la prima
piattaforma di
crowdfunding dedicata
al mondo dello sport

[Pagina 8](#)

Doing Business In Bahrain

Guida alla
costituzione di una
società

[Pagina 11](#)

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



@kongroup



[linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)



www.kon.eu
www.lamerchant.it

Editoriale_

Meno credito bancario: PMI a caccia di alternative

di Alessandro Mauro Rossi



Da una parte la stretta delle banche nella concessione dei prestiti, dall'altra le nuove opportunità offerte dalle tecnologie e dall'innovazione normativa. Fatto sta che negli ultimi cinque anni le piccole e medie imprese italiane hanno ottenuto 35 miliardi di euro dai canali alternativi, come minibond, private equity, venture capital e crowdfunding.

Così, secondo Bankitalia, oggi il debito obbligazionario rappresenta circa il 12% di quello totale delle aziende, mentre a fine 2007 la quota era pari al 6%. Insomma, raddoppia il ricorso al mercato e non si tratta certo di un aspetto negativo dato che la diversificazione riduce il profilo di rischio.

In Italia il credito bancario alle Pmi è diminuito dai 95 miliardi del 2008 intorno ai 54 miliardi di oggi. Praticamente dimezzato: in mezzo una crisi che proprio nelle banche e nella loro patrimonializzazione ha, nel nostro paese, il suo fulcro.

Le Pmi hanno quindi una grande necessità di fonti alternative di accesso al credito, che sono ormai disponibili sul mercato – e il P2P lending che cresce a ritmi rapidissimi ne è un esempio lampante. Secondo *p2plendingitalia*, nel primo semestre del 2017, l'Italia ha contribuito al mercato europeo con l'11% dell'erogato, pari a 66 milioni nel semestre (+233% anno su anno), ultimo dato disponibile. Il che porta l'erogato da inception a 160 milioni, di cui 86 attribuibili al segmento dei prestiti alle imprese e sconto fatture.

Ma torniamo ai dati sui prestiti bancari: secondo le rilevazioni di Confartigianato, a luglio 2017 i prestiti alle società sono cresciuti dello 0,5% (e quelli al totale delle famiglie del 2,7%). Gli ultimi dati disponibili per classe dimensionale indicano però che a maggio 2017 i prestiti alle imprese medio-grandi crescono dello 0,7% mentre scendono dell'1,4% quelli alle imprese con meno di 20 addetti.

Non solo. Il basso dinamismo del credito nell'attuale fase di ripresa, sempre secondo Confartigianato, riduce il rapporto tra prestiti alle imprese e Pil che nel secondo trimestre 2017 è scivolato al 50,2%, in diminuzione di 2,5 punti rispetto al 52,7% dello stesso periodo dell'anno precedente. Nell'arco di sei anni il rapporto credito alle imprese/Pil ha cumulato un calo di 11,4 punti percentuali rispetto al 61,6% del secondo trimestre 2011.

I numeri del P2P lending sono ancora piccoli per poter incidere su queste dinamiche, ma qualcosa si muove finalmente: nell'ultimo periodo non solo le imprese con esigenze di cassa di piccolo taglio si sono rivolte a BorsadelCredito.it, che offre il vantaggio di avere prestiti anche sotto i 100mila euro (che per le banche non sono convenienti, perché sono un costo che non offrono loro alcun margine) ma anche alcune aziende medio-grandi.

Diversificare le fonti di finanziamento dovrebbe essere una priorità per le imprese perché consente di avere più canali per il reperimento di liquidità, oltre a contribuire a rendere il conto economico più equilibrato e la crescita più solida. Secondo Crif Ratings, nell'ultimo decennio la ridotta

disintermediazione dal canale bancario delle Pmi italiane ha contribuito a frenarne la crescita. Il profilo finanziario delle Pmi (in particolare la ricerca è stata condotta su 15mila imprese con fatturato tra 10 e 500 milioni) mostra un'eccessiva dipendenza dal supporto del sistema bancario per fronteggiare le esigenze finanziarie di breve e lungo periodo. Nel periodo esaminato da Crif (2006-2015) i cambiamenti nelle strategie di finanziamento delle Pmi italiane sono stati poco significativi: il debito bancario è rimasto costantemente oltre l'85%. Solo un numero ristretto di aziende, poco più del 5%, ha diversificato le proprie fonti facendo ricorso ai mercati dei capitali. *«La percentuale delle obbligazioni sui debiti finanziari per le Pmi analizzate (4,1%) – scrive Crif – risulta circa 1/3 rispetto alla media delle aziende italiane non finanziarie (13%), a loro volta molto al di sotto dei livelli rilevati in Uk (26%) e Usa (41%)»*. E anche in Europa, il confronto è impietoso: secondo Banca d'Italia *«il credito bancario vale, in Italia, oltre due terzi dei debiti finanziari delle aziende, contro un terzo in Francia e nei Paesi anglosassoni e la metà in Germania»*.

La diversificazione delle fonti di finanziamento è una priorità anche per l'Ue, come descritto nel piano di azione per la creazione dell'Unione dei mercati dei capitali, entro il 2019. *«Vi è la necessità, da un lato, di informare maggiormente le piccole imprese con esigenze di finanziamento sulle opzioni basate sul mercato a loro disposizione e, dall'altro, di aumentare la visibilità delle imprese agli occhi di potenziali investitori locali e paneuropei»*, si legge nel documento.



Agrumaria Reggina

Agrumaria Reggina, tradizione di successo lunga tre generazioni

Di Giovanni Nucera e Niccolò Morozzi

Nelle coste del mezzogiorno e precisamente a Reggio Calabria è presente una realtà la cui attività è caratterizzata da un connubio di **innovazione e tradizione**, internazionalizzazione e radicamento ai valori della propria terra d'origine. **Agrumaria Reggina**, fondata nel 1985 da Francesco Chirico è infatti una storia italiana ma è anche la storia della famiglia Chirico ormai giunta ad una tradizione di successo lunga tre generazioni.

Tra gli elementi che sicuramente hanno contribuito al successo dell'azienda si annoverano la continua ricerca della qualità, la dedizione che gli amministratori hanno tradotto nell'attuale modello di business vincente e l'elevata propensione all'export dei loro prodotti, nonché dei valori societari.

Agrumaria Reggina è leader nella preparazione e fornitura di soluzioni personalizzate per l'industria del **Food & Beverage**, la Società accompagna infatti il cliente lungo tutto il processo dell'elaborazione della bevanda.

Il sistema prodotto – mix di materie prime italiane e nuove tecnologie di trasformazione – comprende ingredienti tutto-in-uno, che permettono al cliente di ricevere un semilavorato completo di tutti gli ingredienti utili per

l'imbottigliamento, succhi concentrati, emulsioni aromatiche e speciality degli agrumi (aromi naturali, olii essenziali e cellule).



Le tre generazioni della Famiglia Chirico attraverso un percorso di diversificazione e integrazione verticale sono riuscite a differenziare l'offerta con cui l'azienda s'interfaccia con il mercato di riferimento giungendo all'attuale core business. Sebbene in un primo momento l'azienda forniva una prima spremitura degli agrumi, senza dunque arrivare alla concentrazione del succo, successivamente e con dedizione si è integrata lungo tutta la filiera arrivando ad esprimere la propria eccellenza proprio sul «blendaggio» di succhi e degli altri ingredienti, ora vero cuore del business aziendale.

