

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno IV Giugno 2017



*Intervista a Giulio Fratini
«Rifletti, il mio sogno da sempre»*

Pagina 6

*Mazars Insights
IFRS 16: il nuovo standard contabile per il leasing*

Pagina 16

Editoriale
La trasformazione
del settore agro-
alimentare

pagina 2

move.ON
IL SUCCESSO DI ITALIAN
GAMING LEAGUE

Pagina 11

**Doing Business In Hong
Kong**
Aspetti Operativi
(Parte 1)

Pagina 13

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_

La trasformazione del settore agroalimentare

di Claudia Sorlini



Negli ultimi decenni stiamo assistendo a grandi e rapide trasformazioni nel campo dell'agricoltura, che segnano una vera e propria svolta epocale grazie all'introduzione di nuove tecnologie e alle funzioni di difesa ambientale che l'agricoltura svolge.

Per molti secoli l'agricoltura si è sviluppata lentamente e senza particolari innovazioni. Solo a partire dal Settecento, attraverso la meccanizzazione agricola nei paesi industrializzati, sono iniziati dei cambiamenti radicali. L'introduzione delle macchine agricole infatti ha determinato una drastica riduzione della manodopera occupata nel settore (che in molti paesi in via di sviluppo ancora oggi rappresenta più del 50% della popolazione attiva), con il vantaggio di aumentare fortemente la produttività, favorire la conservazione dei prodotti, ridurre le perdite, sollevare gli agricoltori dai lavori più pesanti e, nello stesso tempo, liberare risorse umane da impiegare in altri settori dell'economia. Ad esempio, una sola macchina ha sostituito 200 mondine e altre decine e centinaia di addetti in ogni operazione di semina, diserbo, raccolta ecc.

Oggi i livelli della forza lavoro occupata nell'agricoltura dei paesi industrializzati sono molto limitati, rispetto ad altri settori, ma la produzione agricola alimenta l'occupazione del settore industriale della trasformazione dei prodotti della terra (industria alimentare, del legno, tessile, farmaceutica ...) ed il peso che ha il comparto agro-alimentare nel suo complesso in Italia è decisamente alto non solo per le funzioni che svolge (fornire cibo, regimare le acque,

mettere in sicurezza i territori, curare i terrazzamenti, conservare i beni rurali e la memoria storica della tradizione), ma anche per il valore aggiunto che viene creato: questo comparto, che contribuisce al PIL nazionale per il 17,5% è uno dei più importanti sul piano economico, secondo solo a quello meccanico, con un' esportazione in continua crescita che, nel 2016, ha raggiunto il record di 38 miliardi.

L'aumento della produzione e della produttività è stato da sempre, e in particolare nel secolo scorso, l'obiettivo dominante non solo per il singolo agricoltore, ma anche per le istituzioni politiche locali, nazionali ed internazionali. Per la FAO la lotta contro la fame è cominciata con grande impegno nel 1960 e continua ancor oggi. Quasi 60 anni di rivoluzione verde, basata sulla meccanizzazione agricola, sull'uso dei prodotti agro-chimici (fertilizzanti e pesticidi) e sulla selezione genetica di piante e animali di interesse alimentare, hanno consentito di realizzare un grande balzo in avanti. La percentuale di persone denutrite è passata nel mondo dal 34% del 1960 all'11% di oggi, e se la fame non è stata ancora sradicata è per incapacità e/o limiti politici, non per carenza di ricerca e di innovazioni tecnologiche: oggi infatti si produce più di quanto sia necessario per sfamare l'intera umanità.

Le preoccupazioni per l'immediato futuro sono centrate su due nodi: il primo è il trend di crescita dell'offerta di alimenti che è inferiore a quello dei decenni precedenti e soprattutto è inferiore al trend della domanda di alimenti; il secondo è il degrado ambientale causato dalle attività antropiche che sta assumendo dimensioni molto preoccupanti: emissioni di gas serra con conseguente riscaldamento globale, inquinamento di suoli, di aria e di acque (che hanno creato nell'Oceano

Pacifico (e non solo) isole galleggianti formate da tonnellate di plastiche di grandi dimensioni, come la Great Pacific Garbage Patch, grande quanto la penisola Iberica), eccessivo consumo di acqua dolce e di energia derivante, per il 79%, da fonti non rinnovabili (petrolio, carbone), distruzione o nessuna attenzione per la biodiversità. Sul banco degli «imputati» viene posta anche l'agricoltura: il 69% dell'acqua dolce viene usato per l'agricoltura (ma in alcuni paesi è più del 90%). Le macchine agricole (oltre a quelle dell'industria alimentare) in gran parte continuano a funzionare grazie all'energia prodotta da combustibili fossili; si sfrutta la fertilità dei suoli senza la necessaria attenzione a ripristinarla in modo che sia duratura. Il cambiamento climatico da solo, secondo Coldiretti, avrebbe già causato in Italia danni all'agricoltura, alle strutture e alle infrastrutture per 14 miliardi negli ultimi 10 anni. Inoltre circa il 20% del territorio nazionale è a rischio di desertificazione, soprattutto nelle regioni del sud.

Si chiede all'agricoltura di continuare a produrre sempre di più per soddisfare il fabbisogno di alimenti di una popolazione che cresce per numero (9,7 miliardi previsti per il 2050) e per esigenze alimentari, ma di ridurre inquinamento (output) e prelievo di risorse (input) per consentire alle generazioni future di continuare a vivere.

La sfida per l'agricoltura del 21° secolo si fa molto ardua. A questa sfida una parte dell'agricoltura sta già dando una risposta grazie al sostegno che la ricerca scientifica e le innovazioni tecnologiche possono offrire. I contributi più significativi provengono dal campo delle tecnologie digitali, delle bioscienze e dalle innovazioni sulle macchine agricole.

Si diffonde l'uso di sensori da applicare ai suoli per rilevare umidità, temperatura e acidità: queste informazioni combinate con le previsioni meteorologiche e con le esigenze di acqua delle colture del campo, elaborate e scaricate sul cellulare, segnalano quando è il momento giusto per irrigare. Se poi l'irrigazione viene effettuata con la tecnologia a goccia si ottiene un ulteriore contenimento dello spreco. In questo modo il risparmio di acqua può raggiungere anche il 50%.

Si raffinano le tecniche del telerilevamento (remote sensing) che fanno uso di aerei, satelliti artificiali, costellazioni di satelliti coordinati (per una più soddisfacente copertura a terra) e droni che insieme forniscono dati anche dettagliati sulla vegetazione, ne valutano lo stato di salute, rilevano le caratteristiche del terreno restituendo informazioni sui territori sempre più dettagliate.

Lavorazioni della terra condotte con macchine agricole assistite da GPS e GIS possono distribuire fertilizzanti e fitofarmaci in quantità diverse in funzione delle necessità delle diverse aree del campo. Inoltre i progressi tecnologici realizzati sulle macchine agricole permettono, a parità di rese, di ridurre significativamente i consumi energetici.

Tutte queste innovazioni concorrono a realizzare la cosiddetta «agricoltura di precisione», un'agricoltura molto mirata, che riduce perdite e sprechi. Tuttavia, perché la cosiddetta agricoltura industriale progredisca sulla strada della riduzione degli impatti e della conservazione delle risorse è necessario che le tecniche dell'agricoltura di precisione si accompagnino a quelle dell'agricoltura di tipo conservativo.

La ricerca nel campo delle bioscienze ha portato alla

identificazione e/o creazione di varietà di piante con minori esigenze di acqua, in grado di resistere al cambiamento climatico, alla siccità e alla salinità dei suoli; piante resilienti, in grado cioè di resistere agli eventi meteorologici violenti che il cambiamento climatico comporta; piante che necessitano di minor quantità di pesticidi in quanto, grazie alla produzione di molecole che svolgono una attività di difesa della pianta, resistono maggiormente agli attacchi di parassiti ed agenti patogeni; oppure piante con una maggior capacità di sfruttare i nutrienti del terreno e quindi con minor esigenze di fertilizzanti chimici. Infine si lavora per selezionare piante in grado di migliorare qualitativamente la propria produzione arricchendola di vitamine, minerali, proteine e di principi attivi che agiscono positivamente sulla conservazione della salute umana.

