

# e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



**In Copertina**  
Gaetano Giannetto  
Founder & CEO Epipoli

*Epipoli, la regina delle  
gift card cresce ancora*

**Pagina 4**

*Mazars Insights*  
**IFRS 9: il nuovo standard contabile  
per gli Strumenti Finanziari**

**Pagina 14**

## **Editoriale**

**Lettera all'Italia**  
Prefazione di  
Vincenzo Ferragina

**pagina 2**

## **move.ON**

**Wesii, incassa il primo  
round la startup di  
WyLab**

**Pagina 8**

## **Doing Business In Bahrain**

**Overview e Principali  
aspetti giuridici e  
normativi**

**Pagina 11**

REDAZIONE

Via Masaccio, 191  
50132 Firenze  
Tel. 055 5535405  
Fax. 055 4089908  
[info@kon.eu](mailto: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](http://www.kon.eu)  
[www.lamerchant.it](http://www.lamerchant.it)



Su vari siti internet e giornali è stata ripresa la lettera che di seguito riportiamo. L'autore è Giordano Riello, un giovane imprenditore, dal dna imprenditoriale, che con forza ed energia ha tracciato un suo cammino autonomo nello sviluppo di attività d'impresa. Soprattutto nella lettera che scrive «*all'Italia*» trasferisce un pensiero, una riflessione, un messaggio, uno spunto veramente importante: l'Italia non è un'entità astratta, non ci sarà un terzo che ci dirà come rilanciare il nostro bellissimo paese, dobbiamo essere noi. Dobbiamo essere noi nel nostro quotidiano ricordando l'enorme bagaglio di: storia, cultura, tradizione, innovazione, artigianalità, creatività, idee. Forse vivendo dentro un «paese bellissimo» non ci fermiamo a guardarlo e non puntiamo sui suoi grandi punti di forza per svilupparli. Sviluppo che non può essere estemporaneo ma nasce dal lavoro quotidiano, dalle piccole e grandi azioni di tutti che sommate portano un paese lungo una buona direzione. Oggi più che mai occorre che tutti ci svegliamo orgogliosi di essere italiani e con la consapevolezza che ogni piccola ma continua azione se sviluppata nella giusta direzione genererà un beneficio per tutti.

**CARA ITALIA TI SCRIVO**

Mi chiamo Giordano Riello, classe 1989.

Sono un Giovane Imprenditore Italiano, nato in Italia, cresciuto in parte fuori dal nostro Paese e che però da te, cara Italia, è voluto tornare.

Alla mia famiglia devo questo morboso legame e rispetto a te, Italia mia e per questo ho voluto scriverti! Voglio proprio partire dal rispetto calpestato che tu ti meriti e noi Italiani non ti diamo e non ci meritiamo perché tu, tu sei veramente troppo bella per lasciarti offendere così!

In questa mia giovane vita ti ho vista amata, stimata e considerata troppo poco. Ti ho vista insultata, sporcata, offesa, ferita tanto e troppo e, la cosa peggiore, è chi ti ha fatto e ti fa più male è proprio chi dovrebbe amarti e difenderti: noi Italiani! Tu sei l'Italia dei primati. Sei il Paese con il più alto numero di siti unesco al mondo, sei il primo paese per numero di riconoscimenti DOP e IGT, sei il primo produttore di vino al mondo, hai l'università più antica ed il primo festival del cinema della storia e sei leader mondiale nella metà dei prodotti del settore meccanico. Ma non sei solo questo, purtroppo: sei anche il primo Paese che parla peggio e male di se stesso, sei il Paese con i costi della politica più alti, sei all'ultimo posto nel rapporto tasse/servizi, sei tra i Paesi più corrotti e sei il Paese con il più alto tasso di immondizia prodotta e abbandonata per strada.

Ho deciso di scriverti perché voglio puntare il dito, ma non verso di te, verso me stesso. Io, l'Italiano che sono sempre pronto a criticare puntando il dito verso le ingiustizie ed il primo a commetterle giustificandole con ipocrisia e pochezza.

Italia io però, nonostante tutto, Ti Amo! Amo i racconti di mio nonno e mia nonna, mia madre e mio padre e per questo ho deciso di voler lottare perché tu possa tornare a vivere nel massimo dello splendore delle tue potenzialità culturali ed

industriali a volte inespresse, a volte nascoste così per poter, a mia volta, raccontare a mio figlio quanto tu sia bella e affascinante.

Sto lottando per te! Certo posso aver avuto il privilegio di nascere in una famiglia industriale ma non me ne vergogno! Ho deciso di tornare da te e di capitalizzare questa fortuna nel paese che ha anche la mentalità più anti industriale d'Europa con le fabbriche più belle ed innovative del mondo! Ho voluto creare una azienda mia che possa contribuire a generare occupazione e ricchezza nel Paese che merita amore e benessere.

Non ho mai preso il popolo Americano come modello di perfezione ma giuro che mi batterò per vedere negli occhi degli Italiani lo stesso amore e orgoglio che vedo negli occhi degli Americani quando guardando la loro bandiera!

**Giordano Riello**



Epipoli S.p.A.

## Epipoli, la regina delle gift card cresce ancora

Di Vincenzo Ferragina

Epipoli, fondata nel 2000 dall'attuale CEO Gaetano Giannetto, è una delle aziende leader internazionali di riferimento nei servizi innovativi nel mondo del prepagato e del consumer engagement. Nel 2006 Epipoli ha introdotto sul mercato italiano le Gift Card e oggi è uno dei leading prepaid payment network in Europa e gestisce circa 250 Partner in oltre 50.000 punti vendita, di cui 5.000 della Grande Distribuzione.

Realizza soluzioni mirate per il marketing one-to-one, la fidelizzazione dei clienti, l'incentive e l'incremento delle performance. Epipoli ha sviluppato un'offerta unica di prodotti, servizi e piattaforme che coniugano concretamente tecnologia e creatività.

Lo scorso aprile ha vinto il Global Prepaid Award per la piattaforma Omnichannel, sviluppata in-house, su cui si fonda la propria architettura informatica che gestisce i flussi finanziari e la relazione con i consumatori anche in mobilità.

Il market place omni-channel di Epipoli è la soluzione più evoluta per il mercato del retailing, banche e aziende di servizi, rappresentando l'anello di congiunzione tra il mondo digitale e quello dei punti vendita fisici. Visione, Innovazione e Capacità di esecuzione sono gli

elementi chiave del successo di Epipoli e i numerosi premi internazionali ricevuti sono la chiara evidenza della leadership dell'azienda.

Per implementare efficacemente la strategia di marketing relazionale e di fidelizzazione, la Società ha sviluppato una innovativa piattaforma che coniuga tecnologia e marketing, trasformando il Customer Relationship Management in un sistema dinamico di business.