Agrumaria Reggina è però anche una storia di **profondo rispetto**, infatti l'azienda è costantemente impegnata in prima linea riguardo alle tematiche di tutela e salvaguardia dell'ambiente. Negli ultimi anni il board ha investito risorse in impianti le cui caratteristiche sono in linea con i moderni standard in termini di rispetto e tutela dell'ecosistema. Per esempio nell'impianto di Reggio Calabria è presente un depuratore capace di gestire un carico inquinante equivalente a una città di 80 mila abitanti.



L'azienda è oggi amministrata dai figli di Francesco, Paolo e Orazio, a cui si è aggiunta la terza generazione con Angela (amministrazione), Francesco (ricerca e sviluppo), Domenico (finanza e controllo), Francesco (stabilimento e trasformazione agrumi) e Felice Chirico (vendita e marketing).

Questo l'assetto con cui l'azienda ha avviato un processo di espansione al di fuori dei confini europei – laddove è già presente e saldamente attiva con i suoi prodotti – imponendosi sul mercato africano e nel Middle East.

Sono proprio questi ultimi due mercati, nei quali l'azienda cresce a ritmi elevati, che hanno fatto maturare la convinzione che la strada intrapresa è quella giusta.

Un elemento su cui la famiglia Chirico pone molta enfasi, al fine di creare le fondamenta per una crescita sostenibile, è la continua ricerca dell'equilibrio economico-finanziario e la professionalizzazione di tutta la struttura aziendale poiché, vi è la consapevolezza che per competere al di fuori dei mercati locali, da queste *skills*, non si può prescindere. E' utile ricordare a tal punto l'utilizzo da parte dell'azienda anche di strumenti finanziari strutturati, quali l'emissione di un minibond *short term*.

Abbiamo avuto il piacere di incontrare Domenico e Felice Chirico per parlare con loro di passaggio generazionale, crescita e approccio ai mercati finanziari.

Passaggio generazionale: la guida dell'azienda oggi vede la presenza della terza generazione, sempre più determinata a sviluppare l'azienda fondata da vostro nonno. Molte volte però il passaggio generazionale porta e dei periodi di assestamento che a volte possono minare alla redditività aziendale. Nel vostro caso, invece tale passaggio è stato un successo. Secondo quali razionali e su quali basi avete gestito questo processo?

Felice Chirico: «Durante questo processo, storicamente culturalmente difficile e di non facile

riuscita, riteniamo che il successo sia riconducibile principalmente ai valori che i nostri padri ci hanno tramandato e che hanno fatto sì che noi – la nuova generazione – siamo cresciuti in un ambiente di forte rispetto e armonia tra le due famiglie. Ad oggi, i membri della famiglia con più esperienza forniscono le linee guida e noi giovani cerchiamo di tradurre tali linee guida nella pratica ed operatività aziendale. Infatti più che di passaggio generazionale il nostro rappresenta un caso di convivenza tra le due generazioni che in modo organizzato e proficuo portano avanti la strategia aziendale. Inoltre l'essere cugini è solamente uno stato di fatto. All'atto pratico ci sentiamo come fratelli ed abbiamo implicitamente sottoscritto un patto col cuore che ha dato alla luce un'unica mission: "Creare soluzioni per bevande che nutrano, rinfrescano, e donano momenti di felicità».

Eccellenza italiana: Agrumaria Reggina non è solo un'azienda, è una storia che inizia nel Mezzogiorno e che attualmente prosegue oltre, con una presenza globale e internazionale. La vostra storia può o dovrebbe essere fonte di ispirazione per quell'imprenditoria del sud Italia che stenta a decollare?

Domenico Chirico: «Il territorio ha le sue difficoltà come ben sappiamo ed il nostro essere imprenditori, in questa terra, è sicuramente un valore aggiunto che quotidianamente cerchiamo di trasmettere al territorio, ad esempio nelle testimonianze ai nostri ragazzi che frequentano le

università cerchiamo di fornire un modello a cui ispirarsi. Quando pubblichiamo sul giornale o sui social eventi come l'emissione del mini-bond o le fiere a cui puntualmente partecipiamo, il messaggio con cui vogliamo raggiungere la comunità è unicamente uno solo: crederci».



Strategie future: Agrumaria Reggina ha registrato una crescita costante nel corso degli ultimi anni ed in particolare nel corso degli ultimi 5, dove ha visto i suoi ricavi pressoché raddoppiare. Come siete riusciti a fare ciò e quali obiettivi avete per il futuro?

Felice Chirico: «Nel corso degli ultimi anni la crescita che abbiamo avuto è essenzialmente riconducibile all'atteggiamento di natura «customer oriented». I clienti in noi intravedono un partner affidabile con cui collaborare nel lungo periodo e creare valore. Di riflesso i continui investimenti negli impianti e nella R&D ci hanno permesso di acquisire quote di mercato. Tra i prossimi obiettivi della società uno senz'altro è l'aumento della capacità produttiva, ormai divenuta una necessità. Inoltre puntiamo ad una diversificazione dell'offerta, ovvero fornire tutte le

soluzioni necessarie al cliente nello sviluppo della bevanda, e un'ulteriore integrazione a monte lungo la filiera».

Mercati finanziari (1/2): Agrumaria Reggina ha emesso un «minibond», nel caso specifico uno short term. Tale tipologia di strumento finanziario rappresenta un'alternativa al classico finanziamento bancario alla quale sempre più imprese sono ricorse nell'ultimo periodo. Quali sono state le ragioni di questa emissione?

Domenico Chirico: «La ricerca di nuove forme di finanziamento, quali appunto l'emissione del minibond short term, è stata dettata dal fatto che la società è sempre attenta all'evoluzione dei canali di finanziamento. Ci siamo avvalsi di questo strumento per finanziare il capitale circolante dell'azienda, da qui la scelta di uno short term. Questa operazione, avendo dato più credibilità nei confronti degli istituti finanziari, ha prodotto effetti positivi nei rapporti con il classico canale di provvista. Volevamo inoltre sfruttare tale operazione per fare un salto culturale interno di tutta la struttura aziendale. Infatti mi preme sottolineare che oltre ad una strategia di crescita commerciale abbiamo sempre studiato la più corretta strategia finanziaria in supporto».

Mercati finanziari (2/2): Tali strumenti finanziari presuppongono un cambiamento di approccio e di mentalità sia per l'azienda che

per l'imprenditore, rappresentando quindi un investimento «culturale» per entrambi. Qual è il vostro pensiero sul mercato dei capitali? Oltre al lato «debt» state pensando anche al lato «equity», magari con una futura apertura del capitale?

Domenico e Felice Chirico: «Siamo molto orgogliosi di esserci approcciati ai mercati finanziari facendo ricorso a tali strumenti, in quanto abbiamo rafforzato tutte le strutture aziendali attraverso un cambiamento nella cultura d'impresa. Naturalmente, dal lato debt, un eccessivo ricorso ha il rischio di appesantire l'equilibrio finanziario della Società. La nostra volontà è quella di crescere ancora mantenendo un equilibrio finanziario della struttura, pertanto guardiamo con curiosità al mercato dei capitali e non abbiamo particolari pregiudizi rispetto all'entrata nel capitale con quote di minoranza da parte di soggetti terzi».



move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

TIFOSY, la prima piattaforma di crowdfunding dedicata al mondo dello sport



TIFOSY è la risposta ad alcuni segnali deboli emersi dai comportamenti e dinamiche del mondo dello sport, in particolare dei tifosi, quelli veri, cui passione e stima verso la loro squadra del cuore sono insite e radicate, tanto da spingerli, più o meno consciamente, a voler contribuire materialmente al sostegno e crescita dei loro team preferiti.