Certamente sul versante ambientale (ma non su quello della produttività) danno maggiori garanzie le tecniche dell'agro-ecologia, che si basa sul principio di coltivare la terra nel rispetto delle risorse ambientali, nella valorizzazione delle sementi autoctone, della selezione naturale di piante che siano, oltre che produttive, anche altamente resilienti, cioè capaci di resistere alle modificazioni ambientali apportate.

Ai principi dell'agro-ecologia si ispira l'agricoltura biologica, che coltiva senza uso di prodotti agrochimici, attenta alla conservazione dell'ambiente e alla qualità degli alimenti. E' un'agricoltura che sta crescendo ad un ritmo straordinario: in pochi anni ha conquistato il 10% dei suoli italiani coltivati ma anche in Europa è boom. Il successo è legato alla crescita di domanda di cibi bio che essendo attualmente superiore all'offerta, fa prevedere ulteriori sviluppi di questa agricoltura.



 @kongroup

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

 www.kon.eu
www.lamerchant.it

Tutto questo dimostra la crescente attenzione del consumatore nei confronti del cibo.

Dopo anni di incremento dell'età media degli agricoltori, aumentano i giovani che scelgono di dedicarsi all'agricoltura (nel 2015 gli under 34 erano 70.000, con un incremento sul 2014 del 35%) hanno un bagaglio di conoscenze di tutto rispetto, e soprattutto sono aperti alle innovazioni che possono rispettare maggiormente l'ambiente, migliorare la qualità e le rese produttive e rendere più redditizio questo lavoro. E' interessante notare come in molte aree del territorio italiano stiano aumentando anche le donne imprenditrici agricole, che mostrano doti straordinarie e, come i giovani, sensibilità verso l'ambiente e grande attenzione alla qualità.

Il quesito di fondo è quindi se l'agricoltura vincerà la sfida di alimentare il mondo rispettando le risorse naturali e producendo abbastanza cibo per tutti. Dai giovani dalle donne e dagli innovatori arrivano segnali di speranza.

Claudia Sorlini



Già professore ordinario di Microbiologia Agraria presso la Facoltà di Scienze Agrarie e Alimentari dell'Università degli Studi di Milano fino al 31 ottobre 2013, afferente al Dipartimento di Scienze per gli alimenti, la nutrizione e l'ambiente (Defens) della stessa Università.

Editor in chief (dal 2000) del giornale scientifico internazionale ISI «Annals of Microbiology» con IF.

Dal 2010 è componente del Nucleo di Valutazione dell'Università degli Studi della Basilicata, per nomina del Senato Accademico.

Dal 2012 è Presidente del Comitato Scientifico per EXPO 2015 del Comune di Milano.

Dal 2014 è membro della Steering Committee of the EU Scientific Programme for Expo 2015 presieduta dal Commissario europeo all'EXPO, D. Wilkinson.

Dal 2013 è membro del Comitato Women for EXPO (Ministero Affari Esteri).

Dal 2011 è Vicepresidente del Touring Club Italiano.

Dal 2011 è socio ordinario dell'Accademia dei Georgofili.

Rifle S.r.l.

RIFLE

Giulio Fratini: «*Rifle, il mio sogno da sempre*»

Di Niccolò Morozzi

La storia di Rifle ha inizio dopo la fine della II guerra mondiale quando due fratelli, Giulio e Fiorenzo, ebbero l'intuizione di intraprendere un nuovo e innovativo percorso imprenditoriale che prevedeva la produzione di jeans in Italia. Era il 1949, quando nacque l'idea del primo jeans italiano.

Inizialmente l'azienda operava con il nome di «Confezioni Fratini», producendo denim con alcuni marchi del momento (Rock, Winchester, Giant, Colt...). Il 1958 fu l'anno che sancì l'inizio del marchio RIFLE. Da lì in poi è nata una storia di successi fino ai giorni nostri.

Nel 1968 RIFLE, forte del successo riscosso sul mercato italiano, fu il primo marchio di jeans ad entrare, con quote rilevanti in uno dei Paesi dell'est Europa: la Cecoslovacchia. L'intuizione di avere iniziato lo sviluppo del denim nei mercati dell'est Europa, fu decisiva e da quel momento il fenomeno rifle conseguì importanti risultati che ancora oggi garantiscono una propria riconoscibilità. Il fenomeno fu così considerevole, tanto che in diverse lingue dell'est Europeo il termine «Rifle» o «Rifliska» è ancora sinonimo di jeans (molti marchi internazionali del denim come Calvin Klein e Guess collaborarono con Rifle per lo sviluppo del prodotto e del mercato). In questo

periodo viene brevettato il modello antifit cinque tasche, un modello la cui produzione è destinata a subire un incremento esponenziale negli anni successivi.

Il marchio inizia a svilupparsi in maniera significativa anche in Russia, conseguendo una prima commessa di 100.000 capi che diventeranno 3 milioni nel 1988. Queste importanti quantità erano vendute nei Gum, giganteschi bazar governativi, dove a 100 rubli andava a ruba il mitico modello RIFLE 881. Non è un caso che rifle sia stato uno dei primissimi brand occidentali ad avere un proprio negozio nella famosissima Piazza Rossa di Mosca.

Il negozio di Mosca



L'espansione di Rifle non era solo commerciale, ma anche produttiva visto il successo riscosso in molti paesi. Nel frattempo, pur mantenendo il «cuore denim», anche la produzione di felpe e jackets inizia ad assumere una certa rilevanza.



RIFLE

Nel 1990, sulla scia del modello Antifit, Rifle raggiunge i 10 milioni di capi prodotti ogni anno. Anni 2000, è il momento della seconda generazione. **Sandro Fratini**, figlio di uno dei

padri fondatori, Giulio, diviene azionista unico e presidente della società Super Rifle spa. Intuendo i trend del mercato globale e la concorrenza derivante dai maggiori paesi asiatici, Rifle affianca alla prevalente attività produttiva e wholesale una maggiore attenzione verso il

segmento *retail* con l'apertura di diversi punti vendita propri (nel corso del tempo la produzione delle maggiori firme e brand mondiali è passata, del tutto in parte, per le linee Rifle, sinonimo di qualità ed avanguardia).

E' il 2008 quando il brand, simbolo dei jeans made in Italy, spegne cinquanta candeline. Più di 100 milioni sono stati i pantaloni Rifle venduti in Europa, storicamente solo

Levi's è stata l'unica che è arrivata a superare tale soglia.

Alcune storiche etichette Rifle



Oggi, forte di un nuovo team manageriale, Rifle da inizio ancora una volta ad un nuovo progetto di sviluppo, sempre in sintonia con il proprio Dna Denim. A conferma delle ambizioni e delle possibilità del gruppo, la terza generazione, rappresentata dall'Ing. **Giulio Fratini** (omonimo del nonno fondatore) è entrata a far parte a pieno titolo della squadra, iniziando ad apportare nuove idee ed una visione estremamente *future-oriented* in linea con le opportunità offerte quotidianamente dalle nuove tecnologie. L'obiettivo è finalizzato a mantenere viva la voglia di rinnovamento, mettendosi sempre in discussione di fronte alle regole innovative che disciplinano il mercato, ma che nei 50 anni di storia è quella di non fermarsi mai, di mantenere quell'evoluzione che non è mai mancata.

La redazione di Kon ha avuto il piacere di rivolgere alcune domande a Giulio Fratini, attualmente alla guida della Società, insieme ad una squadra di professionisti.

Giovane e brillante, Giulio, rappresenti la terza

generazione della famiglia, ci racconti come è stato e come hai vissuto il passaggio dall'università alla guida dell'azienda?

Il mio percorso universitario inizia nel 2010 quando mi sono trasferito a Milano per studiare ingegneria al Politecnico. Finita la triennale, ho fatto la specialistica in Finanza e, avendo avuto il merito di finire quasi tutti gli esami durante il primo anno, ho avuto la possibilità di andare a Londra dove ho fatto un Master in International Management al King's College e, nel frattempo, scritto la tesi.

Quando ero più piccolo mio padre mi fece un discorso nel quale alla fine mi chiedeva cosa avessi voluto fare da grande. La mia risposta? «Rifle». Sicuramente non è la scelta più facile perché il mondo dell'abbigliamento è un settore molto difficile e altamente concorrenziale ma, nonostante tutto, la fortuna della mia famiglia deriva da questa azienda.