In questo ambito, ha implementato una integrazione verticale offrendo tutte le componenti che costituiscono la filiera del marketing relazionale: strategia di marketing e di fidelizzazione, sviluppo della piattaforma tecnologica fisica e via web, attività di co-marketing, gestione delle informazioni e circolarità dei dati.

FOCUS

Epipoli opera con due divisioni di business: Consumer Engagement e Servizi Prepagati (come le Gift Card e i voucher) che vengono forniti stand alone ma che molto spesso anche insieme per sfruttare al massimo la potenzialità degli strumenti.

La piattaforma sviluppata da Epipoli permette infatti di trasformare la tradizionale carta fedeltà che offre premi fidi in un sistema evoluto che trasforma i punti in crediti attraverso voucher sconto direttamente integrati nel sistema gestionale dell'azienda.

### Le 6 macro aree della piattaforma di Consumer Engagement



### Le Gift Card

Nel settore del B2C, Epipoli detiene oltre l'80% della quota di mercato per numero di espositori di proprietà ubicati nei punti vendita della Grande Distribuzione.

Nel corso degli ultimi 12 mesi l'assortimento di Gift Card si è arricchito con brand di altissimo prestigio come Amazon, Apple, Douglas, Gamestop, Google, Ikea, Netflix, Q8, Trenitalia, Zalando e tanti altri.



FOCUS

Nel mercato consumer le Gift Card vengono definite il regalo perfetto perché lasciano al consumatore che le riceve una grande libertà di scelta e risolvono in molti casi il problema delle taglie e dei colori. Chi le riceve sceglie non solo cosa acquistare ma anche quando farlo. E se lo fa durante i saldi, per esempio, ottimizza, la sua spesa. Se questi sono i vantaggi del consumatore, ce ne sono anche per il retailer che le mette in vendita. Egli, infatti, ha la possibilità di offrire al suo cliente una vasta gamma di prodotti e servizi che allargano la sua offerta in chiave di servizio – pensiamo alle Gift Card tipo Netflix e Infinity che rispondono al nuovo modo di guardare la TV. Il retailer ha anche l'indubbio vantaggio di avere il suo metro quadro più redditizio a costo zero, perché la realizzazione e la gestione dell'espositore, inclusa la definizione

del cosiddetto planogramma – impaginazione delle Gift Card sull'espositore – è affidata a Epipoli che ha, in questo modo, un vero e proprio shop in shop in tutti i punti vendita.

La crescita a due cifre che la categoria fa registrare di anno in anno dà ragione alla lungimiranza dell'imprenditore in relazione a questa innovativa business idea. Ma il mercato delle Gift Card vive anche di B2B: dalle Manifestazioni a Premio ai programmi di Welfare, di Incentivazione, di Omaggistica, tutte le aziende hanno scoperto la Gift Card nella sua forma fisica o anche digitale e godono degli indubbi vantaggi che essa porta in termini di facilità d'uso.

Infine tutte le Aziende che hanno un portale web ad alto traffico stanno pensando ad Epipoli per aprire uno Store di Gift Card on line. Insomma il mondo delle Gift Card sembra solo all'inizio.



# Epipoli

Dal greco epi-polis, è uno dei cinque quartieri nella parte alta della città di Siracusa ed evoca un insieme di valori che riconducono allo spirito innovativo e di scoperta di Archimede, al modello organizzativo e di avanguardia delle civiltà antiche, alla visione propria della roccaforte sulla città alta. Tutto ciò si riflette in Epipoli che, attraverso un notevole e costante investimento in Ricerca e Sviluppo, ha implementato i più innovativi modelli di marketing mix che, uniti alle più avanzate soluzioni tecnologiche, la hanno portata ad inventare il Marketing di Relazione.



## L'acquisto di Groupalia

Epipoli ha acquisito il 100% di Groupalia Italia dall'imprenditore Andrea Gualtieri dando vita così al matrimonio industriale tra il leader delle gift card e il protagonista del couponing. La guida del gruppo resta a Gaetano Giannetto mentre Andrea Gualtieri cede il 100% di Groupalia e diventa socio e consigliere d'amministrazione di Epipoli.

Groupalia si pone sul mercato italiano tra le aziende leader nell'ambito del social shopping ed è specializzata nella vendita di offerte per il tempo libero con sconti fino al 90% attraverso couponing

e acquisto di gruppo. Oggi Groupalia è presente con strutture fisiche in oltre 20 città e conta 2 milioni di clienti, 240.000 fan su Facebook e 20.000 follower Twitter. Dalla sua nascita a oggi l'azienda ha pubblicato oltre 45.000 proposte, venduto circa 5.5 milioni di Coupon e collaborato con oltre 7.200 Partner.

L'azienda, oggi italiana al 100%, nasce in Spagna all'inizio del 2010. In Italia si sviluppa sotto la guida del Country Manager Andrea Gualtieri che porta l'azienda a posizionarsi tra le realtà più importanti nel settore, con un focus particolare sulla qualità dei processi e del servizio a tutela del consumatore.

Andrea Gualtieri investirà in Epipoli sottoscrivendo un aumento di capitale ed entra nel Consiglio di Amministrazione del Gruppo.

Epipoli, acquistando Groupalia, diviene il primo gruppo integrato fisico-digitale nel marketing di nuova generazione. Il fatturato aggregato delle due realtà supererà, nel 2017, i 60 milioni di euro con circa 80 addetti e con una platea complessiva di oltre 2,5 milioni di clienti.

*«Con questa acquisizione Epipoli estende il suo business a un nuovo settore complementare e strategico», afferma Gaetano Giannetto, «e pone le premesse per una decisa espansione internazionale a cominciare da Spagna e Francia». «Epipoli è il partner strategico per l'evoluzione di Groupalia e del mercato dei coupon in Italia attraverso l'integrazione del mondo retail con il digitale», dichiara Andrea Gualtieri che rimane anche Presidente di Groupalia.*

# 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.

### WESII, incassa il primo round la startup di WyLab



**WESII**, nata nel 2016 da un'idea del 38enne chiavarese **Mauro Migliazzi**, è una startup innovativa che ha sviluppato una tecnologia comprensiva di drone, sensori multispettrali e algoritmi di elaborazione, utilizzabile in ambito sportivo (monitoraggio dei campi di calcio e golf per una corretta manutenzione), industriale (rilevamento di anomalie nei pannelli fotovoltaici), ambientale (quantificazione delle fuoriuscite di biogas) ed agricolo (ottimizzazione di prodotti fitosanitari).