L'esperienza sul campo del fenomeno della serie A

Gianluca Vialli, intrecciatisi col know-how finanziario dello specialista nei settori media, tech e sport in Goldman Sachs e Morgan Stanley, **Fausto Zanetton**, si sono concretizzate in una soluzione per quei tifosi sportivi col desiderio e capacità di supportare la propria squadra in termini finanziari.

Nasce così a Londra nel 2015 TIFOSY, l'unica piattaforma di crowdfunding sportivo autorizzata dall'agenzia di regolamentazione finanziaria del Regno Unito (FCA, la CONSOB inglese), che permette di investire in squadre di calcio mediante «fan-funding», termine coniato dal fondatore,

sviluppati ad hoc per soddisfare le esigenze specifiche di ogni singolo club che si rivolga a Tifosy per le campagne di raccolta fondi. Avendo condotto per oltre 15 club sportivi internazionali campagne di

Fausto Zanetton e Gianluca Vialli, Co-Founders di Tifosy



reward crowdfunding, Tifosy è senza dubbio il leader di mercato nel crowdfunding sportivo, che da poco offre anche la possibilità di investire in campagne più grandi e strutturate di equity e debito, in quest'ultimo caso tramite minibond.

Le campagne di Equity crowdfunding sono designate per i club che intendono raccogliere risorse attraverso aumenti di capitali, che possono essere sottoscritti dai tifosi oltre agli investitori tradizionali. Tifosy si occupa dell'intero processo (legale, finanziario, normativo, marketing) e guida il club durante tutte le fasi di raccolta del capitale mediante

move.ON

una piattaforma completamente integrata, con l'autorizzazione relativa alla normativa e all'investimento/pagamento. A tal riguardo, Tifosy ha lanciato una [campagna di equity crowdfunding su sè stessa](#) con l'obiettivo di raccogliere £1.000.000, a fronte del 9,8% del capitale per una valutazione pre-money della società di 9,2 milioni, target raggiunto e superato in un tempo minore di quanto prefissato, grazie agli investimenti dei funfunders.

privilegi. Si è conclusa invece da poco una campagna di debito per 600 mila sterline per il club inglese Stevenage FC della Football League che utilizzerà i fondi per costruire la nuova tribuna del suo campo di calcio. Il co-fondatore della piattaforma Vialli dipinge la stessa operazione come un sistema per risolvere «due rilevanti problemi dello sport di oggi, soprattutto del calcio: il finanziamento e il distacco tra club e tifosi. I club chiamano i loro

Alcune delle campagne di minibond lanciate su Tifosy

EQUITY LIVE  Investi in Tifosy per aiutarci a trasformare il mondo dello sport £1.022.000 raccolti 119 partecipanti 18 giorni rimasti	MINI BOND FUNDED  Standing Shoulder to Shoulder to build a new North Stand Stevenage FC £600.000 raccolti da 239 fanfunders	MINI BOND  Investi nel futuro del Frosinone Calcio Frosinone Calcio Coming Soon
---	---	--

D'altro lato si sviluppano le campagne di debito, per i club che vogliono prendere in prestito risorse finanziarie da parte dei tifosi e in generale del pubblico; un mini-bond fornisce il capitale a tassi favorevoli, offrendo agli appassionati rendimenti superiori rispetto ai tipici prodotti di risparmio presenti sul mercato. A tal riguardo, a breve si aprirà la campagna mini-bond del Frosinone Calcio, cui investitori diventeranno dei titolari di obbligazioni della società calcistica e riceveranno interessi sul proprio investimento oltre ad altri esclusivi benefici e

sponsor partner. Gli sponsor pompano denaro nel club, si aspettano un ritorno per il loro marchio, ma non lo fanno perché amano quella squadra. Capita invece che gli stessi club chiamino "clienti" i veri appassionati, i tifosi. Questo deve cambiare. I tifosi devono diventare partners».

A spiegare ulteriormente la filosofia che sostiene la piattaforma di crowdfunding è l'amministratore delegato Fausto Zanetton: «Il calcio è una grande piramide: ci sono 20-25 club che sono grandi aziende, che potrebbero essere titoli di un indice

move.ON

azionario. Gli altri sono piccole e medie imprese. Se si pensa a come si finanziano queste imprese, si scopre che non hanno sempre accesso ai finanziamenti istituzionali. Hanno bisogno di essere molto più creativi, non basta affidarsi ad un proprietario che mette i soldi».

Tifosy si afferma così come il raccordo che concilia due industrie in rapida crescita, il mercato sportivo globale che vale 150 miliardi di dollari e i tifosi sportivi che raggiungono nel complesso i 4 miliardi di persone, con il mercato globale del crowdfunding che è passato dagli 880 milioni di dollari di giro d'affari nel 2010 ai 34 miliardi di dollari nel 2016. L'industria degli investitori professionali, quella dei venture capital, investe in media 30 miliardi di dollari ogni anno.

Come ha dichiarato Viali, «questo è l'inizio di una nuova era, una rivoluzione sportiva», l'amore dei tifosi per la propria squadra viene portato ad un altro livello, permettendo di trasformare e attingere da una base di investitori enorme e inutilizzata.

I club che si sono finanziati attraverso Tifosy



Doing Business In Bahrain

Doing Business In è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. Dopo la Cina e la Norvegia, il terzo Paese individuato è l'Austria.

Doing business in non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia Mazars Bahrain per il contributo alla stesura dell'articolo.



Guida alla costituzione di una società

Un investitore straniero che è intenzionato ad avviare un'attività commerciale in Bahrain ha a disposizione

otto opzioni per costituire detta società, in particolare le opzioni sono:

- Società a Responsabilità Limitata;
- Partnership Company;
- Società per Azioni quotata;
- Società per Azioni non quotata;
- Società in Accomandita Semplice;
- Società di capitali unipersonale;
- Società appartenente ad holding estera (filiale);
- Holding.

Il tempo necessario per incorporare un'azienda o per stabilire una succursale varia a seconda del tipo di entità selezionata, ma generalmente dall'avvenuta ricezione della documentazione richiesta varia da due a quattro settimane.

Le caratteristiche principali sono:

- Sono consentite le operazioni locali;
- Necessità di predisporre un apposito locale commerciale;
- Il capitale sociale minimo richiesto è pari a US \$ 53.000 (BHD 20,000);
- Il numero minimo richiesto di amministratori è due;
- È richiesta la revisione di un soggetto esterno;
- È consentita la proprietà straniera al 100% (a seconda dell'attività svolta).



Società a Responsabilità Limitata

La costituzione di una Società a Responsabilità Limitata prevede la presenza di due o più azionisti/soci che rispondono delle obbligazioni sociali solamente nei limiti delle quote versate da ciascuno. Il numero degli azionisti/soci in una società a responsabilità limitata non può superare i 50 ed il trasferimento di azioni è limitato.

Partnership company

La Partnership Company è una società responsabilità illimitata costituita da due o più parti, le quali svolgono la loro attività sotto un unico nome. I soci assumono una responsabilità congiunta nella misura del loro patrimonio per le obbligazioni nate dalla partnership. Non sussistono disposizioni di legge relative all'importo minimo o massimo relativo al capitale per svolgere

Doing Business In Bahrain

l'attività mediante una partnership; o al numero massimo di partner consentiti (non comunque inferiori a due). Tuttavia altri tipi di partnership consentono la forma associativa a responsabilità limitata e per azioni.

