



OIC UPDATE

1 | 2023

OIC 34
I RICAVI

PREMESSA

Il Consiglio di gestione dell'Organismo italiano di contabilità ha approvato nel mese di aprile 2023 la versione definitiva del nuovo principio contabile nazionale OIC 34, dedicato ai ricavi, che recepisce le osservazioni ricevute nel corso della consultazione pubblica avviata nel mese di novembre 2021.

Il nuovo principio contabile si applicherà ai bilanci relativi agli esercizi aventi inizio a partire dall'1.1.2024.

Gli effetti derivanti dalla sua applicazione andranno trattati secondo quanto indicato da OIC 29 per i cambiamenti di principi contabili.

La società può non modificare i dati comparativi e rettificare il saldo del patrimonio netto iniziale.

È inoltre consentita l'applicazione prospettica ma solo per i contratti di vendita stipulati a partire dall'inizio del 1° esercizio di applicazione di OIC 34.

DATA DI ENTRATA IN VIGORE

OIC ha approvato ad aprile 2023 la versione definitiva del principio contabile nazionale OIC 34, dedicato ai ricavi.

Il nuovo principio contabile si applicherà ai bilanci relativi agli esercizi aventi inizio a partire dall'1.1.2024.

IMPATTO CONTABILE

Gli effetti derivanti dalla sua applicazione andranno trattati secondo quanto indicato da OIC 29 per i cambiamenti di principi contabili.

AMBITO ED ESCLUSIONI DI APPLICAZIONE

L'OIC 34 disciplina le modalità di contabilizzazione di tutte le transazioni che comportano la rilevazione di ricavi nella voce "A1 - Ricavi delle vendite e delle prestazioni" e "A5 - Altri ricavi "del conto economico e ; ha esteso l'ambito del principio anche alle vendite di beni e prestazioni di servizi classificate negli altri ricavi, in quanto non ha individuato motivi per definire un trattamento contabile diverso per tali transazioni. restano escluse alcune tipologie di ricavi, che, a differenza del trattamento previsto dal corrispondente principio contabile internazionale in materia di ricavi derivanti da contratti (IFRS 15), restano nell'ambito di altri principi contabili. La figura che segue illustra in che modo si differenziano gli ambiti di applicazione del principio OIC 34 rispetto all'IFRS 15:

Esclusioni dall'ambito di applicazione oic 34:

- i ricavi derivanti da lavori in corso su ordinazione di cui all'OIC 23
- Ricavi derivanti da cessioni di azienda, da affitti attivi, ristorni e transazioni che non hanno finalità di compravendita.

IFRS 15 include i lavori in corso su ordinazione

IFRS 15 richiede separazione tra prestazioni che rientrano in altri std

Esclusioni dall'ambito di applicazione IFRS 15:

- Leasing
- Contratti assicurativi
- Garanzie
- scambi non monetari

IL PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE DEL RICAVO

Il principio stabilisce, in analogia al principio internazionale IFRS 15 relativo ai ricavi derivanti da contratti, un processo suddiviso in 5 fasi.



FASE 1 DETERMINAZIONE DEL PREZZO COMPLESSIVO DEL CONTRATTO

Il prezzo complessivo del contratto è definito al paragrafo 10. *Il prezzo complessivo del contratto è desumibile dalle clausole contrattuali. Se il prezzo complessivo non è immediatamente riscontrabile nel contratto e presenta degli elementi di variabilità, si deve procedere con la valorizzazione di tali componenti variabili secondo quanto stabilito dal principio.*

Quindi generalmente si considera l'importo contrattualmente previsto per i beni o servizi che saranno trasferiti al cliente, che deve tener conto di tutti i corrispettivi variabili, e degli importi dovuti al cliente assimilabili a sconti e contabilizzati a riduzione del prezzo complessivo, tranne gli importi dovuti ai clienti per prestazioni ricevute, che devono essere contabilizzati come costi.

FASE 2 CORRISPETTIVO VARIABILE

Il corrispettivo variabile è rappresentato dall'importo che la società stima di dover considerare per determinare il prezzo complessivo. Include:

- incentivi,
- premi di risultato, sconti,
- abbuoni,
- penalità e resi.