Potrebbe essere la nuova tecnologia al servizio di società di calcio e allenatori: un drone vola sul campo e, grazie a un innovativo sensore, recupera informazioni sulla scivolosità e la pesantezza del terreno, sulla scorrevolezza della palla, sul grado di umidità del manto erboso e molto altro, permettendo così di fare scelte tecnico-tattiche in base a parametri mai considerati prima in questo sport.

Il drone è stato testato per la prima volta al mondo allo stadio Luigi Ferraris, poco prima del derby del 7

maggio scorso, entusiasmando anche il patron blucerchiato Massimo Ferrero, che si è divertito a giocare con il marchingegno dotato di camere multispettrali.

Mauro Migliazzi, Founder di Wesii



Il sensore di cui è dotato il drone è in grado di misurare lo spettro della radiazione riflessa dal tappeto erboso, permettendo appunto di acquisire informazioni generali sulle condizioni del terreno di gioco non visibili a occhio nudo, come il contenuto di umidità e la biomassa, oltre ad altri aspetti di interesse per lo spettacolo. «*Si tratta di un'idea innovativa* – afferma Migliazzi, fondatore e amministratore unico della società, in cui lavora insieme ad Andrea Carapetti – *che potrebbe avere un mercato mondiale. È quello a cui puntiamo*».

# move.ON

Un mercato che, per ora, non esiste, ma che si può creare. Il punto a favore, è la totale assenza di concorrenza e la scalabilità su un'ampia varietà di settori.



Quindici anni tra Cnr, Università di Parma, Politecnico di Milano ed Eni, Migliazzi, una laurea in Scienze Ambientali, ha maturato una profonda esperienza nei telerilevamenti multispettrali, un campo che ha moltissimi settori di applicazione, dall'agricoltura all'industria. Ma il mondo dello sport rappresenta una vera novità. E i costi? *«Difficile dare un'idea complessiva di quello che vorrei mettere sul mercato – commenta l'amministratore di Wesii – cioè un pacchetto completo, fatto di hardware, software e gestione degli stessi, insieme al corso per pilota di droni. In ogni caso, sarebbe un costo più che sostenibile per le società di calcio».* In termini di hardware si viaggerebbe intorno ai 6-7 mila euro tra drone (circa 4 mila dollari) e sensore (circa 2-3 mila euro), fornito, questo, da Parrot, azienda leader del settore. *«Nel caso del golf, il costo sarebbe diverso –*

*precisa – perché non basterebbe più un piccolo drone adatto a un campo da calcio».* Uno strumento più grande, in grado di sorvolare più ettari di terreno, arriverebbe a costare anche 15 mila euro.

È l'incubatore per startup sportive **Wylab**, a Chiavari, ad aver ospitato la Wesii di Migliazzi. Un'impresa, ancora allo stato embrionale, che rappresenta una vera e propria scommessa, forse azzardata per alcuni, in cui si è lanciato il giovane ligure: *«Dopo quindici anni di esperienza nel settore del telerilevamento aereo e satellitare – spiega – ho lasciato una posizione buona e sicura per tornare nella mia Chiavari e intraprendere questa avventura. Era molto tempo che ci lavoravo, che volevo fondare una mia azienda: per ora sono soddisfatto di come sta andando».*

I Partner di Wesii

Duferco

wylab

amiu  
GENOVA

Parrot

In ogni caso alla fine dello scorso mese di Luglio la Società ha incassato il primo round di investimento attraverso un aumento di capitale da 225 mila euro che è stato sottoscritto da Wylab, Duferco Energia e Banca Patrimoni Sella.

*«Questa operazione è solo l'inizio di un percorso che ci sta vedendo crescere velocemente e rispondere alle necessità dei clienti che in noi trovano un interlocutore*

# move.ON

*credibile e innovativo – ha sottolineato Mauro Migliazzi – ringrazio i tre soci che ci hanno concesso la loro fiducia, ora non possiamo permetterci di rallentare: il prossimo obiettivo è sviluppare della tecnologia che abbia orizzonte internazionale».*

*«Si tratta del primo vero round di investimento che coinvolge una nostra startup e questo ci rende davvero orgogliosi – ha dichiarato **Vittoria Gozzi**, Ceo di Wylab – proseguiamo su questa strada con l'obiettivo di diventare sempre più un punto di riferimento per le startup del settore sportivo, una direzione ben chiara in questo primo anno e mezzo di attività in cui siamo stati al fianco di team provenienti da tutto il mondo che in*

*Wylab hanno trovato una casa accogliente e stimolante capace di dare forma ai loro progetti».*

Come detto il 7 Maggio scorso è stato testato per la prima volta nel derby della Lanterna il drone di Wesii alla presenza del presidente della Sampdoria Massimo Ferrero. Nel pre-partita infatti un drone di Wesii ha sorvolato il Ferraris effettuando un'analisi multispettrale del manto erboso, un test realizzato per la prima volta a livello internazionale su un campo di calcio con la collaborazione di Lega serie A e delle due società genovesi, oltre a quella dell'incubatore sport-tech Wylab. In basso un'immagine del test.



# 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 Baharain per il contributo alla stesura dell'articolo.

## Overview e Principali aspetti giuridici e normativi



Il Bahrain continua ad essere un luogo rilevante e attraente per gli investitori provenienti da tutto il mondo. Il

Bahrain mantiene infatti la sua posizione primaria nel Golfo grazie al suo ambiente imprenditoriale liberale, all'accesso facile al resto del Medio Oriente e alle politiche di sostegno del visto.

L'emendamento recentemente emanato dalla legge sulle società commerciali – New Law – ha introdotto ulteriori riforme economiche all'ambiente aziendale del Bahrain. Le riforme del nuovo diritto sono in linea con i piani di diversificazione economica e la visione economica del Bahrain per il 2030. Le riforme comprendono procedure più rapide per la registrazione delle imprese, il riconoscimento formale degli investimenti diretti esteri e il rafforzamento della corporate governance.

I flussi di investimenti diretti esteri in Bahrein hanno continuato a crescere negli ultimi anni, nonostante le preoccupazioni sui prezzi del petrolio e l'aumento del livello del debito. Molto probabilmente ciò è dovuto anche in parte alle riforme fatte dal governo per facilitare il fare business nel paese.

Questa guida intende fornire un'introduzione agli aspetti normativi e giuridici relativi al fare business in Bahrain, in particolare ponendosi dalla prospettiva di un investitore che intende entrare in questo paese.

Come detto infatti, la posizione del Bahrain al centro del Golfo consente un facile accesso a tutti i mercati del Medio Oriente.