Le caratteristiche principali sono:

- Responsabilità illimitata;
- Le attività bancarie, di assicurazione e di investimento non sono consentite;
- Le operazioni commerciali sono ammesse in Bahrain;
- Necessità di predisporre un apposito locale commerciale;
- Non è richiesto nessun capitale sociale minimo;
- Sono richiesti almeno due partner;
- Sono richiesti almeno due direttori;
- È consentita la proprietà straniera al 100%.

Società per Azioni quotata

Una società per azioni quotata è costituita da due o più soci e si perfeziona mediante la sottoscrizione, da parte dei soci, di un certo numero di azioni negoziabili. Gli azionisti rispondono delle obbligazioni sociali solamente nei limiti delle loro azioni possedute. I cittadini residenti nella regione del Golfo e gli investitori stranieri hanno la possibilità di detenere azioni proprie. Ad eccezione di tutti gli altri cittadini stranieri, quelli di origine statunitense godono degli stessi diritti dei cittadini appartenenti al Consiglio di Cooperazione della regione del Golfo (GCC).

Le caratteristiche principali sono:

- Responsabilità limitata;

- Le attività commerciali, bancarie, assicurative e di investimento sono consentite;
- Necessità di predisporre un apposito locale commerciale;
- Il capitale sociale minimo richiesto è pari a US \$ 2.652.520 (BHD 1.000.000);
- Il numero minimo di azionisti fondatori è sette;
- Il numero minimo di amministratori è di cinque;
- È richiesta la presentazione annuale del bilancio verificato presso il Ministero dell'Industria e del Commercio del Bahrain (MOIC).

Società per Azioni non quotata

Una società per azioni non quotata è costituita da due o più soggetti le cui azioni non sono negoziate presso una borsa valori. I cittadini residenti nella regione del Golfo e gli investitori stranieri hanno la possibilità di detenere azioni proprie. Ad eccezione di tutti gli altri cittadini stranieri, quelli di origine statunitense godono degli stessi diritti dei cittadini appartenenti al Consiglio di Cooperazione della regione del Golfo (GCC).

Le caratteristiche principali sono:

- Responsabilità limitata;
- Le attività bancarie, assicurative e di investimento sono consentite;
- Sono consentite le operazioni locali;
- Necessità di predisporre un apposito locale commerciale;
- Il capitale sociale minimo richiesto è pari a US \$ 663.130 (BHD 250.000).
- Al momento della costituzione della società deve essere versato almeno il 50% del capitale; la

Doing Business In Bahrain

parte restante deve essere apportata entro e non oltre i tre esercizi successivi;

- Il valore nominale di ciascuna azione non deve essere inferiore a US \$ 0.265 (BHD 0.100) e non deve superare US \$ 265 (BHD 100);
- Il numero minimo di azionisti richiesto è di due;
- Il numero minimo di amministratori richiesti è di tre;
- È richiesta la presentazione annuale del bilancio verificato presso il Ministero dell'Industria e del Commercio del Bahrain (MOIC).

Società in Accomandita Semplice

Una società in accomandita semplice è costituita da due tipologie di soci (accomandatario e accomandante) ed è a responsabilità mista. I soci accomandanti rispondono delle obbligazioni contratte dalla società limitatamente alla quota conferita (responsabilità) ma sono esclusi dall'amministrazione della società. Viceversa, ai soci accomandatari è demandata la gestione e amministrazione della società ma altresì rispondono solidamente ed illimitatamente per le obbligazioni sociali.

Le caratteristiche principali sono:

- Limitata responsabilità per i soci accomandanti;
- Illimitata responsabilità per i soci accomandatari;
- Le attività bancarie, assicurative e di investimento non sono consentite;
- Sono consentite le operazioni locali;
- Non sono previsti requisiti patrimoniali minimi
- La proprietà estera è limitata al 49%

Società di capitali unipersonale

Una società a responsabilità limitata costituita da parte di una sola persona fisica la quale risponde delle obbligazioni sociali nei limiti del proprio capitale di rischio apportato.

Le caratteristiche principali:

- È consentita la proprietà straniera al 100% (l'ammissibilità è limitata al tipo di attività aziendale);
- Le attività bancarie, assicurative e di investimento sono ammesse;
- Sono consentite le operazioni locali;
- È consentita la predisposizione di un apposito locale commerciale;
- Il capitale minimo è pari a US \$ 132.625 (BHD 50.000);
- Il numero minimo di azionisti, promotori e amministratori è uno;
- È richiesta la presentazione annuale del bilancio verificato presso il Ministero dell'Industria e del Commercio del Bahrain (MOIC).



Doing Business In Bahrain

Società appartenente ad holding estera (filiale)

Una società con sede legale e fiscale al di fuori del Bahrain può predisporre delle succursali



operative/commerciali all'interno del paese. Lo Stato del Bahrain si prefigge di essere uno sponsor per l'accoglimento dell'azienda.

Le caratteristiche principali sono:

- La Capogruppo è responsabile della sua filiale in Bahrain;
- Le operazioni commerciali sono consentite solo ad un ufficio operativo;
- Gli uffici rappresentativi e regionali sono autorizzati ad intraprendere attività di marketing e promozione;
- Le attività bancarie, assicurative e di investimento sono ammesse solamente in qualità di unità operative;
- È necessaria la predisposizione di un apposito locale commerciale;
- Non è richiesto alcun capitale sociale minimo per la filiale;
- È richiesto un gestore del ramo;

- Per un ufficio operativo è richiesto uno sponsor locale, ad eccezione delle filiali concesse in licenza dalla Banca Centrale di Bahrein (CBB) e dal Comitato per la Società di Holding (COEPP).

Holding

Lo scopo di una holding è quello di controllare, mediante il possesso di azioni o quote, una società di capitali o una società a responsabilità limitata estera o nello stato del Bahrain. Una holding può assumere la forma di società azionaria quotata o non quotata, società a responsabilità limitata e/o unipersonale. I requisiti di registrazione della società commerciale di una holding dipendono dalla sua forma giuridica.

ZONE DI LIBERO SCAMBIO

Bahrain International Investment Park (BIIP)

Il BIIP è una sorta di interporto che facilita le imprese straniere ad investire nelle attività produttive e industriali in tutto il Medio Oriente, mettendo a disposizione delle stesse esenzioni doganali in merito al timbro per il GCC e altri mercati arabi. Sebbene BIIP non sia una zona libera, i prodotti fabbricati in Bahrain e venduti in GCC sono esenti da dazi all'importazione (ovvero prevedono un margine del 5%).

Le caratteristiche principali sono:

- Proprietà estera al 100%;
- 0% imposte sulle società (10 anni di garanzia inclusa);

Doing Business In Bahrain



- esenzioni da dazi all'importazione delle materie prime e delle attrezzature;
- Nessun requisito patrimoniale minimo.

Bahrain Logistics Zone (BLZ)

La *Bahrain Logistics Zone* è una piattaforma logistica a cui possono riferirsi le imprese che si specializzano nelle attività di storage e distribuzione per esportare o importare i propri prodotti. Tra i servizi logistici di qualificazione si annoverano l'assemblaggio, l'imballaggio, il collaudo e la riparazione del prodotto.