L'allocazione del corrispettivo variabile a riduzione del ricavo deve essere fatta sulla base della migliore stima del corrispettivo, tenendo conto dell'esperienza storica e/o di elaborazioni statistiche.

Il principio consente solo due metodi

la media ponderata dei possibili importi del corrispettivo.

Si applica quando la società prevede che possano realizzarsi più di due scenari (ad esempio, una penale che varia in funzione del numero di giorni di ritardo)

l'importo più probabile.

Si utilizza quando il contratto ha soltanto due risultati possibili (ad esempio, il contratto prevede una penale di importo fisso in caso di ritardata consegna).

FASE 3 RAGGRUPPAMENTO DI CONTRATTI

I contratti negoziati simultaneamente con lo stesso cliente che rispettano una di queste condizioni:

- a) contratti negoziati congiuntamente con un unico obiettivo commerciale, documentato;
- b) il prezzo di un contratto dipende dai prezzi o dalle prestazioni degli altri contratti.

possono essere raggruppati, semplificando così il processo di applicazione del principio, per determinare il prezzo complessivo, normalmente desumibile dai contratti stessi.

FASE 4 IDENTIFICAZIONE DELL'UNITÀ ELEMENTARE DI CONTABILIZZAZIONE

Questa fase è obbligatoria solo per le imprese che predispongono il bilancio in forma ordinaria.

In linea con quanto previsto a livello internazionale dal principio IFRS 15, in termini di singole *performance obligations*, al momento della rilevazione iniziale è necessario analizzare il contratto di vendita al fine di stabilire quali sono le unità elementari di contabilizzazione.

Si trattano separatamente i singoli beni, servizi o altre prestazioni che sono promessi al cliente.

Si tratta quindi di individuare le singole obbligazioni previste per cui si deve procedere a contabilizzazione separata con riferimento sia all'importo del relativo ricavo che alla natura della prestazione. Tale disposizione è coerente con l'OIC 11, che al paragrafo 28 chiarisce che "da un unico contratto possono scaturire più diritti e obbligazioni che richiedono una contabilizzazione separata".

Poiché da un unico contratto possono derivare diritti e obbligazioni molteplici, la contabilizzazione avverrà con tempistiche e modalità differenti.

Non è necessario procedere alla scomposizione per unità elementari quando tutte le prestazioni sono effettuate nello stesso esercizio, o se gli effetti sono irrilevanti, e nei casi espressamente previsti dal paragrafo 17.

LE CONDIZIONI CHE CONSENTONO UNA SINGOLA UNITÀ ELEMENTARE

I beni e i servizi integrati e interdipendenti tra loro

I beni e i servizi che non possono essere utilizzati separatamente, ma solo in combinazione tra loro

Quelle prestazioni che non rientrano tra quelle caratteristiche della società

MAI nei casi in cui nei concorsi a premio il cliente ha diritto a ricevere esclusivamente beni o servizi diversi da quelli venduti dalla società. Il costo di tali beni deve essere rilevati a fondo oneri e non deve rettificare i ricavi

PRESUNZIONE

Le imprese che predispongono bilanci abbreviati o micro possono non separare le singole prestazioni del contratto, in quanto si presume sempre che stipulino contratti non complessi in cui la separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione produrrebbe effetti irrilevanti.

Nel caso di contratti semplici non sarà quindi necessario effettuare tutte le valutazioni previste dal principio.

Ad esempio, se il contratto:

a. prevede un'unica unità elementare di contabilizzazione non sarà necessario separare e valorizzare le singole unità elementari di contabilizzazione;

b. non prevede premi, sconti o altri elementi di variabilità non sarà necessario stimare i corrispettivi variabili.

FOCUS

Sarà importante per i singoli operatori valutare la convenienza ad applicare questa agevolazione, anche sotto il profilo fiscale: si devono iscrivere i fondi per gli oneri relativi agli impegni contrattualmente previsti, che fiscalmente non sono deducibili integralmente.