L'economia di Bahrain è cresciuta molto nel corso degli ultimi anni. Sebbene i ricavi petroliferi continuino a fornire la quota più consistente del PIL, il paese sta diversificando la propria economia, cercando di essere un centro chiave regionale e globale per gli affari, il commercio e la finanza. Inoltre, il governo punta ad attrarre investimenti privati per migliorare le sue infrastrutture.



Rispetto ad altri Stati membri del Golfo, il Bahrain mantiene i costi basilari più bassi, come l'affitto per uffici e terreni industriali. Inoltre il Bahrain mantiene una popolazione diversificata e multiculturale, con circa il 50% di espatriati. Ha anche politiche di supporto per i visti, infatti è considerato come uno dei paesi del Golfo più flessibili su questo tema.

# Doing Business In Bahrain



Doing Business In

L'arabo è la lingua nazionale, con l'inglese ampiamente parlato e utilizzato in tutte le attività.

Il sistema giuridico del Bahrain deriva da una combinazione della legge Shari'ah islamica, della legge civile, penale e commerciale egiziana e della Common Law inglese. Il codice civile del Bahrain regola le transazioni civili, specialmente quando si tratta di cause e pratiche di negligenza imprenditoriale.

La struttura giudiziaria si articola in due tipologie chiave di tribunali ordinari: Tribunali civili e Tribunali islamici. I Tribunali civili in Bahrain sono suddivisi secondo quattro livelli: i tribunali inferiori, i tribunali civili più elevati, poi il Tribunale Civile Superiore e, infine, la Corte di Cassazione come Corte Civile Suprema in Bahrain.

Il Bahrain ha anche lanciato un nuovo centro di arbitrato, la Bahrain Chamber for Dispute Resolution (BCDR). La BCDR fornisce servizi di arbitrato e di mediazione che portano ad una risoluzione definitiva delle controversie commerciali. Le controversie, per

essere ascoltate dal BCDR, devono soddisfare determinati criteri.

I Tribunali islamici sono divisi invece secondo tre livelli: la Corte Islamica inferiore, la Corte Suprema Islamica e la Corte Islamica di Appello, la Corte Suprema Islamica di Bahrein. Inoltre, ogni tribunale islamico si distingue in due categorie principali: sunniti e Jaffari. Questi tribunali regolano le controversie tra i musulmani, ad eccezione delle questioni relative alle proprietà, che rientrano nella competenza dei tribunali civili.

Il Consiglio Supremo della Giustizia è l'autorità giudiziaria più alta, responsabile per garantire la corretta amministrazione dei tribunali e dei loro flussi di sostegno. Inoltre, la Corte di Cassazione rappresenta la corte più alta in Bahrain; la sua funzione è infatti quella di giudice di legittimità, nel senso che non riesamina tutti gli aspetti della causa ma si limita a verificare la corretta applicazione delle norme del diritto, sostanziale e processuale applicate dai tribunali inferiori.

# Speciale Doing Business In

Prager Metis **Matters**



TROVA LA CHIAVE PER ENTRARE CON SUCCESSO NEGLI STATI UNITI

Prager Metis CPA, LLC è lieta di annunciare che il Dottor Andrea Fantozzi, partner della società nonché fondatore dell'Italian team, presenzierà in veste di docente al corso ***Trova la chiave per entrare con successo negli stati uniti***. Il corso, con focus sulle strategie per entrare con successo nel mercato americano, **si terrà nei giorni 30 settembre – 1 ottobre, a Rimini**. Si tratta del primo corso organizzato dalla società ExportUSA dedicato a tutti coloro che vogliono fare business nel mercato più grande del mondo.

Prager Metis CPA, LLC consiglia caldamente la partecipazione a tale corso rappresentando esso un'occasione unica per imprenditori, export manager, consulenti ed investitori per acquisire una visione strategica d'insieme sul mercato Stati Uniti, nonché per apprendere le nozioni tecniche di base che servono per impostare correttamente l'ingresso nel mercato americano. Ogni partecipante avrà a disposizione 30 minuti di consulenza privata con il Dottor Fantozzi e i consulenti di ExportUSA per approfondire temi e specificità tipiche della propria situazione aziendale e/o per raccogliere ulteriori informazioni riguardanti il proprio prodotto/servizio.

#### **Perchè questo corso, perchè l'America...**

L'America è il paese dove si formano le tendenze che pervaderanno il resto dell'economia. Capire cosa sta

succedendo in America vuol dire posizionarsi per l'ecosistema in cui si muoveranno le nostre società e le nostre aziende nei prossimi anni. In maniera più pragmatica, è anche il mercato dove puntare di qui ai prossimi 5 anni. Gli Stati Uniti sono un mercato con un forte potenziale ma con molte peculiarità e se affrontato in maniera improvvisata e superficiale può provocare danni difficilmente reversibili. Questo il motivo per cui abbiamo deciso di organizzare il primo corso di ExportUSA: l'esperienza decennale del mercato statunitense e il contatto con migliaia di clienti italiani ed europei ci rende forti di una expertise esclusiva, che scegliamo di condividere con VOI.

Per ulteriori informazioni relativamente al contenuto del corso e le modalità di iscrizione, Vi invitiamo a visitare il sito di ExportUSA al seguente link: <http://www.exportusa.us/corsi-esportare-statiuniti.php>



**ANDREA FANTOZZI**  
Partner & Italian Desk Leader  
New York City

Oltre dieci anni di esperienza nella revisione contabile, due diligence e consulenza finanziaria a medie imprese nazionali e internazionali in diverse industrie, quali produzione e distribuzione, commercio elettronico, tessile, retail di lusso, comunicazioni digitali, logistica, e servizi finanziari.

Offre consulenza in materia di strategia finanziaria e di business per le imprese europee che entrano nel mercato degli Stati Uniti e le imprese statunitensi interessate ad espandere la loro attività in Europa.

di **Silvia Carrara** ed **Giacomo Muscarella**



### Introduzione e ambito di applicazione

L'IFRS 9 sostituisce interamente il precedente standard sugli strumenti finanziari, lo IAS 39, lasciando però invariate le precedenti disposizioni in tema di:

- ambito di applicazione del principio;
- regole sulla misurazione iniziale;
- regole sulla cancellazione (derecognition) delle attività e passività finanziarie;
- disposizioni in tema di macro fair value hedge per il rischio di tasso.

Restano inoltre valide gran parte delle precedenti definizioni declinate dallo IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement e le disposizioni dello IAS 32 Financial Instruments: Presentation, incluse quelle che regolano la distinzione degli strumenti di capitale dagli strumenti di debito.