La *Bahrain Logistics Zone* è la prima area logistica della regione, è dispiegata su circa 100 ettari di immobili ed offre alle imprese specializzate in servizi di logistica, ma anche di distribuzione e retail, nazionali e internazionali una base affidabile per operare all'interno del GCC. Inoltre la BLZ sfrutta l'accesso strategico di Bahrain ai mercati del Golfo

del Nord e del GCC.

Le imprese sono valutate in base ad alcuni criteri di selezione, tra cui:

- *Le competenze economiche:* le aziende sono valutate sulla loro capacità di sostenere e sfruttare l'hub logistico e quindi di attrarre posti vacanti, sostenere investimenti esteri diretti e generare soluzioni innovative di business per la regione;
- *Le competenze industriali:* le aziende devono dimostrare una propensione all'importazione e all'esportazione, al miglioramento delle attività industriali concentrate nel molo e al rispetto degli standard relativi alle materie di salute e in tema di sicurezza;
- *Le competenze finanziarie:* è obbligatorio che tutte le imprese mantengano standard eccezionali in termini di professionalità, generazione di flussi di cassa positivi e legal compliance.

Speciale Doing Business In



**Ministero dello
sviluppo economico**

Voucher per l'internazionalizzazione - 2017

Con decreto del Direttore Generale per le politiche internazionalizzazione e la promozione degli scambi del 18 settembre 2017, il Ministero dello Sviluppo Economico ha definito le modalità operative e i termini per la richiesta e la concessione dei «Voucher per l'internazionalizzazione», finalizzati a sostenere le PMI e le reti di imprese nella loro strategia di accesso e consolidamento nei mercati internazionali con 26 milioni di risorse stanziati, ai sensi del DM 17 luglio 2017. Si tratta della seconda edizione di questo importante strumento di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI.

FINALITÀ: L'intervento consiste in un contributo a fondo perduto sotto forma di voucher, in favore di tutte quelle PMI che intendono guardare ai mercati oltreconfine attraverso una figura specializzata (il cd. Temporary Export Manager o TEM) capace di studiare, progettare e gestire i processi e i programmi sui mercati esteri. Le imprese devono rivolgersi ad una Società fornitrice dei servizi scegliendola tra quelle inserite nell'apposito elenco che sarà pubblicato sul sito del Ministero entro il giorno 20 dicembre 2017.

BENEFICIARI: micro, piccole e medie imprese (PMI), costituite in qualsiasi forma giuridica, e le Reti di imprese tra PMI, che abbiano conseguito un fatturato minimo di 500 mila euro nell'ultimo esercizio contabile chiuso. Tale vincolo non sussiste nel caso di Start-up iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese, di cui art. 25 comma 8 L.179/2012.

DUE TIPOLOGIE DI AGEVOLAZIONI:

Voucher «early stage»: Voucher di importo pari a 10.000 euro a fronte di un contratto di servizio pari almeno a 13.000 al netto di IVA. Il contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, dovrà avere una durata minima di 6 mesi. Il voucher è pari a 8.000 euro per i soggetti già beneficiari a valere sul precedente bando (DM 15 maggio 2015).

Voucher «advanced stage»: Voucher di importo pari a 15.000 euro a fronte di un contratto di servizio pari almeno a 25.000 al netto di IVA. Il contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, dovrà avere una durata minima di 12 mesi. È prevista la possibilità di ottenere un contributo aggiuntivo pari a ulteriori euro 15.000 a fronte del raggiungimento di determinati obiettivi in termini di volumi di vendita all'estero.

Le domande di accesso completate e firmate digitalmente dovranno essere presentate esclusivamente online a **partire dalle ore 10.00 del 28 novembre 2017 e fino al termine ultimo delle ore 16.00 del 1° dicembre 2017.**

Per maggiori informazioni

Roberto Di Corsi

Head of Italian Desk CEE

Mail: roberto.dicursi@mazars.cz



Franco Aprile

Mail: f.aprile@overpartners.eu





Lo scorso 29 novembre 2016 è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il Regolamento UE 2016/2067, emanato dalla Commissione in data 22 novembre, che ha introdotto il nuovo standard IFRS 9 Financial Instruments.

Nello scorso numero di Settembre sono stati indicati i principali cambiamenti apportati dall'IFRS 9 rispetto allo IAS 39 e i nuovi criteri di classificazione e misurazione degli strumenti finanziari. In questo numero saranno analizzati gli aspetti di **impairment** e di **hedge accounting** introdotti dall'IFRS 9 nonché i nuovi requisiti informativi e le modalità del processo di transizione al nuovo standard contabile.

IMPAIRMENT

Ambito di applicazione

Rientrano nel perimetro di applicazione del modello di *impairment* definito dall'IFRS 9:

- le attività finanziarie valutate al costo ammortizzato (identificate come Held To Collect «HTC»);
- gli strumenti di debito valutati al *fair value* con contropartita *other comprehensive income* (Fair Value Through OCI «FVOCI»), nella categoria Held To Collect and for Sale «HTCS»;
- i contratti di leasing;
- le garanzie finanziarie e gli impegni creditizi (loan commitments), ad esclusione di quelli designati per la valutazione al *fair value* e di quelli assimilabili ai derivati.

Rispetto allo IAS 39, si evidenziano dunque le seguenti

differenze:

- l'applicazione di uno stesso modello di valutazione per le attività classificate HTC e per le attività (strumenti di debito) classificate HTCS e valutate al FVOCI, laddove invece lo IAS 39 richiedeva per queste ultime una valutazione al minore tra il *fair value* e il valore determinato secondo le regole di *impairment* per le attività al costo ammortizzato;
- l'applicazione del modello delle perdite attese per la valutazione delle garanzie finanziarie e gli impegni creditizi, ai quali si applica secondo lo IAS 39 una valutazione sulla base delle indicazioni dello IAS 37.

Modello di impairment e deterioramento della qualità creditizia

Certamente tra le principali novità del nuovo modello di *Impairment* che introduce l'IFRS 9 vi è la classificazione degli strumenti finanziari in 3 stages (con conseguente differente livello di accantonamento) in funzione del **deterioramento della qualità creditizia** rispetto alla rilevazione iniziale.

In particolare, a differenza dello IAS 39, l'IFRS 9 prevede che la Società contabilizzi sin da subito, anche in assenza di un *trigger event*, le **perdite attese future** sulle proprie attività finanziarie e adegui tale stima continuamente, in base a dati passati e presenti e anche a informazioni in merito a circostanze future (approccio **forward looking**).

L'IFRS 9 prevede la classificazione in tre livelli (stage) in funzione del peggioramento della qualità creditizia

rispetto alla rilevazione iniziale.

In particolare:

- **Stage 1:** tale livello include gli strumenti finanziari per i quali non si prevede un **significativo aumento del rischio di credito** rispetto alla data originale di *origination* e gli strumenti finanziari che presentano un basso rischio di credito alla *reporting date*;
- **Stage 2:** in tale livello sono compresi gli strumenti finanziari «*underperforming*», ovvero gli strumenti che **hanno subito un significativo peggioramento del merito creditizio successivamente alla data di prima iscrizione**. Relativamente a tali strumenti, la Società deve contabilizzare la *expected loss life-time period/provision* o «ELLP», ovvero la perdita che si stima sarà sostenuta durante tutta la vita dell'attività finanziaria, prendendo in considerazione anche stime *forward-looking*, anche tramite l'utilizzo di variabili macroeconomiche quali PIL, tasso d'inflazione, ...;
- **Stage 3:** in tale livello sono inclusi gli strumenti finanziari **il cui rischio di credito ha avuto un significativo peggioramento rispetto alla valutazione fatta al momento dell'erogazione**. Anche per tali strumenti finanziari occorre calcolare la ELLP, ma, diversamente dalle posizioni presenti nello *Stage 2*, il calcolo va effettuato in **modo analitico**.