Sandro e Giulio Fratini



Per me Rifle oltre ad essere un business è un pezzo di cuore. Il sogno che ho manifestato a mio padre è quello di rendere Rifle una società nuovamente profittevole e rispettabile, cosa che negli ultimi anni è venuta un po' meno in quanto anche gli interessi della mia famiglia si sono

concentrati su altri settori, quali l'alberghiero, le energie rinnovabili, il lusso e quello finanziario.

Mio padre mi accetta in azienda circa due anni fa e mi dice «questa è la bicicletta», la situazione non era fantastica e quindi io ho iniziato a cercare delle soluzioni.

Come è stato iniziare la propria carriera in una società, che ha sofferto alcune difficoltà negli ultimi anni?

Innanzitutto penso che non ci sia un'unica soluzione o un unico approccio. Quello che mi piace è rimbocarsi le maniche e lavorare, ovvero vivere il più tempo possibile l'azienda e cercare di capire quali sono i punti deboli, le problematiche e, con dedizione e sacrificio, stare con la testa bassa e andare avanti cercando, step by step, di trovare le soluzioni. In Rifle c'erano due principali problemi, uno macro e uno micro se vogliamo, ovvero: quello macro era il problema finanziario mentre quello micro era rappresentato dal *modus operandi*, rimasto quello di un'industria di 30 anni fa.

Come metafora penso a quella di un elefante in una cristalleria, che era quello che eravamo, mentre la mia idea è quella di essere un topolino in una cristalleria. Bisogna quindi essere agili e pronti al cambiamento e rispondere alle esigenze del mercato, che non è più quello delle produzioni e delle collezioni. Non ci si può più permettere di fare solo due collezioni, devono essere fatte delle ripetizioni e dare al cliente finale un valore aggiunto, ovvero una motivazione per farlo entrare all'interno del negozio. Io credo fortemente nel team e non in una sola persona, sono le persone

che creano valore per le aziende e non l'azienda da sola.

Uno scatto della SS 2017 (Fotografia: Mattia Tacconi)



Rifle nasce dal denim ma ha sviluppato vere e proprie collezioni complete, quali sono le tendenze del settore?

Siamo nati con il denim e producevamo solo pantaloni. Negli anni 80 ci siamo trasformati in una sorta di total look in quanto quando hai negozi retail diretti hai la necessità di dare un total look al consumatore. Il valore vero di Rifle è la propria storia. Un'altra fase che uso spesso è «*Rifle ha l'arrosto ma gli manca il fumo, mentre tante aziende hanno il fumo ma gli manca l'arrosto*».

Rifle ha l'arrosto ovvero tutto quello che possiamo raccontare in oltre 60 anni di storia. Quante sono le aziende di abbigliamento che hanno 60 anni di storia e sono ancora nelle mani della stessa famiglia? Abbiamo la necessità di cercare, attraverso la nostra storia, di re-identificare il nostro marchio. Rifle fa denim, fa jeans, e il nostro jeans è il più bello del mondo, rapporto qualità prezzo ovviamente.

Quali sono le tue aspettative su Rifle?

Ho molte ambizioni su Rifle, in quanto è un'azienda

che ha delle potenzialità enormi grazie al valore del suo marchio. Se parli di Rifle, tutti sanno chi è. Ad oggi siamo presenti per il 93/94% delle vendite essenzialmente in Italia, mi aspetto e intendo sviluppare la società a livello internazionale, recuperando *in-primis* la presenza su quei mercati dove storicamente eravamo più forti. Inoltre intendo puntare molto sul mondo on-line, che lo considero un mercato wholesale parallelo. Bisogna passare dai grandi players e dalle grandi piattaforme del settore, ognuna ha le sue regole di ingaggio. Noi bisogna aggredirle con prodotti *ad-hoc*, targettizzando il prodotto in base alla tipologia distributiva. No penso che il mondo retail vada a morire ma sicuramente avrà un peso meno rilevante.

Come intendi gestire la Società?

A 24/26 anni non si può pensare di gestire un'azienda da solo. C'è un AD, un Cda, dei responsabili delle varie business units. Detto questo siamo di fronte a un cambiamento. La governance sicuramente non può campare sulla politica del padre padrone. Infatti le aziende del futuro sono quelle aziende in cui nessuna persona è fondamentale. Il mio obiettivo è creare un'azienda che cresca con o senza di me, anche se naturalmente io voglio farne parte. Una nuova logica dove non ci sia soltanto la famiglia, ma un team affiatato che faccia gli interessi, non della famiglia, ma dell'azienda stessa. Dobbiamo riposizionare il brand con un percepito più alto, associando il brand a concetti innovativi e a progetti nuovi e uno stile un po' più fresco.

Infine Giulio cosa pensi che il «sistema Italia» possa fare per favorire lo sviluppo delle aziende del Paese e dell'imprenditorialità?

Lasciare più spazio a giovani sognatori che hanno l'ambizione di implementare il proprio sogno. Bisogna ripartire dalle piccole cose, i giovani devono essere affiancati da chi ha più esperienza e, una volta che questa esperienza è stata trasferita, quest'ultimi devono essere capaci di farsi da parte.



Intanto il 14 giugno scorso Sandro e Giulio Fratini, con l'obiettivo di dare continuità e rilanciare il brand e il prodotto della storica azienda di Famiglia, hanno aperto il capitale di Rifle a un fondo di private equity, la svizzera Kora Investments SA, che ha acquisito il 44%. Il closing è previsto entro la fine di Luglio. Inoltre la famiglia Fratini ha scelto il nuovo manager, Franco Marianelli, che sarà responsabile del nuovo corso di Rifle, affidandogli la direzione delle attività aziendali. Marianelli, che ha precedentemente ricoperto le posizioni di managing director di Guess Italia dopo quelle di CEO e vice presidente del Gruppo Gas, è pronto alla nuova sfida.

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.

IL SUCCESSO DI ITALIAN GAMING LEAGUE

Articolo tratto da nanabianca.it del 25 Maggio 2017



L'Italian Gaming League, la realtà eSportiva creata da Balzo, Nana Bianca A.S.D. e Gaming Consulting continua a collezionare successi di pubblico e stampa.

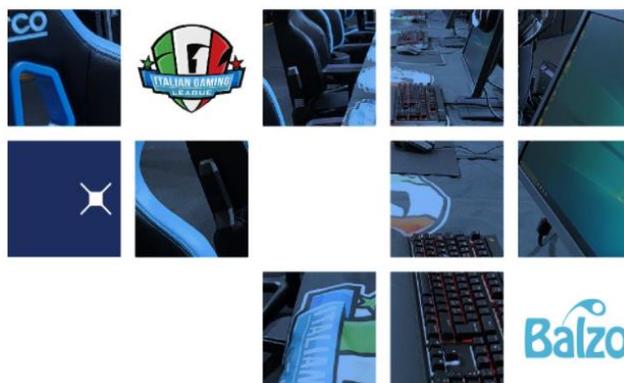
Nata nel 2016 dall'esperienza Balzo, la software house dedicata allo sviluppo di videogiochi e produzione di utility all'interno di Nana Bianca, si sta dimostrando l'esempio italiano meglio riuscito di realtà dedicata completamente agli eSports.

Un mese fa, in occasione di Torino Comics, si sono svolte le finali del Campionato IGL 2017, che ha visto sfidarsi i migliori team italiani nei videogiochi League of Legends e Hearthstone per PC e sul Football Elettronico su piattaforma xBox.

Con 100 postazioni, 20 ore complessive di diretta, la prima APP mobile per le news in tempo reale e 14.000 € di montepremi totale, l'Italian Gaming

League ha raggiunto numeri mai visti prima in Italia, segnando una tappa fondamentale per il settore degli sport digitali.

In questo successo, che va a colmare il ritardo italiano nella popolarità di questa disciplina sportiva, non c'è nessuna casualità ma, al contrario, un progetto che punta ad essere un solido riferimento per tutti i professionisti e appassionati del settore.



Le fasi iniziali, che hanno portato alla finale in diretta streaming al Torino Comics, sono iniziate lo scorso febbraio. A darsi battaglia in unico girone italiano sono stati 8 team da 5 giocatori per League of Legends, il videogioco online più popolare al

move.ON

mondo sviluppato da Riot Games; 16 team per Hearthstone, il gioco di carte collezionabili sviluppato da Bizzard e infine 16 team per il Football Elettronico.