Con riferimento all'ambito di applicazione, alla pari dello IAS 39, restano esclusi dall'applicazione delle disposizioni previste dall'IFRS 9 le seguenti tipologie di strumenti finanziari:

- interessenze azionarie in società controllate, collegate e a controllo congiunto e derivati su di esse che rientrino nella definizione di strumenti di capitale dello IAS 32;
- diritti e obbligazioni che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 17 Leases, dello IAS 19 Employee Benefits e dell'IFRS 2 Share-based payment;
- strumenti finanziari emessi che rispondono alla definizione di strumento di capitale dello IAS 32

Financial Instruments - Presentation;

- diritti ed obbligazioni che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 Insurance Contracts, tranne nel caso di garanzie finanziarie che l'emittente scelga di designare per l'applicazione dell'IFRS 9.

Le nuove disposizioni sulle attività finanziarie sostituiscono le 4 classi previste dallo IAS 39 con le seguenti categorie:

- la classe residuale non è più rappresentata dalle attività disponibili per la vendita ma è costituita dalla classe delle attività valutate al fair value con contropartita il conto economico;
- c'è una sola classe al costo ammortizzato (che sostituisce le due dei Loans & Receivables e delle attività detenute fino a scadenza) che accoglie attività con caratteristiche contrattuali di basilari strumenti di debito, quando detenute con finalità di percepire i flussi contrattuali;
- esiste una categoria che ha uno schema contabile simile alla attuale categoria delle attività destinate alla vendita (misurazione al fair value con contropartita una riserva di patrimonio netto) e che accoglie attività con caratteristiche contrattuali di basilari strumenti di debito, quando detenute con finalità mista di percepire i flussi contrattuali fino alla scadenza e/o di vendere le attività stesse;
- viene mantenuta la fair value option a fronte di asimmetrie di valutazione (accounting mismatch) e introdotta l'opzione per valutare al fair value con

contropartita patrimonio netto selezionati strumenti di capitale non detenuti con finalità di negoziazione.

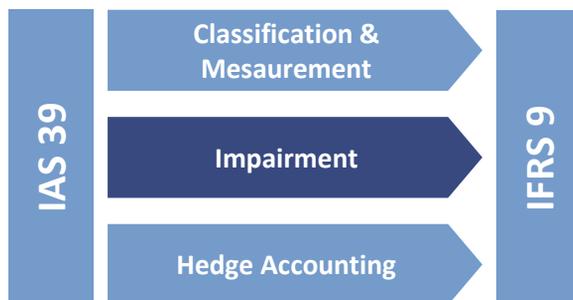
Le disposizioni sull'impairment sostituiscono il criterio delle perdite subite con quello delle perdite attese, anticipando il riconoscimento delle svalutazioni a conto economico dal momento del deterioramento a quello che lo precede, ovvero del significativo incremento del rischio di credito e richiedendo comunque una rettifica di valore corrispondente alla perdita attesa a 12 mesi su tutto il portafoglio in bonis privo di segnali di significativo incremento del rischio.

Le disposizioni sull'hedge accounting confermano l'architettura generale dell'approccio contabile alle coperture specifiche, ma rimuovono una serie di limitazioni alla designazione delle coperture che sono presenti nello IAS 39.

Le disposizioni relative alle note illustrative al bilancio, disciplinate dall'IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures, vengono adeguate riflettendo la natura maggiormente principles-based del nuovo principio e la maggior complessità valutativa imposta dal modello di impairment.

La prima applicazione è prevista obbligatoriamente per l'informativa finanziaria dell'esercizio 2018, così come confermata dall'avvenuta omologazione da parte delle autorità Europee. Il progetto dell'IFRS 9 è stato sviluppato secondo tre fasi principali:

- Classificazione e misurazione
- Svalutazione per perdite (impairment)
- Rilevazione delle operazioni di copertura (hedge accounting)



## Classificazione e misurazione

### Principali cambiamenti

In merito alla classificazione e misurazione, i principali cambiamenti nel passaggio da IAS 39 all'attuale IFRS 9 possono essere così sintetizzati:

#### IAS 39

- Gli strumenti finanziari sono classificati al fair value o al costo ammortizzato.
- Nessuna attività di test è prevista né in relazione al modello di business né alle caratteristiche degli strumenti.
- Scorpo dei derivati impliciti su strumenti dell'attivo e del passivo.

#### IFRS 9

- Gli strumenti finanziari sono classificati al fair value o al costo ammortizzato sulla base di:
  - modello di business;
  - caratteristiche dei flussi di cassa contrattuali (Test Solely Payment of Principal and Interest «SPPI»).
- Non è previsto lo scorporo dei derivati impliciti per gli strumenti dell'attivo (ci si attende che l'intero strumento sia misurato al fair value rilevato a conto economico)

In relazione ai principali cambiamenti prima ricordati, le principali sfide che attendono le aziende che dovranno

adottare il nuovo strumento possono così riassumersi:

- le società dovranno dotarsi di un framework metodologico e di un sistema di controlli appropriati, volti a dimostrare che le valutazioni soggettive (i.e. gli elementi discrezionali inclusi nel nuovo modello di Classification & Measurement) siano appropriate e coerenti.
- Si attende un incremento degli strumenti finanziari valutati al fair value (e.g. Asset-Backed-Security, Collateral Loan Obligation, finanziamenti non plain vanilla), con conseguente aumento della volatilità di conto economico.
- Si attendono impatti di governance per la gestione del portafoglio.
- Link (documentabile) con il modello di business e di gestione del rischio.
- Determinazione Riserve FTA per IAS 8 e conseguenti impatti sul patrimonio.

## Il nuovo modello di Classificazione e Misurazione (C&M)

L'IFRS 9 prevede la seguente classificazione delle attività Finanziarie:

1. *Costo Ammortizzato per le attività di tipo SPPI che rientrano in un modello di gestione Held To Collect («HTC»).* in questa categoria, sono classificate le attività finanziarie gestite in base a un business model secondo cui l'entità intende detenere le attività finanziarie al fine di incassare i flussi di cassa contrattuali, costituiti esclusivamente dai pagamenti di capitale e di interesse. Tali attività vanno misurate al costo ammortizzato. Esempi di attività finanziarie al costo ammortizzato sono

rappresentate dai crediti, investimenti in titoli di Stato non detenuti per la negoziazione;

2. *Fair Value Through OCI («FVOCI») per le attività di tipo SPPI che rientrano in un modello di gestione Held To Collect and for Sale («HTCS»).*

In questa categoria rientrano le attività finanziarie che vengono gestite in un business model il cui obiettivo è raggiunto sia con l'incasso dei flussi di cassa contrattuali sia con la vendita delle attività finanziarie e i flussi di cassa sono rappresentati esclusivamente dal pagamento del capitale e degli interessi. Tali attività sono misurate al FVOCI.