Il significativo deterioramento del merito creditizio viene presunto nel caso in cui, alla data di reporting, lo strumento sia **scaduto da 30 giorni** o più, a meno che la Società sia in grado di dimostrare che tale scaduto

non sia rappresentativo di un effettivo incremento delle probabilità di *default* dello strumento stesso.

La misurazione delle perdite attese

La perdita attesa (*expected loss life-time period/provision* o «ELLP») è la perdita risultante **da tutti i possibili eventi di default che possano accadere lungo la vita attesa dello strumento**. La perdita attesa a 12 mesi non è la perdita che la Società si attende nei 12 mesi successivi alla data di riferimento, bensì la porzione della ELLP risultante da eventi di default di uno strumento o portafoglio che sono possibili entro i 12 mesi che seguono la data di reporting, ovvero entro un orizzonte inferiore nel caso in cui la durata attesa dello strumento sia inferiore a 12 mesi.

La perdita attesa è definita dal nuovo standard contabile come la differenza tra i flussi di cassa contrattuali e quelli attesi (deficit di cassa), scontati al tasso di interesse effettivo originario (tranne che per i crediti originati/acquistati deteriorati per i quali si applica un tasso di interesse effettivo originario aggiustato per il rischio). Nel calcolo della perdita attesa devono essere considerati i prepagamenti, le opzioni di allungamento della durata e le altre opzionalità. I flussi di cassa derivanti da garanzie e altre forme di mitigazione del rischio devono essere considerati solo se sono parte integrante delle clausole contrattuali.

E' altresì importante ricordare che il modello ha natura simmetrica: nei casi in cui la condizione di aumento significativo del rischio di credito cessi di sussistere in una data di reporting successiva, lo strumento finanziario torna ad essere misurato sulla base della

sua perdita attesa a 12 mesi (ossia migra dallo stage 2 allo stage 1), determinando una **ripresa di valore a conto economico**.

Permanendo lo **stato di significativo incremento del rischio** rispetto alla data di prima iscrizione, l'aggiornamento della misurazione alla data di reporting della ELLP determina rettifiche o riprese di valore a conto economico. I cambiamenti favorevoli nella misura della ELLP sono riconosciuti a conto economico anche nel caso in cui tale misura comporti una rettifica di valore inferiore della perdita attesa risultante alla prima iscrizione. Similmente, all'interno dello *stage 1*, in assenza di un incremento significativo di rischio creditizio, le variazioni nella misurazione alla data di *reporting* della perdita attesa a 12 mesi determinano rettifiche o riprese di valore a conto economico.

Significativo deterioramento

Con riferimento alle previsioni del principio IFRS 9 viene richiesto il **tracking** della qualità creditizia dello strumento finanziario oggetto di valutazione. In particolare diventa necessario avere a disposizione sistemi che permettano di verificare l'assenza di un significativo deterioramento del merito creditizio rispetto all'iscrizione (erogazione) iniziale.

E' importante sottolineare che non sono previste regole specifiche di identificazione del deterioramento significativo; l'approccio potrà variare a seconda del livello di sofisticazione della Società, della tipologia di strumenti finanziari e della qualità delle informazioni disponibili.

In ragione di quanto indicato, gli effetti dell'applicazione dell'IFRS 9 possono variare in maniera rilevante: a seconda della definizione adottata si modificano infatti

le soglie per il passaggio dallo stage 1 allo stage 2.

Lo stesso IFRS 9 prevede che, nella determinazione del deterioramento significativo del merito creditizio, debbano essere considerate anche **informazioni forward looking**, quali ad esempio, future evoluzioni dello scenario macroeconomico.

E' fondamentale che la Società, nell'implementazione del nuovo modello di impairment, si ponga le seguenti questioni:

- le informazioni attualmente disponibili sono sufficientemente complete rispetto a quanto richiesto dal nuovo standard?
- le procedure interne di monitoraggio del rischio sono sufficientemente tempestive nel recepire e riflettere le nuove informazioni di rischio?
- Quali «**trigger events**» ad oggi disponibili possono essere utilizzati?

HEDGE ACCOUNTING

Relativamente all'*hedge accounting*, lo IAS 39 prevede che:

- è consentita la rilevazione coerente e contestuale degli effetti economici dello strumento derivato e dell'oggetto della copertura;
- è necessaria la verifica della copertura prospettica e retrospettica;
- sono previsti 3 modelli di *hedge accounting*, ovvero i) **Cash Flow Hedge** (CFH), ii) **Fair Value Hedge** (FVH) e iii) **Copertura Net Investment in foreign operations**.

L'IFRS 9 mantiene inalterati rispetto allo IAS 39:

- gli schemi contabili di *hedge accounting* (che quindi restano applicabili) basati sulle tre tipologie (cash

flow hedge, fair value hedge, copertura di un investimento netto in valuta);

- i relativi oggetti e strumenti qualificabili nella relazione di copertura contabile; nonché
- la necessità di designare e documentare la copertura iniziale e la sua efficacia.

Il lavoro dello **IASB** si è concentrato, a partire da una serie di feedback ricevuti dalla categoria dei **Risk Manager delle Banche**, sulla rimozione di alcuni limiti e restrizioni che sono percepiti avere natura arbitraria e che si ritiene impediscano con lo IAS 39 di qualificare alcune relazioni di copertura economica a fini contabili.

Partendo dal presupposto che le coperture economiche vengono utilizzate per gestire le esposizioni a determinati rischi, quali i rischi di cambio, di tasso di interesse o derivanti dal prezzo di una materia prima, obiettivo dell'*hedge accounting* per l'IFRS 9 è **allineare le politiche di hedge accounting alle politiche di risk management**.

Nuove prospettive in tema di efficacia della copertura

Le disposizioni dello **IAS 39**, basate sulla verifica **prospettica e retrospettiva** che una relazione di copertura sia altamente efficace (tramite confronto tra le variazioni di valore di elemento coperto e strumento di copertura) pena la sua discontinuità, con un range quantitativo (80% - 125%) usato nella prassi per tale verifica, comporta spesso di dover interrompere una relazione di copertura contabile, solo perché tale range non è rispettato, pur restando valido l'intento e, in continuità di obiettivo di risk management, permanendo la relazione di copertura economica.

L'IFRS 9 **abolisce**, ai fini del test di efficacia, la soglia

80%-125% e richiede invece di effettuare un **test prospettico di efficacia**, focalizzato sull'obiettivo della copertura, ossia partendo dalla necessità di identificare una relazione non accidentale ma espressiva di una sottostante legge economica, che lega l'elemento coperto con lo strumento di copertura, in modo tale da identificare la proporzione esistente tra variazioni di valore dello strumento di copertura e variazioni di valore dell'elemento coperto, a condizione che la componente di rischio di credito non domini le variazioni di valore risultanti da tale proporzione.

Elemento essenziale di una relazione di copertura è, pertanto, la proporzione di copertura (**hedge ratio**), che esprime nell'ambito della documentazione necessaria per qualificare contabilmente una copertura le quantità di oggetto coperto e di strumento di copertura effettivamente utilizzati. Si deve avere riguardo alle quantità effettivamente utilizzate nelle attività di risk management, al fine di evitare designazioni e misurazioni esclusivamente di natura contabile e minimizzare i disallineamenti tra relazione contabile e relazione di risk management.