Nei tre giorni della fiera, il padiglione si è trasformato in una vera e propria arena di gioco, allestita sui modelli popolari in tutto il mondo e supportata da una regia di esperti.



creare un florido futuro per l'eSport. Grazie anche alla valida competenza delle più importanti community di settore e al lavoro di chi negli anni ha saputo costruire i tornei e i più importanti eventi nazionali.

Storie di successo giocato sul serio, insomma.



Italian Gaming League è l'inizio di un progetto Gaming che punta a diventare il primo campionato di eSports in Italia. Questa idea nasce dalla necessità di andare a creare un vero e proprio campionato nazionale che sia un punto di riferimento per tutti gli appassionati del settore.

Il campionato IGL 2017 è organizzato dalla ASD Nana Bianca, associazione per la promozione del gaming affiliata a LNE e CSEN.

Tornei Online e Eventi dal vivo saranno il nostro focus quotidiano, con l'obiettivo finale di puntare a riempire i palazzetti dello sport del territorio italiano.

Dopo anni di incertezze è giunto il momento di unire sotto un'unica realtà i maggiori titoli in circolazione, dando così una continuità che negli anni spesso è mancata. IGL vuole quindi essere una base organizzativa solida che metta l'uno di fronte l'altro sia il panorama dei videogiocatori che quello degli sponsor che nel gioco online puntano per il futuro, unendo strategicamente le proprie forze per un radioso futuro per l'E-Sport.

Ogni torneo potrà vantare una regia dedicata per ogni match mandato in streaming, la valida competenza delle più importanti community di settore e il lavoro certosino di chi negli anni ha saputo costruire tornei ed importanti eventi nazionali.

Vogliamo riunire tutti gli appassionati di eSports sotto la nostra bandiera per dare finalmente la giusta risonanza a questo sport che ci appassiona e che tutti amiamo.

Progetti futuri della Italian Gaming League? L'idea è quella di organizzare un campionato di Serie A elettronico giocato in parallelo alle partite sui campi da calcio, come già avviene in Francia dove la Ligue 1 è affiancata alla eLigue. A rendere più concreto questo legame, è stato il risultato di questo campionato che ha visto vincere il player ufficiale del Genoa F.C., che insieme alle società calcistiche di Sampdoria, Roma ed Empoli, ha già scelto di affiancare alla squadra ufficiale, un team digitale dedicato al football elettronico.

IGL diventa quindi una base organizzativa solida che unisce il panorama dei videogiocatori e degli appassionati mixando strategicamente le forze per

Doing Business In Hong Kong

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 Hong Kong per il contributo alla stesura dell'articolo.

Aspetti operativi (Parte 1)

In questo numero si presenta la prima delle due uscite previste della rubrica che per il mese di Giugno e Luglio

tratterà alcuni aspetti operativi del fare business ad Hong Kong .

Hong Kong, uno dei primari centri finanziari del mondo, è una regione amministrativa speciale (SAR, Special Administrative Region) della Repubblica della Cina dal 1997. In ogni caso Hong Kong gode di una grande autonomia dalla "madrepatria" e la Città ha mantenuto la sua reputazione quale Paese in cui è facile fare business e concludere affari. Hong Kong è scelta dagli investitori esteri come base di appoggio per gli investimenti nel mercato asiatico.

Essendo uno dei principali centri finanziari della regione asiatica, l'Hong Kong Stock Exchange si classifica quarto in Asia e ottavo nel mondo in termini di market capitalization. Nel 2016, Hong Kong ha ancora una volta registrato il maggior numero di IPO di ogni altro mercato borsistico del mondo.

Il Doing Business Survey della World Bank classifica Hong Kong al quarto posto nel 2016 in termini di facilità di fare business in un determinato paese, dietro a New Zelanda, Singapore e Danimarca. La semplicità e la bassa pressione fiscale hanno fatto di Hong Kong il luogo ideale come hub per le grandi multinazionali che intendono fare business in Asia.

Inoltre, Hong Kong è un porto franco e generalmente non prevede dazi doganali, ad eccezione di alcuni tipi particolari di beni. Grazie alla sua attrattività, Hong Kong è al terzo posto in Asia per ammontare di investimenti stranieri e al quarto posto nel mondo.



Hong Kong è anche la porta perfetta per accedere al dinamico ed emergente mercato cinese, attirando le più grandi compagnie internazionali che infatti stabiliscono qui i loro centri operativi per il mercato asiatico.



Questa rubrica, che sarà divisa in due parti, è stata preparata per fornire informazioni utili a chi è interessato a fare business a Hong Kong.



Doing Business In Hong Kong

Saranno presentati vari aspetti pratici riguardanti la fiscalità, gli incentivi agli investimenti, i costi del personale e alcuni aspetti contabili a cui devono attenersi le società con sede ad Hong Kong.

In questa prima uscita sono trattati i seguenti temi:

- Costituzione di una società;
- Restrizioni per i business stranieri;
- Incentivi agli investimenti;
- Permessi di lavoro e visti;
- Controllo sulle transazioni in valuta straniera.

Informazioni generali	
GDP GROWTH	1,9%
INFLAZIONE	2,4%
POPOLAZIONE	7,4 milioni
GDP PRO-CAPITE	US\$ 44,000
CLASSIFICA "WORLD BANK EASE OF DOING BUSINESS"	4 [^]

Fonte: data.worldbank.org

Tipologie di società

Ci sono tre diverse possibilità per costituire una società a Hong Kong:

- Ditta individuale e partnership
- Società a responsabilità limitata
- Filiale o ufficio di rappresentanza di una società estera con sede al di fuori della regione speciale di Hong Kong.

Ditta individuale

Oltre a garantire che siano rispettati i requisiti di registrazione aziendale, non esistono restrizioni statutarie sulla gestione di un'attività, a condizione che sia legale. Tuttavia, la ditta individuale dà luogo a responsabilità illimitata per il proprietario e quindi non è normalmente raccomandata.

Partnership

Le partnership generali e illimitate sono costituite nell'ambito del Partnership Ordinance. In una partnership generale tutti i partners sono illimitatamente e solidalmente responsabili per gli impegni e le obbligazioni assunte dalla partnership stessa. I soggetti facenti parte della partnership sono inoltre illimitatamente responsabili personalmente per tutti gli impegni e le obbligazioni non soddisfatte dagli assets della partnership. E' possibile registrare, con il Registrar of Companies, una partnership con responsabilità limitata, regolata dal Limited Partnership Ordinance, sotto il quale la responsabilità di almeno un partner deve però in ogni caso restare illimitata.

Società a responsabilità limitata

Le società a responsabilità limitata possono essere sia società private che pubbliche, con capitale proprio o con garanzia di un'altra società sul capitale, e la loro attività è regolata dalle direttive del Companies Ordinance. La responsabilità dei soci della società per gli impegni e le obbligazioni assunte è limitata al capitale della società o, nel caso di una società con capitale garantito da una garanzia, dall'ammontare della garanzia.

La maggior parte delle società presenti nella regione speciale di Hong Kong sono società a responsabilità limitata con capitale proprio, il cui statuto:

- Limita il diritto di trasferimento delle azioni;
- Limita il numero dei soci fino ad un massimo di 50;
- Vieta qualsiasi invito al pubblico alla sottoscrizione di azioni o debiti della società.

Doing Business In Hong Kong

Ogni società, il cui statuto non contiene le tre restrizioni sopra specificate, è una società pubblica.

Filiale o Ufficio di rappresentanza

Ogni società estera che intende stabilire una propria sede o filiale nella regione speciale di Hong Kong è tenuta a registrarsi in conformità al Companies Ordinance, costituendo una società a responsabilità limitata. Nel caso in cui la presenza nella regione speciale di Hong Kong ha solo funzione di rappresentanza e l'attività svolta non comporta alcun obbligo, allora la società può registrare l'ufficio di rappresentanza nell'ambito del Business Registration Ordinance.

Restrizioni per imprese estere

Essenzialmente, non esiste alcuna restrizione per l'istituzione di imprese estere a Hong Kong. Non esiste inoltre nessun obbligo o requisito residenziale degli azionisti o degli amministratori di società estere ad Hong Kong.

Incentivi agli investimenti

Hong Kong non offre incentivi specifici per le imprese ma la bassa pressione fiscale, l'ottima infrastruttura finanziaria e la libertà di informazione sono sufficienti per fare di Hong Kong uno dei centri d'affari leader nel mondo.