3. *Fair value through profit and loss («FVTPL»),* categoria residuale comprendente strumenti detenuti valutati al FVTPL. Un'attività finanziaria è classificata in tale categoria se: (i) è uno strumento di capitale che non soddisfa i criteri per la classificazione al costo ammortizzato e al FVOCI; (ii) è una partecipazione in strumenti di capitale che non è designata alla sua rilevazione iniziale al FVOCI; (iii) è uno strumento di debito che, alla rilevazione iniziale, è stato irrevocabilmente designato al FVTPL (fair value option «FVO»). Esempi di tale tipo di attività finanziaria sono rappresentati da contratti derivati non designati in un'efficace relazione di copertura, altre attività finanziarie detenute per la negoziazione, investimenti in strumenti di capitale quotati non designati al FVOCI.

Sebbene queste disposizioni dell'IFRS 9 intendano attribuire preminenza al ruolo del modello di business nel determinare la classificazione di un'attività finanziaria, in pratica il fatto di aver inserito una doppia

condizione (modello di business, da una parte, e caratteristiche contrattuali di tipo SPPI, dall'altra) determina che le caratteristiche contrattuali vengano in alcuni casi a prevalere sull'intento di business. Potrà pertanto accadere che alcune attività finanziarie attualmente valutate al costo ammortizzato e gestite in un modello HTC (ad esempio alcuni portafogli creditizi) che non rispondono alla definizione di SPPI finiscano per essere valutati al FVTPL.

Riepilogando quindi secondo il nuovo modello di classificazione e misurazione:

- a) Un finanziamento (o uno strumento di debito) può essere valutato al costo ammortizzato se entrambe le seguenti condizioni sono rispettate:
  - 1) l'attività è detenuta secondo un business model il cui obiettivo è l'incasso dei flussi di cassa contrattuali;
  - 2) i termini contrattuali dell'attività generano (in date determinate) flussi di cassa che rappresentano esclusivamente il rimborso del capitale e il pagamento degli interessi sul capitale residuo.
- b) Un finanziamento (o uno strumento di debito) può essere valutato al fair value rilevato nel prospetto della redditività complessiva (con recycling) se entrambe le seguenti condizioni sono rispettate:
  - 1) l'attività è detenuta secondo un business model il cui obiettivo è sia l'incasso dei flussi di cassa contrattuali che la vendita per la realizzazione di una plusvalenza;
  - 2) i termini contrattuali dell'attività generano (in date determinate) flussi di cassa che rappresentano esclusivamente il rimborso

del capitale e il pagamento degli interessi sul capitale residuo.

**IN FASE DI DERECOGNITION, LA RISERVA GENERATA DALLE VARIAZIONI DI VALORE VIENE RIVERSATA A CONTO ECONOMICO.**

- c) Un finanziamento (o uno strumento di debito) può essere valutato al fair value rilevato nel prospetto della redditività complessiva (non recycling) se lo strumento di capital  
strumento di capitale non è detenuto per la negoziazione e non rappresenta un corrispettivo potenziale ai sensi dell'IFRS 3.

**IN QUESTO CASO LA RISERVA CUMULATA IN OCI NON VIENE MAI RIVERSATA A CONTO ECONOMICO E CONSEGUENTEMENTE GLI STRUMENTI OGGETTO DI TALE CATEGORIA NON RILEVANO AI FINI DELL'IMPAIRMENT.**

- d) Un finanziamento (o uno strumento di debito) può essere valutato al fair value rilevato a conto economico se:
  1. gli strumenti di debito che non sono valutati né al costo ammortizzato né al fair value rilevato nella redditività complessiva sono valutati al FVPL;
  2. gli strumenti di capitale sono normalmente rilevati al FVPL (a meno dell'esercizio dell'opzione per il FVOCI non recycling);
  3. in ogni caso, le società possono disegnare uno strumento al FVPL al momento della rilevazione iniziale e irrevocabilmente se ciò consente l'eliminazione o la riduzione significativa di una difformità contabile (i.e. accounting mismatch).

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, la

classificazione delle attività finanziarie ai sensi dell'IFRS 9 si basa sulla combinazione delle caratteristiche contrattuali e del modello di gestione adottato per l'attività oggetto di classificazione.

Per modello di gestione si intende la modalità con la quale l'entità gestisce le sue attività al fine di generare flussi di cassa, in particolare si distingue il caso in cui i flussi di cassa verranno generati dall'incasso dei flussi contrattuali o dalla vendita dell'attività oppure da una combinazione di queste due modalità.

La verifica del modello di business deve basarsi su tutte le informazioni pertinenti e disponibili alla data di prima iscrizione e considerare le aspettative gestionali, senza considerare scenari futuri che l'entità non si aspetta ragionevolmente di fronteggiare, come nel caso di scenari di «stress test». La verifica del modello di gestione di un'attività finanziaria a fini contabili non si basa su una mera dichiarazione di intenti ma è il frutto di un giudizio basato sull'esperienza e su evidenze fattuali derivanti dall'insieme delle informazioni disponibili alla data di prima iscrizione, quali:

- le modalità con le quali il risultato del modello di gestione e l'attività oggetto di prima iscrizione vengono valutate dal personale manageriale;
- le modalità con le quali vengono gestiti i rischi afferenti i risultati del modello di gestione e l'attività oggetto di prima iscrizione;
- le modalità con le quali i gestori dell'attività vengono remunerati (ad esempio se il loro corrispettivo di gestione è indicizzato al fair value o al valore dei flussi incassati).

E' importante sottolineare inoltre che l'IFRS 9 ha rimosso la c.d. *tainting rule*, ossia le disposizioni di

natura antielusiva dello IAS 39 le quali, in caso di vendita nel corso di un esercizio o riclassifica, prima della scadenza, di un importo non irrilevante degli investimenti classificati nella categoria attività finanziarie detenute fino alla scadenza imponevano di: (i) riclassificare nelle attività disponibili per la vendita l'intero volume delle attività residue classificate nella categoria delle attività detenute fino a scadenza e (ii) non utilizzare la categoria attività detenute fino a scadenza se nell'esercizio in corso o nei due precedenti si fosse incorsi in vendite di strumenti appartenenti alla citata categoria per importi non irrilevanti.

Queste disposizioni sono state sostituite da un approccio principles-based che si focalizza sulle evidenze derivanti dall'effettiva attività gestionale e sulla coerenza tra rappresentazione in bilancio e informazioni disponibili al management da reportistica interna, previsionale e consuntiva.