Allo stesso tempo, l'IFRS 9 introduce un concetto nuovo rispetto allo IAS 39, quello del **ribilanciamento** di una relazione di copertura, che intende superare la logica dello IAS 39 di interruzione e successiva ri-designazione dovuta a inefficacia. Per **«ribilanciamento»** si intende un procedimento che adegua le quantità designate di elemento coperto e/o strumento di copertura in una relazione di copertura già esistente, in modo tale da ripristinare la proporzione di copertura, senza interrompere la relazione; in questo modo è possibile reagire a cambiamenti che si

verifichino nei sottostanti rischi dello strumento di copertura o dell'oggetto coperto.

Riflettendo l'intento **principles-based** di questa nuova disciplina sull'efficacia, viene ad essere eliminata la possibilità, ammessa dallo IAS 39, di interrompere volontariamente una relazione di copertura contabile, nel caso in cui permanga in essere l'obiettivo di risk management legato alla designazione iniziale. Solo a seguito di un cambiamento in tale obiettivo è ammesso interrompere la designazione contabile.

Ci si aspetta che dall'introduzione di questo nuovo modello derivi la possibilità di utilizzare maggiormente e principalmente le metriche e le informazioni correntemente utilizzate a fini di risk management anche per finalità contabili, in modo da ridurre la dicotomia oggi esistente tra questi due ambiti. Questo potrà anche offrire la possibilità di cambiamenti organizzativi degli attuali processi di documentazione dell'efficacia contabile.

LA TRANSIZIONE ALL'IFRS 9 E I NUOVI REQUISITI INFORMATIVI

L'IFRS 9 è applicabile a partire dagli esercizi che iniziano dal 1° gennaio 2018.

La **regola generale per la prima applicazione** è quella **retrospettiva**, finalizzata a rappresentare gli effetti delle transazioni in bilancio come se fin dalla loro prima rilevazione si fosse utilizzato il nuovo principio da sempre.

Anche con riferimento all'IFRS 9, l'applicazione del nuovo standard è retrospettiva, ovvero comporta l'aggiustamento del valore contabile degli strumenti finanziari in contropartita a una riserva di patrimonio

netto per la prima applicazione.

Sono peraltro previste alcune semplificazioni:

- è possibile non fare il restatement dei dati comparativi e presentare le differenze in una riserva di utili (o altra componente di patrimonio netto) di apertura;
- *l'hedge accounting* può essere applicato prospetticamente.

Inoltre non è possibile applicare l'IFRS 9 a strumenti finanziari che sono stati oggetto di cancellazione contabile (**derecognition**) alla data di prima applicazione.

Pertanto, qualora si scelga di presentare gli esercizi comparativi, gli strumenti finanziari che sono stati oggetto di cancellazione contabile nel periodo intercorso tra la data di riferimento dell'esercizio comparativo e il 1° gennaio 2018 continueranno ad essere classificati, misurati e presentati secondo lo IAS 39. Questo rende non pienamente significativa l'informazione finanziaria risultante, in quanto alle stesse fattispecie si applicano regole differenti, e giustifica la decisione

di non rendere obbligatoria la presentazione degli esercizi comparativi, ma piuttosto di focalizzarsi sull'informativa di prima applicazione.

Con riferimento alle disposizioni di prima applicazione in merito alla classificazione e misurazione delle attività finanziarie, **la verifica del modello di business** deve basarsi sull'intento gestionale esistente alla data di transizione, indipendentemente dal fatto che esso possa essere differente rispetto alla data di prima iscrizione dello strumento stesso.

Con riferimento all'**attività di SPPI Test**, le

caratteristiche contrattuali dei flussi di cassa di un'attività finanziaria devono essere analizzate sulla base delle informazioni disponibili al momento dell'iscrizione contabile e non alla data di prima applicazione dell'IFRS 9. Inoltre, sono ammesse deroghe per l'elemento relativo al valore finanziario del tempo e le opzioni di estinzione anticipata.

Con riferimento alle **disposizioni sull'impairment**, alla data di prima applicazione l'entità deve utilizzare le informazioni ragionevoli e supportabili disponibili senza eccessivi costi per determinare quale era la qualità creditizia alla data di prima iscrizione degli strumenti finanziari nel perimetro di applicazione del costo ammortizzato. La ricostruzione della qualità creditizia esistente alla data di prima iscrizione è una delle sfide implementative poste dal principio, sia perché spesso i modelli di rating e di attribuzione delle probabilità di default hanno subito processi evolutivi che possono minare la comparabilità a due date differenti, sia perché la probabilità di default storicizzata non avrebbe comunque le caratteristiche della stessa probabilità aggiustata secondo la logica IFRS 9 (es: *point-in-time*, *forward-looking*).

A tal proposito, è esplicitamente consentito dallo standard di poter fare ricorso ad approssimazioni per ricostruire la qualità creditizia esistente alla data di prima iscrizione, utilizzando informazioni interne o esterne di natura statistica, inclusi dati di entità comparabili, anche a livello di portafoglio.

Al fine di determinare se ci sia stato un significativo incremento del rischio creditizio, l'entità può applicare la regola generale, ovvero utilizzare la presunzione relativa basata su uno scaduto di 30 giorni, se per la

categoria in oggetto il passaggio allo stage 2 si basa su tale indicatore; qualora per un determinato strumento finanziario sia eccessivamente oneroso andare a ricostruire se sia intercorso un incremento significativo del rischio, si applica la perdita ELLP (attribuzione in stage 2), tranne che non si tratti di una attività a basso rischio.



Con riferimento alla **disclosure** da rendere nei bilanci di prima applicazione, l'IFRS 7 contiene le disposizioni in materia di informativa da fornire obbligatoriamente per illustrare gli effetti della prima applicazione dell'IFRS 9. E' richiesto di fornire alla data di prima applicazione:

- una riconciliazione tra le classi IAS 39 e le classi IFRS 9. In particolare, per ciascuna classe di strumenti finanziari, deve essere illustrata la categoria IAS 39 e il relativo valore contabile, la categoria IFRS 9 e il relativo valore contabile. Deve inoltre essere inclusa un'informativa qualitativa sulle ragioni di nuove designazioni e interruzioni di

designazione per Fair Value Option dell'attivo e passivo. Inoltre è necessario illustrare in che modo siano state applicate le disposizioni dell'IFRS 9 che hanno comportato cambiamenti nei criteri di misurazione;