Gli investimenti in impianti e macchinari direttamente connessi alla produzione e al settore IT possono essere ammortizzati interamente in un esercizio. Per gli altri investimenti in impianti e macchinari, la quota di ammortamento è suddivisa tra quota iniziale e quota annuale. La quota iniziale corrisponde al 60%

dell'investimento sostenuto e può essere dedotta nell'esercizio in cui si è sostenuto l'investimento, mentre la quota annuale è calcolata sul saldo rimanente e solitamente è pari al 20%.

Permessi di lavoro e visti

Oltre a coloro che sono cittadini di Hong Kong, tutti gli stranieri devono richiedere un visto per vivere e lavorare ad Hong Kong.

Come regola generale, ogni persona che desideri studiare, lavorare, investire e stabilirsi ad Hong Kong con una residenza permanente o rimanere come visitatore per un periodo più lungo di quello di permesso gratuito, deve ottenere un visto prima di poter entrare ad Hong Kong, tramite un Consolato Cinese o un ufficio visti nel suo paese di residenza o cittadinanza.

Le persone che risiedono ad Hong Kong sono tenute a registrarsi una carta d'identità provvisoria per legge. Dopo aver vissuto sette anni ad Hong Kong è possibile richiedere una carta d'identità permanente e, se rilasciata, non esiste più alcun requisito successivo per un visto o permesso di lavoro.

Controllo delle transazioni in valuta estera

Non esistono controlli specifici o particolari restrizioni sui capitali che entrano e escono da Hong Kong. La valuta locale è il Dollaro di Hong Kong (HKD). Dal 1983, l'HKD è stato ufficialmente fissato a HKD 7,80 = USD 1,00. Di conseguenza, il tasso di cambio dell'HKD rispetto alle altre valute segue le fluttuazioni dell'USD.

di **Silvia Carrara** e **Giacomo Muscarella**



Il 13 gennaio 2016, l'International Accounting Standards Board ("IASB") ha pubblicato l'IFRS 16 Leases, il nuovo standard contabile applicabile a tutti i contratti di locazione finanziaria e operativa. Tale pubblicazione conclude un lungo e complesso progetto, avviato già dieci anni fa dallo IASB, in concomitanza con il Financial Accounting Standards Board ("FASB").

La presente pubblicazione illustra i principi introdotti dal nuovo standard contabile, le più significative novità rispetto allo IAS 17 e i principali effetti sul bilancio derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16.

INTRODUZIONE

Il 13 gennaio 2016, lo IASB ha pubblicato l'IFRS 16 Leases, il nuovo standard contabile applicabile a tutti i contratti di locazione finanziaria e operativa, che sostituisce lo IAS 17 e le relative interpretazioni (IFRIC 4, SIC 15 e il SIC 27).

Il nuovo standard contabile sul leasing è applicabile a partire dal 1° gennaio 2019 e soggetto alla fase di endorsement da parte dell'EFRAG e del Parlamento europeo.

Lo IASB, inoltre, ha previsto la facoltà di applicare il nuovo principio, in via anticipata, ma successivamente o contemporaneamente alla prima applicazione del nuovo standard IFRS 15 Revenue recognition, applicabile obbligatoriamente dal 1° gennaio 2018. Pertanto un'entità che vuole applicare l'IFRS 16 precedentemente al 1° gennaio 2018 deve anticipare contestualmente anche l'applicazione dell'IFRS 15.

La principale novità introdotta dal nuovo standard contabile rispetto alla disciplina precedente prevista dallo IAS 17, tuttora in vigore, è rappresentata dall'uniformità, in capo al locatario, del trattamento contabile dei leasing sia operativi sia finanziari. In altre parole, l'IFRS 16 prevede un unico modello contabile per tutti i contratti di locazione.

Infatti, mentre con l'attuale IAS 17 nel bilancio del locatario vengono rilevate solo le attività e le passività connesse ai soli leasing finanziari (ovvero i leasing che trasferiscono i rischi e i benefici connessi al bene sottostante), l'IFRS 16 impone al locatario la rilevazione nello stato patrimoniale delle attività e delle passività inerenti all'operazione anche per i contratti di leasing operativo. In particolare, le attività rappresentano il diritto di controllare l'uso del bene, mentre le passività sono rappresentative delle obbligazioni per i pagamenti futuri del leasing.

Rimangono esclusi dall'applicazione del metodo finanziario i contratti di leasing che hanno una durata pari o inferiore a 12 mesi e quelli che hanno per oggetto beni di modico valore («practical expedients» concessi dal nuovo standard).

Ricordiamo che a partire dal 2005, lo IAS 17 ha imposto a tutti i locatari di rilevare il leasing finanziario seguendo le regole proprie del metodo finanziario. Tale metodologia si caratterizza per la rilevazione nello stato patrimoniale delle attività e delle passività inerenti il contratto di leasing.

Secondo questo metodo, pertanto, il leasing finanziario si

qualifica come l'acquisto di un bene finanziato dalla società locatrice e fa quindi emergere la sostanza economica dell'operazione.

Di contro, sempre ai sensi dello IAS 17, se l'operazione di leasing non finanzia di fatto l'acquisto del bene (natura traslativa del leasing finanziario) ma identifica sostanzialmente un'attività di puro godimento del bene, senza trasferirne i relativi rischi e benefici, il contratto viene definito "leasing operativo" di cui vengono rilevati a conto economico i canoni come costo a quote costanti lungo la durata del contratto.

Con l'introduzione del nuovo standard contabile IFRS 16, i bilanci redatti secondo i principi contabili internazionali forniranno una rappresentazione più fedele dei contratti di locazione: basti pensare che attualmente i bilanci delle società quotate di tutto il mondo presentano nei propri bilanci circa 3,3 trilioni di Dollari USD di contratti di locazione (i principali settori interessati da questa forma alternativa di finanziamento sono da sempre l'industria del trasporto aereo, vendita al dettaglio e la logistica) e di questi più dell'85% sono classificati come leasing operativi. L'applicazione del nuovo standard contabile influenzerà in modo significativo tali bilanci (nessun cambiamento sostanziale invece per le imprese locatrici). Tra gli impatti più importanti certamente ci saranno quelli relativi al peggioramento di taluni indici (PFN, Interest Coverage, Asset Turnover) e/o clausole contrattuali come i covenants sul debito.

**IL NUOVO STANDARD CONTABILE PERMETTERÀ
A TUTTI GLI STAKEHOLDERS DI AVERE
UN'INFORMATIVA PIU' ADERENTE ALLA REALTÀ
RISPETTO ALL'ATTUALE IAS 17**

Nel proseguo della presente pubblicazione sono indicati gli elementi chiave del principio IFRS 16 nonché i principali impatti sui bilanci derivanti dall'applicazione del nuovo standard contabile internazionale.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Analogamente a quanto previsto dallo IAS 17, il nuovo standard contabile esclude dal proprio ambito di applicazione tutte le operazioni di leasing riconducibili alle fattispecie elencate di seguito:

- a) leasing per l'esplorazione o per l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative similari (IFRS 6);
- b) contratti di concessione di licenza per beni quali film, registrazioni video, spettacoli, manoscritti, brevetti e copyright (IAS 38);
- c) valutazioni di immobili posseduti da locatari che sono contabilizzati come investimenti immobiliari (IAS 40);
- d) valutazioni di investimenti immobiliari concessi dai locatori tramite leasing operativi (IAS 40);
- e) valutazioni di attività biologiche utilizzate da locatari tramite leasing finanziari (IAS 41);
- f) valutazioni di attività biologiche concesse dai locatori tramite leasing operativi (IAS 41).

NUOVA DEFINIZIONE DI LEASING ED ELEMENTI DEL NUOVO STANDARD

Il leasing viene definito dal nuovo standard contabile come «un contratto, o parte di un contratto, in base al quale il locatore concede al locatario il diritto di utilizzare un bene per un periodo di tempo in cambio di un corrispettivo». Tale definizione di fatto non si discosta rispetto a quella prevista dallo IAS 17, pertanto, sono gli

elementi chiave a dare una connotazione nuova all'IFRS 16.

In particolare, per identificare un leasing secondo il nuovo standard contabile, oltre all'identificazione del bene oggetto di locazione, deve chiaramente emergere dal contratto il diritto da parte del cliente di:

- (i) ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici dall'uso del bene, e
- (ii) controllare l'uso del bene.