## Il Test SPPI

Uno strumento di tipo SPPI è uno strumento che presenta caratteristiche compatibili con quelle di base di uno strumento di debito e questa sua caratteristica rende possibile sottrarlo alla valutazione al FVTPL, in quanto l'attributo di misurazione del costo ammortizzato viene considerato pertinente alle sue caratteristiche contrattuali. Ai fini della definizione di strumento SPPI:

- il capitale è il fair value dell'attività finanziaria in sede di prima iscrizione;
- l'interesse è il corrispettivo per il valore temporale del denaro, per il rischio di credito associato al

capitale residuo durante un determinato periodo di tempo e per altri costi e rischi basilari di uno strumento di debito, compreso un margine di profitto.

In uno strumento basilare di debito il valore temporale del denaro e il rischio di credito sono le principali componenti dell'interesse contrattuale; tuttavia nei flussi contrattuali dello strumento in oggetto possono anche essere incluse forme di corrispettivo a fronte di altri rischi e altre componenti basilari di un contratto di debito, quali il rischio di liquidità, i costi amministrativi e un margine di profitto, associati con il possesso dello strumento in un dato periodo di tempo.

L'IFRS 9 riconosce che in condizioni economiche estreme gli interessi possono essere negativi e correla questa fattispecie al caso in cui il possessore implicitamente o esplicitamente paghi una commissione per poter custodire il valore per un dato periodo di tempo, ipotizzando che il compenso per la custodia ecceda il compenso per le altre componenti di interesse (valore temporale del denaro, rischio di credito e altre componenti basilari di un contratto di debito).

La verifica delle caratteristiche contrattuali al fine di determinare se esse siano di tipo SPPI deve avvenire avendo a riferimento la divisa in cui l'attività finanziaria è denominata; ad esempio indicizzazioni di flussi ad altre divise non sono compatibili con la definizione di SPPI.

La presenza di flussi di cassa contrattuali che espongono a variazioni nei prezzi di azioni o di materie prime comporta che lo strumento non sia di tipo SPPI e, quindi, determina che lo stesso sia classificato al

FVTPL (tranne nel caso che si tratti di un titolo di capitale designato FVTOCI).

Analogamente, la presenza di leva tipica di strumenti quali opzioni, contratti forward e contratti swaps impedisce ad uno strumento di essere qualificato come di tipo SPPI. A tali fini la leva è definita come una caratteristica contrattuale che incrementa la variabilità dei flussi di cassa in modo tale che essi non abbiano la caratteristica economica degli interessi.

Se uno strumento finanziario contiene una caratteristica contrattuale in grado di alterare la tempistica e l'ammontare dei flussi di cassa, è necessario procedere in sede di prima iscrizione, al fine di determinarne la classificazione sulla base delle caratteristiche contrattuali, ad una verifica per accertare se i flussi contrattuali che possono emergere lungo la vita dello strumento rappresentino esclusivamente pagamenti a titolo di rimborso del capitale e di interessi sul capitale residuo (c.d. verifica SPPI). Infatti, solo gli strumenti del tipo SPPI possono essere sottratti alla valutazione al FVTPL. Il test viene effettuato esclusivamente in sede di prima iscrizione e il suo esito viene mantenuto valido a fini contabili anche per le misurazioni successive.

Per procedere con questa verifica, sarà necessario confrontare i flussi di cassa che potrebbero emergere prima e dopo il cambiamento nei flussi di cassa (Benchmark Cash Flow Test). In questa valutazione rileva anche la natura dell'evento da cui dipende il cambiamento: ad esempio, un incremento dei flussi per interesse previsto contrattualmente in caso di mancato pagamento del debitore ha maggior probabilità di rappresentare una caratteristica del tipo SPPI, rispetto

ad un incremento dei flussi per interesse previsto in caso di variazione di un parametro indicizzato all'andamento di titoli di capitale. Ai fini del test è necessario un confronto tra i flussi di cassa contrattuali non attualizzati riferiti all'elemento modificato in ogni periodo di riferimento e lungo tutta la vita dello strumento e nel contempo prendere in considerazione gli scenari ragionevolmente possibili, non tutti gli scenari possibili. Detto questo, l'SPPI test può essere considerato superato se lungo la comparazione tra lo Strumento senza modifiche e lo Strumento con modifiche non emergono differenze significative nei flussi di cassa.

Se lo strumento è emesso in tranche che determinano una concentrazione del rischio di credito (e.g. Asset-Backed-Security, Collateral Loan Obligation), l'IFRS 9 richiede lo svolgimento del Look through test. In particolare è necessario porsi i seguenti quesiti:

- a) I termini contrattuali della tranche rispettano il criterio SPPI (senza effettuazione del look through sul pool di strumenti sottostanti)?
- b) Il pool di strumenti sottostanti contiene solamente strumenti che:
  - i. soddisfano il criterio SPPI ed eventualmente;
  - ii. altri strumenti (generalmente derivati) che:
    - riducono la variabilità degli strumenti sub i) così che i cash flow combinati soddisfano il test SPPI (e.g. cap, floor); oppure
    - allineano i flussi della tranche con i flussi degli strumenti sub i) (e.g. tassi fissi vs. tassi variabili)?
- c) Il pool di strumenti sottostanti può essere modificato successivamente in modo che vengano

soddisfatte le condizioni i) e ii)?

- c) L'esposizione al rischio di credito della tranche è uguale o minore a quella del pool di strumenti sottostanti?

Se la risposta ai suddetti quesiti è sempre positiva, la tranche oggetto di analisi rispetta il criterio SPPI.

Se un finanziamento è a ricorso limitato, ovvero il creditore può rivalersi solo su alcune attività in caso di insolvenza, l'IFRS 9 richiede di considerare le attività sottostanti che generano i flussi di cassa per il rimborso del finanziamento al fine di determinare se i pagamenti di rimborso siano coerenti con i requisiti SPPI e non determinino l'esposizione a rischi diversi. Un esempio di finanziamenti a corso limitato può essere rappresentato dalle operazioni di Project Financing.

Come devono essere analizzate le attività sottostanti che generano i flussi di cassa per il rimborso?

L'analisi si basa sui fatti e le circostanze in essere, ma richiede anche il ricorso a valutazioni soggettive e discrezionali.

Di seguito alcuni degli aspetti che potrebbero essere rilevanti:

- Fonti di rimborso: ci si attende che il rimborso del finanziamento avverrà principalmente attraverso i flussi del debitore e, pertanto, le garanzie rappresentino solo delle forme di attenuazione del rischio di credito? Il Look through test è superato se la risposta è positiva.
- Loan to value ratio: il rapporto è sufficientemente basso al fine di poter ritenere che le garanzie siano sufficienti a produrre i flussi per il rimborso? Il Look through test è superato se la risposta è positiva.
- Pricing del finanziamento: lo strumento include una

componente di profitto aggiuntiva perché il creditore ritiene di essere esposto a rischi diversi dal rischio di credito (e.g. rischio prezzo, rischio volume, rischio equity indiretto)? Il Look through test è superato se la risposta è negativa.