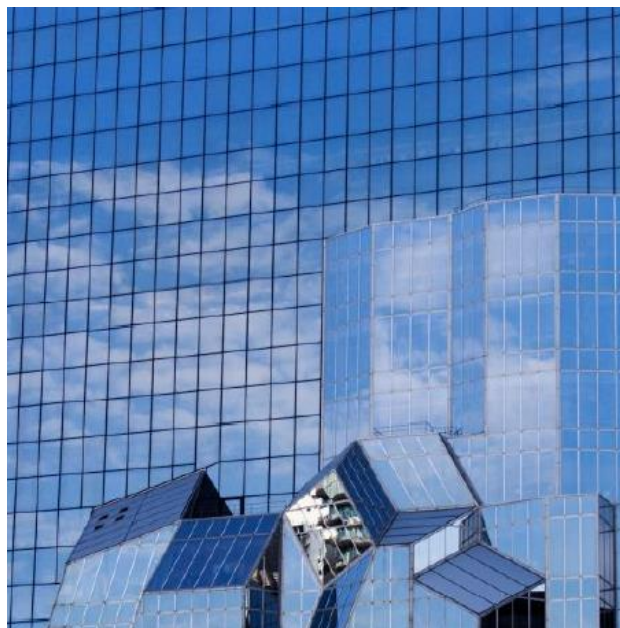
- per ciascuna classe di strumenti finanziari, le variazioni nel valore contabile sulla base della categoria che gli strumenti finanziari avevano per lo IAS 39, separatamente dalle variazioni risultanti dal cambiamento di base di misurazione per il passaggio all'IFRS 9;
- per gli strumenti finanziari classificati al di fuori della categoria del FVTPL verso rispettivamente il costo ammortizzato e FVOCI, l'impatto di conto economico che si sarebbe avuto nell'esercizio se lo strumento avesse continuato ad essere misurato al FVTPL;
- per gli strumenti che sono stati riclassificati al costo ammortizzato, il valore degli interessi contabilizzati e il tasso di interesse effettivo determinato alla data di prima applicazione;
- per gli strumenti ai quali si applica il nuovo modello di *impairment*, una riconciliazione tra il fondo svalutazione crediti secondo lo IAS 39 (IAS 37 per gli impegni e le garanzie) e l'IFRS 9.

CONCLUSIONI

Il nuovo standard contabile introduce significative novità e comporta la necessità da parte delle Società e soprattutto delle Banche di effettuare rilevanti considerazioni al fine di essere in grado di applicare in modo adeguato quanto previsto dall'IFRS 9.

In particolare le Società devono considerare che il nuovo standard comporta importanti ripercussioni sulla struttura societaria, in quanto sono consistenti gli effetti che l'applicazione dell'IFRS 9 ha sull'intero sistema di gestione degli strumenti finanziari e quindi, nel caso di Banche, sul core business dell'Ente.

Inoltre l'IFRS 9 comporterà anche valutazioni dei relativi impatti in termini di scelte commerciali.



MAZARS E' UN'ORGANIZZAZIONE INTERNAZIONALE INDIPENDENTE E INTEGRATA, SPECIALIZZATA IN AUDIT, COMPLIANCE, ADVISORY, ACCOUNTANCY E TAX.

E' PRESENTE IN 77 PAESI CON OLTRE 17.000 PROFESSIONISTI AL SERVIZIO DI GRANDI GRUPPI INTERNAZIONALI, PMI NAZIONALI, INVESTITORI PRIVATI E ISTITUZIONI PUBBLICHE.

News dalle imprese

Antonio Marcegaglia: «La vera rivoluzione è culturale: sapere leggere i dati»

Marcegaglia – «La trasformazione digitale nel settore metal-siderurgico ha cambiato le modalità di consumo, l'uso dei materiali e la catena del valore. Questo ha comportato un'accelerazione su innovazione dei processi e integrazione con iniziative di robotizzazione nella logistica, nella produzione e nell'interazione all'interno della fabbrica, ma anche nel rapporto con università e centri di ricerca», dice Antonio Marcegaglia, presidente e Ceo dell'omonimo Gruppo che ha partecipato al panel sull'Industria4.0 dell' EY Capri Digital Summit 2017.

Ma non basta. Anche in una grande impresa metalmeccanica (6500 dipendenti e 39 stabilimenti nel mondo), la trasformazione digitale non può essere solo una questione tecnologica. «Stiamo lavorando molto su competenze soft, che devono essere acquisite specialmente dal top management e dai responsabili commerciali», dice Antonio Marcegaglia. «Puntiamo a una lettura intelligente di dati rilevanti invece che sulla proliferazione di dati non significativi».

Fonte: EconomyUp, il 23 Ottobre 2017.



Nuovo minibond short-term per Space (gruppo ETT)



Space (gruppo ETT) – Sono in quotazione dal 27 Settembre all'ExtraMot Pro i nuovi minibond short term emessi per un massimo di 500 mila euro da Space S.p.A., società specializzata in innovazione tecnologica e progettuale interamente dedicata al settore dei nuovi servizi per la valorizzazione e la comunicazione del patrimonio culturale con sede principale a Prato e sedi operative a Cagliari, Napoli e Salerno. Space S.p.A. è controllata da ETT S.p.A., società genovese specializzata in information technology e new media, che vanta 450 installazioni multimediali in circa 50 musei e clienti privati, per un totale di oltre 2 milioni di visitatori. Space S.p.A. ha invece curato oltre 350 progetti in tutta Italia nei settori della valorizzazione di Musei e reti museali, della promozione di territori a patrimonio diffuso, dell'archiviazione e digitalizzazione di libri antichi e materiali di pregio. La nuova emissione paga un coupon del 4,35% e ha scadenza fine agosto 2018. Anche ETT ha più volte già fatto ricorso ai minibond sia in forma tradizionale sia short term, tutti quotati all'ExtraMot Pro. A oggi sono ancora in circolazione 510 mila euro dei minibond emessi nel giugno 2016 a scadenza maggio 2019 con cedola 3,98% i cui proventi avevano contribuito a finanziare proprio l'acquisizione della maggioranza di Space spa. Space ha chiuso il 2016 con 4,4 milioni di euro di ricavi, 494 mila euro di ebitda e un debito finanziario netto di 1,9 milioni. ETT ha invece raggiunto i 12,67 milioni di euro di ricavi, 925 mila euro di ebitda e 9,05 milioni di debito finanziario netto.

Fonte: BeBeez.it, il 27 Settembre 2017.

Pro-Gest accelera con i prodotti ortofrutticoli

Pro-Gest – Tra gli sponsor dell'VIII Simposio internazionale dell'uva da tavola c'è anche il gruppo Pro-Gest di Ospedaletto d'Istrana, in provincia di Treviso. Prima realtà privata del settore con un fatturato di circa 500 milioni di euro, circa 1.400 dipendenti in 22 stabilimenti in tutta Italia, con Trevikart opera dal 1973 nel comparto della carta e del cartone ondulato. Da alcuni anni, poi, il gruppo trevigiano è presente nel settore ortofrutticolo, con un fatturato in netta crescita anno dopo anno. Grazie all'offerta di prodotto broad-band che spazia dalle vaschette a quattro-otto frutti, ai plateaux per frutta e verdura, tutti in differenti dimensioni e possibilità grafiche, fino ai prodotti display. «Abbiamo deciso di sponsorizzare il Simposio per essere vicini al mercato e far conoscere l'offerta del gruppo ai potenziali nuovi clienti – spiega a Italiafruit News Paolo Pratella, responsabile packaging ortofrutta Italia di Pro-Gest – In particolare gli imballaggi per l'uva da tavola in questa importante fase di maggiore internazionalizzazione che i produttori pugliesi stanno vivendo». Non a caso, il gruppo ha un proprio stabilimento a Modugno, vicino a Bari, dove produce, stampa e assembla il cartone ondulato per l'ortofrutta oltre che, in generale, per il settore industriale. «Essere presenti sul territorio è una precisa scelta aziendale – continua Pratella – perché significa dare un servizio di prossimità agli utilizzatori, avendo il centro di montaggio in fabbrica, oltre che partner distribuiti in Puglia e nelle altre regioni in cui operiamo. In particolare, mi riferisco alla tempestività 24 ore su 24 e sette giorni su sette».

Fonte: italiafruit.net, il 6 Ottobre 2017