Per quanto concerne la capacità di identificare il bene, si sottolinea che lo stesso può essere identificato sia in modo esplicito che implicito, ovvero il bene può essere anche rappresentativo di una porzione di un bene più ampio, se tale porzione è fisicamente distinta.

Inoltre il bene è identificato se il fornitore non ha un diritto sostanziale a sostituirlo durante il periodo del leasing. Tale condizione si verifica quando si riesce a dimostrare che il fornitore:

- non ha la capacità pratica di fare la sostituzione, oppure
- i benefici ottenibili dalla sostituzione sono inferiori ai costi.

In merito all'ottenimento di tutti i benefici economici derivanti dall'uso del bene, devono essere considerati gli specifici diritti d'utilizzo del cliente previsti nel contratto (es: utilizzo del bene in uno specifico territorio, utilizzo del bene per un determinato numero di ore, ecc.).

Per quanto riguarda il diritto da parte della società di controllare l'uso del bene, tale elemento chiave viene riscontrato se l'entità:

- ha il diritto di definire istruzioni operative per l'uso del bene e il fornitore non ha il diritto di cambiarle o
- ha definito le caratteristiche del bene in modo tale da

avere predeterminato il modo e le finalità per cui il bene sarà utilizzato.

Si sottolinea che il fornitore può mantenere dei diritti protettivi, che consentono al fornitore di proteggere il bene e il proprio personale coinvolto nonché garantire il rispetto della legge, la cui presenza non compromette il diritto del cliente di dirigere l'uso del bene stesso.

Alcuni esempi di diritti protettivi sono:

- la determinazione di un limite massimo di utilizzo del bene;
- la comunicazione da parte del cliente di eventuali cambiamenti sul "modo" e "per quale scopo" il bene è utilizzato.

Si ricorda inoltre che la maggior parte degli attuali contratti di leasing contabilizzati ai sensi dello IAS 17 non cambieranno la propria natura in virtù del nuovo standard contabile.

Tuttavia, si sottolinea che taluni contratti di fornitura sono definiti di leasing in seguito all'interpretazione data dall'IFRIC 4. Secondo quest'ultimo standard di interpretazione, che insieme allo IAS 17, al SIC 15 e al SIC 27 saranno sostituiti dall'IFRS 16, un accordo commerciale è o contiene, un leasing se l'accordo stesso trasmette all'acquirente (locatario) il diritto di controllo sull'utilizzo dell'attività sottostante. Secondo l'attuale IFRIC 4 il diritto di controllo sull'utilizzo dell'attività sottostante è trasmesso se una delle condizioni sottostanti è stata soddisfatta:

- l'acquirente ha la capacità o il diritto di gestire l'attività o di dirigere altri affinché la gestiscano in una maniera che esso determina, mentre ottiene o controlla più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio dell'attività;

- l'acquirente ha la capacità o il diritto di controllare l'accesso fisico all'attività sottostante, mentre ottiene o controlla più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio dell'attività;
- i fatti e le circostanze indicano che è un'eventualità remota che una o più parti diverse dall'acquirente acquisiscano più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio che sarà prodotto o generato dall'attività durante il periodo dell'accordo, e il prezzo che l'acquirente corrisponderà per la produzione non è contrattualmente fissato per unità di prodotto né è pari al prezzo di mercato per unità di prodotto corrente al momento della distribuzione della produzione.

Secondo l'IFRS 16, invece, come già indicato, ci troviamo in presenza di una componente leasing in un contratto di fornitura se:

- a) è possibile identificare il bene oggetto del contratto;
- b) il cliente ha il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici dall'uso del bene oggetto del contratto;
- c) il cliente ha il diritto di stabilire come e per quali finalità debba essere utilizzato il bene oggetto del contratto;
- d) il cliente ha il diritto di utilizzo del bene per tutta la durata del contratto senza che il fornitore abbia la possibilità di modificarne le modalità di utilizzo;
- e) il cliente ha progettato le modalità e lo scopo di utilizzo del bene per tutta la durata del contratto.

ESENZIONI E «PRACTICAL EXPEDIENTS» CONCESSI DALL'IFRS 16

Lo IASB, anche a seguito dei commenti ricevuti sulla complessità di applicazione che avrebbero riscontrato

talune tipologie di operatori, ha previsto alcune esenzioni all'applicazione del nuovo standard contabile nonché taluni «practical expedients».

L'IFRS 16 non sarà applicato ai contratti di leasing:

- aventi una durata del contratto non superiore a 12 mesi;
- il cui bene oggetto del contratto presenta un modico valore unitario.

SEPARAZIONE DELLE COMPONENTI

Una volta stabilito che un contratto di fornitura include una componente leasing, è necessario identificare le diverse componenti del contratto ai fini della corretta registrazione contabile.

In primis, il diritto di utilizzo di un determinato bene, può essere contabilizzato come componente leasing se:

- il locatario può utilizzare il bene da solo o insieme ad altri beni facilmente reperibili;
- il bene non è significativamente legato ad altri beni sottostanti il contratto (il cliente pertanto per raggiungere il proprio scopo non ha bisogno dell'apporto di altri beni).

Una volta riscontrate tali condizioni, il corrispettivo viene determinato con riferimento alla sola componente leasing includendo successivamente le altre componenti non leasing.

Con riferimento alla posizione del locatore, questi può procedere alla separazione e all'allocazione delle diverse componenti del contratto in base alle linee guida fornite dall'IFRS 15, ovvero in proporzione ai prezzi di vendita «stand-alone» (solitamente infatti, per ogni componente del contratto esiste un prezzo osservabile «stand-alone», ovvero il prezzo che un locatore o un fornitore similare

farebbe pagare separatamente per quella componente).

Con riferimento invece alla posizione del locatario, il nuovo standard contabile concede una semplificazione: è possibile infatti evitare la separazione e considerare tutto il contratto come un leasing (facoltà da applicare all'intera classe di beni sottostanti al leasing).

LA DURATA DEL LEASING

La durata del contratto di leasing è definita come il periodo non annullabile durante il quale il locatario ha il pieno diritto di utilizzo del bene sottostante al contratto. A tale periodo è obbligatorio sommare il periodo di rinnovo se è ragionevolmente certo che il locatario eserciti tale opzione nonché il periodo successivo alla data di recesso, se è ragionevolmente certo che il locatario non eserciti l'opzione di recesso.

E' importante sottolineare che:

- l'opzione di recesso del locatore non viene considerata nell'analisi;
- l'inizio della durata è la data in cui il bene è reso disponibile e include anche il periodo di «free-rent»;
- è necessario considerare tutti i fatti e le circostanze che possono determinare un incentivo economico per il locatore all'esercizio o meno dell'opzione di rinnovo o di recesso, per esempio: (i) aspetti legati al contratto o al mercato quali canoni contrattuali rispetto ai canoni di mercato, canoni variabili, costi per il recesso dal contratto (penali) e costi per la sottoscrizione di un nuovo contratto, costi per la restituzione anticipata del bene locato; (ii) aspetti legati al bene locato quali la specializzazione del bene, la sua ubicazione, significativi investimenti richiesti per migliorie.

DAL PUNTO DI VISTA DEL LOCATARIO, L'IFRS 16 NON PONE DISTINZIONI TRA LEASING FINANZIARIO E OPERATIVO: UN UNICO MODELLO DI LEASING DA RILEVARE IN BIALNCIO

Rideterminazione della durata del leasing

La rideterminazione deve essere fatta in caso di accadimento di significativi eventi o cambiamenti rilevanti nelle circostanze che sono sotto il controllo del locatario e che modificano l'iniziale valutazione sulla possibilità o meno di esercizio dell'opzione di rinnovo o di recesso anticipato.

A titolo di esempio possiamo ricordare:

- significative migliorie su beni di terzi che non erano previsti alla data iniziale del leasing;
- significative modifiche o personalizzazioni del bene locato;
- sottoscrizione di un contratto di sub-leasing per un periodo che va oltre alla durata del leasing inizialmente stimata;
- una decisione di business che evidenzia un cambiamento nelle stime iniziali sulla durata del leasing (es: estensione della durata del leasing di un bene complementare o la cessione di un business a cui il contratto di leasing è associato).