## Passività Finanziarie

La categoria di base per le passività finanziarie continua, come per IAS 39, ad essere rappresentata dal costo ammortizzato.

Fanno eccezione le passività valutate al FVTPL (derivati, altre passività finanziarie di negoziazione e passività designate per la FVO).

Non sono ammesse riclassificazioni dopo la prima iscrizione.

L'IFRS 9 ripropone invariate dallo IAS 39 le disposizioni previste per le passività finanziarie in materia di contratti ibridi e biforcazione dei derivati impliciti in essi, così come le condizioni per la designazione iniziale irrevocabile al fair value (FVO).

Pertanto, diversamente da quanto accade per le attività finanziarie, le condizioni per la designazione al fair value di passività secondo l'IFRS 9 continuano a contemplare, in aggiunta al mismatch contabile, anche la mancata biforcazione dei derivati impliciti in un contratto ibrido e la gestione sulla base del fair value.

Inoltre, diversamente da quanto accade per le attività finanziarie, con l'IFRS 9 gli strumenti ibridi del passivo potranno continuare ad essere separati contabilmente in un derivato implicito (valutato al fair value) ed in uno strumento ospite valutato al costo ammortizzato. Al contrario, con riferimento all'attivo, un derivato implicito che non risponda alle caratteristiche SPPI comporta

per IFRS 9 la valutazione dell'intero contratto ibrido al FVTPL nella prospettiva del possessore, data l'impossibilità di procedere allo scorporo per le attività finanziarie. Inoltre, i criteri per la identificazione dei derivati impliciti per le passività continuano a basarsi sulle condizioni dello IAS 39, laddove invece esse sono sostituite dalle disposizioni in materia di strumenti del tipo SPPI con riferimento all'attivo.

Ne deriva l'introduzione di una asimmetria tra le disposizioni che regolano il test sulle caratteristiche contrattuali per l'attivo e quelle che regolano il test sulle caratteristiche contrattuali per il passivo.

L'IFRS 9 non comporta cambiamenti rispetto allo IAS 39 nelle regole di classificazione e misurazione delle passività finanziarie, ad eccezione della presentazione in una riserva valutativa OCI (invece che a conto economico) delle variazioni di fair value associate al proprio merito creditizio dell'emittente (own credit risk), con riferimento a passività finanziarie per le quali viene esercitata l'opzione di misurazione al fair value (FVO), tranne nel caso in cui la presentazione ad OCI di tali variazioni comporti la creazione o l'allargamento di un'asimmetria valutativa (mismatch).

---

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

È 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

### I soci Estra approvano la quotazione in borsa

**Estra** – L'Assemblea dei soci di Estra (Coingas di Arezzo, Consiag di Prato e Intesa di Siena) ha approvato nei giorni scorsi il processo che porterà alla quotazione di Estra in Borsa (MTA) – segmento STAR. «La quotazione in Borsa – dichiara **Francesco Macrì**, presidente di Estra – significa per Estra continuare il suo percorso di crescita nelle aree di business tradizionali, ma potrà assicurare anche uno sviluppo orizzontale del Gruppo. Intendiamo metterci a disposizione per un nuovo modello di multiutility regionale capace di intercettare e dare risposte ai bisogni dei territori».

I soci hanno stabilito che la quotazione dovrà avvenire sulla base dei principi di trasparenza, apertura e non discriminazione, ricerca dell'eccellenza e attenzione al territorio, aderenza alle migliori prassi di mercato e partecipazione pubblica maggioritaria. La struttura definitiva dell'Offerta, che comunque non potrà superare il 49% del capitale, verrà stabilita successivamente anche a seguito dell'ingresso di Multiservizi di Ancona nel capitale di Estra.



Fonte: *Il Tirreno.it*, il 4 Settembre 2017.

### B&C Speakers, il primo semestre 2017



**B&C Speakers** – Ha chiuso la prima metà del 2017 con ricavi pari a 20,11 milioni di euro, in rialzo del 7,72% se confrontati ai 18,67 milioni di euro del primo semestre 2016. Il margine operativo lordo è stato pari a 4,85 milioni di euro, in aumento del 12,64% dai 4,48 milioni di euro dei primi 6 mesi.

Il reddito operativo è stato pari a 4,45 milioni di euro, in aumento del 9,33% rispetto al primo semestre 2016 e con un margin, sul fatturato, del 22,15% dei ricavi dal 21,82% del primo semestre 2016. L'utile netto di gruppo al termine del primo semestre 2017 è stato così pari a 3,15 milioni di euro, il 15,67% dei ricavi consolidati (in crescita rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, quando si era attestato a 2,74 milioni di euro, pari all'14,65% dei ricavi del periodo). A fine giugno 2017 la posizione finanziaria netta era negativa per 3,1 milioni di euro, mentre al 31 dicembre 2016 risultava positiva per 7,07 milioni di euro.

Fonte: *Soldionline.it*, il 18 Settembre 2017.

### Unicoop Tirreno riapre l'ipermercato di Euroma2. In equilibrio i parametri finanziari

**Unicoop Tirreno** – Lavori in corso a Unicoop Tirreno. La cooperativa di consumo di Piombino si ristruttura, normalizza i parametri finanziari e ammoderna la rete commerciale. Ripartendo dall'IperCoop Euroma2, uno dei più importanti centri commerciali della capitale. L'inaugurazione è fissata per giovedì 7 settembre. L'investimento è di 3 milioni: segue quello di un milione stanziato per il rinnovo dell'IperCoop di Via Casilina e anticipa quello previsto per il supermercato di via Laurentina.

L'operazione di ristrutturazione dell'IperCoop Euroma2 non modifica la tipologia e la superficie di vendita (che resta di 5mila mq), "ma cambia - secondo la cooperativa presieduta da Marco Lami - la concezione del punto vendita con un'evoluzione dell'offerta e con un livello di servizio qualificato centrato sui prodotti freschi e freschissimi. Il tutto non a scapito della convenienza dei prezzi". La nuova formula di IperCoop romana può essere una chiave per contrastare la grande crisi degli ipermercati che interessa da anni i player in Italia e anche in altri Paesi europei.

Da sottolineare che il nuovo caseificio di IperCoop Euroma2 per la produzione a vista della mozzarella di latte di bufala sarà gestito da Roberto Battaglia, l'imprenditore casertano che vive sotto scorta per aver denunciato e fatto arrestare esponenti del clan dei Casalesi.



Fonte: *Ilsole24ore.com*, il 6 Settembre 2017