MODELLO CONTABILE PER IL LOCATARIO

Come già indicato, il nuovo standard contabile propone per il locatario un unico modello contabile per la rappresentazione dei contratti di leasing. Pertanto, alla data di decorrenza del contratto di leasing saranno rilevati:

- nell'attivo patrimoniale tra le immobilizzazioni materiali

un'attività per il diritto d'uso (**ROU Asset**);

- nel passivo patrimoniale una passività per il contratto di leasing stipulato (**Lease Liability**).

Per quanto concerne invece le registrazioni a livello di conto economico, saranno rilevati l'ammortamento dell'attività per il diritto d'uso e contestualmente gli interessi passivi sulla passività per leasing nei confronti del locatore.

Attività: valutazione iniziale e successiva

Inizialmente, (data di piena disponibilità del bene oggetto di locazione) il locatario valuta l'attività per il diritto d'uso come la sommatoria dei seguenti elementi:

- valore attuale dei pagamenti futuri (stesso valore incluso nella passività finanziaria);
- costi diretti iniziali sostenuti da locatario (esempio: costi per agenti, pagamento key money ecc.);
- canoni di leasing pagati anticipatamente (esempio: maxicanone);
- stima dei costi per smantellamento, rimozione e ripristino (rilevati in accordo allo IAS 37).
- Nella fase successiva, per quanto concerne l'ammortamento, questo sarà effettuato in ossequio alle disposizioni dello IAS 16.

Inoltre, se alla fine del leasing è previsto il trasferimento della proprietà al locatario (esempio: per l'esercizio ragionevolmente certo dell'opzione di acquisto) il periodo di ammortamento coincide con la vita utile del bene sottostante. Negli altri casi l'ammortamento avviene nel periodo più breve tra la durata del leasing, e la vita utile del diritto d'uso.

In caso di elementi sintomatici di perdita di valore del bene, si applicherà lo IAS 36 (*impairment test*).

Se per una specifica classe di immobili, impianti e macchinari viene utilizzato il modello della rideterminazione del valore previsto dallo IAS 16 è possibile utilizzare tale modello anche per le attività derivanti dal diritto d'uso con riferimento a beni presi in leasing. Infine, se l'immobile locato è un investimento immobiliare si applica lo IAS 40 (valutazione al costo o al *fair value*).

Passività: valutazione iniziale e successiva

La passività per leasing che inizialmente il locatario andrà a registrare sarà pari al valore attuale dei pagamenti futuri del leasing lungo la sua durata. In particolare, i pagamenti futuri includono:

- pagamenti fissi (inclusi pagamenti che sono sostanzialmente fissi) al netto dei crediti per incentivi da ricevere dal locatore;
- pagamento per il recesso se si ritiene ragionevolmente certo l'esercizio di tale opzione.

Per quanto riguarda il quale tasso di sconto da utilizzare per l'attualizzazione dei pagamenti futuri,

l'IFRS 16 rinvia, come peraltro l'attuale IAS 17, allo IAS 39, indicando pertanto che il tasso di sconto da utilizzare sarà pari al tasso d'interesse implicito del leasing, che permette di eguagliare il valore attuale dei pagamenti futuri (incluso il valore residuo non garantito) al *fair value* del bene sottostante al contratto (inclusi i costi diretti iniziali).

Se il locatore non è in grado di determinare in modo attendibile il tasso d'interesse implicito del leasing deve usare il tasso di finanziamento marginale, ovvero il tasso d'interesse che il locatario dovrebbe pagare per un prestito con una durata e con garanzie simili.

Nella fase successiva, le variazioni relative al valore contabile della passività possono essere dovute sostanzialmente a:

- rideterminazione della durata del leasing, dell'opzione di acquisto e del valore residuo garantito;
- rideterminazione dei pagamenti variabili basati su indici o tassi.

Nel primo caso il locatore dovrà procedere con la rettifica dell'attività per diritto d'uso rideterminando, per quanto concerne la passività, il tasso di sconto calcolato in precedenza.

Nel secondo caso il tasso di sconto non dovrà essere rideterminato, tuttavia la quota riferibile al periodo corrente dovrà essere rilevata a conto economico, mentre quella riferibile ai periodi futuri dovrà tenere conto della rettifica dell'attività per diritto d'uso prima ricordata.

Modifiche al contratto di leasing

Una modifica ad un contratto di locazione rappresenta un sostanziale cambiamento alle finalità del contratto. Un esempio potrebbe essere rappresentato dall'estensione o dalla perdita di diritti d'uso del bene oggetto del contratto oppure dal cambiamento della durata del contratto stesso.

IN PRESENZA DI MODIFICHE CONTRATTUALI (INCREMENTO DELL'ATTIVITÀ PER IL DIRITTO D'USO CON CORRISPETTIVO PARI ALLO *STAND-ALONE PRICE*) SI DOVRÀ RILEVARE UN NUOVO LEASING SEPARATAMENTE.

Se la modifica al contratto di leasing è rappresentata da un incremento dell'attività per il diritto d'uso (esempio: ulteriori beni in leasing) e il corrispettivo per il diritto d'uso risulta essere pari allo *stand-alone price*, si iscriverà un

nuovo contratto di leasing da rilevare separatamente. Se al contrario, il corrispettivo per il diritto d'uso aggiuntivo è inferiore allo *stand-alone price*, non siamo di fronte ad un nuovo contratto di leasing ma si dovrà semplicemente rettificare l'attività per il diritto d'uso e contestualmente rideterminare la passività finanziaria utilizzando il tasso di sconto alla data della modifica.

In presenza di un decremento del diritto d'uso, oltre alla rideterminazione della passività finanziaria precedentemente indicata, si contabilizzerà la riduzione dell'attività, registrando il relativo effetto a conto economico.

Presentazione in bilancio

Concludiamo la sezione dedicata al locatario con l'indicazione dell'informativa da rendere nel proprio bilancio. In generale, le attività per il diritto d'uso e le passività finanziaria per leasing saranno rilevate come voci separate, oppure incluse in altre voci e indicate separatamente nelle note al bilancio. In questo caso, l'attività per il diritto d'uso deve essere classificata in base alla natura del bene sottostante (es: immobili, impianti, ecc.). A livello di conto economico saranno rilevati gli oneri finanziari e gli ammortamenti di periodo.

Alla stessa stregua del prospetto patrimoniale e del conto economico, anche nel rendiconto finanziario del locatario dovranno emergere i flussi relativi alla passività finanziaria.

Infine, per quanto concerne le informazioni integrative è necessario inserire:

- l'ammontare dell'attività per il diritto d'uso;
- la tabella con gli ammontari (non attualizzati) da pagare suddivisi per periodo;

- l'ammontare dei pagamenti variabili non inclusi nella passività finanziaria, l'ammontare degli oneri relativi ai leasing di breve termine e di modico valore;
- gli ammortamenti dell'attività per il diritto d'uso, gli oneri finanziari legati al leasing, proventi da sub-leasing, provento/onere legato al sale & leaseback;
- le informazioni qualitative sulla natura dei leasing, sulla gestione del rischio di liquidità, sull'utilizzo dell'opzione per leasing di breve termine e di modico valore, nonché sulle significative valutazioni e assunzioni fatte nell'applicazione del principio contabile.

Nel caso in cui il locatario usufruisse delle concessioni e «practical expedients» previsti dal nuovo standard contabile, nessuna rilevazione di attività e passività sarà richiesta a livello patrimoniale, mentre nel conto economico verranno rilevati gli oneri per i canoni in modo lineare lungo la durata del leasing.

MODELLO CONTABILE PER IL LOCATORE

Come già evidenziato, per il locatore, il nuovo standard contabile non introduce alcun cambiamento significativo rispetto all'attuale IAS 17.

Secondo la visione del locatore resta confermata la suddivisione tra leasing finanziario e operativo in base ai seguenti principali elementi per la classificazione del leasing stesso:

- il titolo di proprietà si trasferisce alla fine del leasing?
- vi è un'opzione di acquisto con esercizio ragionevolmente certo?
- la durata del contratto copre la maggior parte della durata economica del bene sottostante?
- il valore attuale dei pagamenti risulta essere pari al

fair value del bene locato?

- il bene locato è così specializzato che solo il locatore può utilizzarlo?

Se è possibile rispondere positivamente alle precedenti domande, il contratto di leasing sarà classificato come finanziario e il locatore eliminerà dal proprio bilancio il bene e registrerà nel contempo l'investimento netto.

In caso contrario, ovvero quando non tutti i rischi risultano trasferiti al locatario, il bene oggetto del contratto sarà mantenuto in bilancio e a conto economico saranno registrati i proventi per il leasing in maniera lineare così come l'ammortamento per il bene locato.

E' interessante sottolineare che, nonostante il fatto che i costi sostenuti dal locatario siano uguali rispetto ai proventi del locatore, le modalità di rilevazione in bilancio sono differenti (lineari e sopra l'EBITDA nel bilancio del locatore; decrescenti e sotto l'EBITDA nel bilancio del locatario).

DISPOSIZIONI TRANSITORIE

Alla data di prima applicazione dell'IFRS 16 (1° gennaio 2019 o a data anteriore se si opta per l'applicazione anticipata) è necessario identificare tutti i contratti di leasing sulla base della nuova definizione introdotta dall'IFRS 16.

Il nuovo standard contabile concede, come prima applicazione, le seguenti semplificazioni:

- alla data di prima applicazione si applicano i nuovi modelli contabili introdotti dall'IFRS 16 ai soli contratti che sono o contengono un leasing in base allo IAS 17 e all'IFRIC 4;
- non si applica l'IFRS 16 ai contratti per i quali non è stato identificato un leasing in base allo IAS 17 e

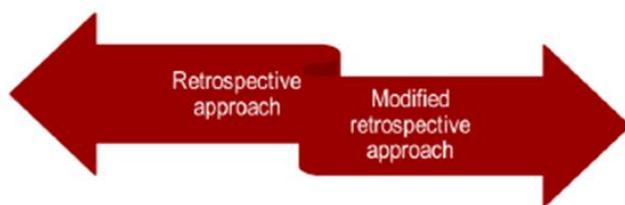
all'IFRIC 4.

Applicazione dei modelli contabili per il locatario

Il nuovo standard contabile permette sia un'applicazione retroattiva, sia un «*modified retrospective approach*».

In particolare, nel primo caso si rileveranno gli impatti dell'IFRS 16 in modo retroattivo modificando i dati comparativi.

Nel secondo caso i dati comparativi non saranno modificati e l'effetto cumulato derivante dall'applicazione dell'IFRS 16 si rileverà nel patrimonio netto alla data di prima applicazione (1° gennaio 2019 o a data anteriore se si opta per l'applicazione anticipata).



In particolare, in presenza di leasing finanziario si effettuerà la riclassifica del valore del bene preso in leasing come attività per il diritto d'uso e verrà mantenuta iscritta la passività finanziaria. Relativamente ai leasing operativi si rileverà l'attività per il diritto d'uso e la passività finanziaria.

E' importante sottolineare infine che per i leasing operativi, il locatario ha la facoltà, contratto per contratto, di:

- determinare il valore dell'attività per il diritto d'uso e della passività finanziaria come se avesse da sempre applicato l'IFRS 16, utilizzando il tasso di finanziamento marginale alla data di prima applicazione;

- determinare la passività finanziaria come sopra indicato e rilevare un'attività per il diritto d'uso di pari ammontare.

CONCLUSIONI

Ai fini della prima applicazione del nuovo standard IFRS 16, è opportuno che le società pianifichino e eseguano tali attività:

- definizione del progetto, delle sue fasi e del relativo framework organizzativo;
- pianificazione per la realizzazione del progetto e relativa tempistica;
- identificazione della tipologia dei contratti potenzialmente impattati dal nuovo standard internazionale, valutazione dei relativi effetti contabili e scelta della metodologia di transizione da adottare;
- analisi degli effetti sul sistema di reporting, sul bilancio, sui key performance indicators, sui covenants finanziari, ...
- sviluppo dell'analisi dei differenti scenari che si prospettano, valutazione dell'opportunità di rinegoziare i contratti in essere e identificazione degli elementi di criticità in fase di stipula di nuovi contratti.

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.

Calenda firma il decreto: Ilva va a Arcelor-Marcegaglia

Marcegaglia – Via libera, dal ministero dello Sviluppo, al decreto che sancisce l'aggiudicazione degli asset dell'Ilva in amministrazione straordinaria. La cordata vincitrice è Am Investco Italy, formata da ArcelorMittal (detiene l'85% della compagine) e dal gruppo Marcegaglia (possiede il restante 15% e cederà nei prossimi giorni a Intesa Sanpaolo una quota tra il 5 e il 10%).

La procedura incasserà dall'operazione 1,8 miliardi di euro. Am ha presentato un piano che, in estrema sintesi, prevede una produzione di un massimo di 8 milioni di tonnellate nel 2024, con un aumento delle spedizioni grazie all'utilizzo di semilavorati e ricavi per 4 miliardi a regime.

La firma di Calenda sul decreto pone fine a una procedura di cessione durata circa diciassette mesi. Am è stata preferita ad Acciaitalia, la cordata composta dall'indiana Jsw, da Cdp, da Delfin e dal gruppo Arvedi. In questi giorni Jsw e Delfin, non accettando la graduatoria a punteggio dei commissari (che ha visto primeggiare Am) hanno chiesto al Mise la possibilità di rilanciare l'offerta economica, inferiore a quella di Am.

Nonostante le osservazioni del ministero (secondo l'Avvocatura un rilancio solo economico non è possibile, e bisogna fare un nuovo bando di gara) Jsw e Delfin, rilevando le quote di Arvedi e Cdp, hanno avanzato comunque al Mise una proposta migliorativa.

Fonte: *Il Sole 24 Ore*, il 5 Giugno 2017.



Bianchi e Nardi chiude 2016 con giro affari di 28 milioni e punta su proprio brand

BIANCHI E NARDI
1946

Bianchi e Nardi – Cinque soci, età media 35 anni, terza generazione di pellettieri toscani che producono per le più prestigiose griffe internazionali: Bianchi e Nardi 1946, che nel 2016 ha messo a segno un fatturato di 28 milioni di euro con un Ebitda del 12% e si attende un risultato «in linea» anche per il 2017, punta (anche) sul proprio brand, nell'ottica della diversificazione.

Certificata Elite dal mese di aprile, il percorso di Borsa Italiana che prepara le aziende alle buone pratiche di trasparenza obbligatorie per le quotate, la società al momento non guarda a Piazza Affari, né ha giudicato interessanti per ora le proposte arrivate da fondi e private equity, ma vuole camminare ancora da sola.

Con una produzione che va dalle 60mila alle 100mila borse l'anno, nello stabilimento di Scandicci, cuore del distretto della pelletteria toscana, «la moda non entra. Qui si fa un prodotto senza tempo», confessa **Gabriele Bianchi** che cura la parte amministrativa e finanziaria della società. Tant'è che anche per le griffe si occupa di quella parte di produzione continuativa, timeless, appunto. Bianchi e Nardi utilizza solo materie prime pregiate come l'alligatore americano, il coccodrillo africano, lo struzzo sudafricano, il pitone malese e l'iguana della Nuova Guinea.

Fonte: *Adnkronos 24*, il 7 Giugno 2017.

Graziano Seghezzi nominato Managing Partner di Sofinnova Partners

Sofinnova Partners – Società europea leader in venture capital, specializzata nel settore delle bioscienze, ha nominato Graziano Seghezzi come Managing Partner. La nomina di Seghezzi contribuisce a incrementare la leadership sui mercati internazionali di Sofinnova Partners e a consolidare la strategia di crescita finalizzata a rafforzare, in tutta Europa, il suo ruolo primario nel settore degli investimenti per le bioscienze.

Nei prossimi anni, Sofinnova Partners incrementerà le sue attività attraverso team appositamente dedicati e investimenti mirati. Attiva sul mercato italiano da oltre 15 anni, con più di 50 milioni di euro investiti in aziende del settore Biotech, Sofinnova Partners considera quello italiano un mercato strategico per il prossimo futuro caratterizzato da opportunità di investimento fra le più promettenti in Europa.

«Nutro una grande stima per la squadra di Sofinnova Partners a livello professionale ma anche dal punto di vista personale. Sono dunque particolarmente felice di questo mio nuovo ruolo di Managing Partner che arriva in un momento fondamentale per la società che ha elaborato un'ambiziosa strategia di crescita. Sono pronto a mettere in campo tutta la mia pluriennale esperienza internazionale per contribuire attivamente all'ulteriore sviluppo, a livello globale della leadership, di Sofinnova Partners nel campo delle bioscienze» afferma Graziano Seghezzi.

Fonte: *Sofinnova Partners*.