FASE 5 ALLOCAZIONE DEL PREZZO A CIASCUNA UNITÀ ELEMENTARE

Il prezzo complessivo, così determinato, è allocato a ciascuna unità elementare di contabilizzazione sulla base del rapporto tra il prezzo di vendita - al netto degli sconti - della singola unità elementare di contabilizzazione e la somma dei prezzi di vendita di tutte le unità elementari di contabilizzazione incluse nel contratto. Generalmente il prezzo è identificato nel contratto. Qualora non fosse così ovvero qualora il prezzo del contratto fosse significativamente diverso da quello del listino adottato dalla società o non esistesse un listino prezzi, il prezzo di riferimento potrebbe essere di difficile individuazione.

In questi casi, la società può stimare il prezzo di vendita delle singole unità elementari di contabilizzazione con i metodi alternativi qui esposti:

valutazione dei
prezzi di
mercato

costi attesi più
margine

la società stima il prezzo di vendita a sé stante del bene o del servizio in misura pari alla differenza tra il prezzo complessivo del contratto e la somma dei prezzi di vendita a sé stanti osservabili di altri beni o servizi inclusi nel contratto

Il primo metodo è praticabile se esiste un mercato di riferimento per le medesime prestazioni e servizi da parte di imprese concorrenti.

Il secondo metodo prevede la stima di un prezzo di vendita sulla base dei costi di produzione da sostenere e sostenuti, per adempiere il contratto, aggiungendo un margine ragionevole e adeguato.

Il terzo metodo è residuale, utilizzabile se i primi due non sono praticabili.

Qualora due o più servizi del contratto avessero una componente di elementi variabili significativa, allora sarà possibile adottare una combinazione dei 3 metodi proposti.

Se poi la società, applicando uno dei suddetti metodi, non riesca a stimare attendibilmente il prezzo di vendita delle unità elementari di contabilizzazione, il prezzo di vendita di tali unità è pari al costo sostenuto.

La nota integrativa dovrà fornire adeguata disclosure.



Stime In assenza di un prezzo di riferimento, la società può stimare il prezzo di vendita delle singole unità elementari di contabilizzazione con i seguenti metodi:

- a) metodo della valutazione dei prezzi di mercato
- b) metodo dei costi attesi più margine
- c) metodo residuale

Se anche con i metodi indicati non si riesce a stimare il prezzo di vendita delle UEC, il prezzo è pari al costo sostenuto

QUANDO RILEVARE UN RICAVO

Il corretto metodo di rilevazione varia per beni e servizi, perché variano le condizioni.

Confrontiamo nello schema seguente i diversi requisiti per il principio internazionale e per il principio nazionale.

	IFRS 15	OIC 34
Per beni	Trasferimento sostanziale dei benefici =quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva	tutte le seguenti condizioni sono soddisfatte: a) è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita b) l'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile
Per servizi	Il ricavo è rilevato nel momento in cui l'impresa adempie alle obbligazioni contrattuali assunte, per tramite del trasferimento del servizio promesso. il servizio è trasferito nel momento in cui il cliente ottiene il controllo.	in base allo stato di avanzamento se sono rispettate entrambe le seguenti condizioni: a) l'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo per il venditore matura via via che la prestazione è eseguita; e b) l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente.

Per le unità elementari di contabilizzazione che rappresentano la vendita di beni, i ricavi sono rilevati quando tutte le seguenti condizioni sono soddisfatte:

- a) è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita; e
- b) l'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile.

Il trasferimento sostanziale dei rischi deve essere valutato caso per caso, senza considerare il rischio di credito, che incide sulla valutazione della recuperabilità dei crediti iscritti in bilancio, ai sensi dell'OIC 15 "Crediti" e non sull'iscrizione del ricavo. Il trasferimento sostanziale dei benefici avviene quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva.

Quindi i benefici sono trasferiti al cliente quando lo stesso può disporne liberamente, rivendendoli in totale e completa autonomia, concedendoli in affitto o utilizzandoli nella propria produzione.

Per le unità elementari di contabilizzazione che rappresentano la prestazione di servizi, i ricavi sono rilevati in base allo stato di avanzamento, in modo attendibile, dei servizi prestati.

RICAVI PRESTAZIONI DI SERVIZI - COME DETERMINARE LO STATO AVANZAMENTO LAVORI

Sono previsti 4 metodi alternativi per rilevare il ricavo da servizi. La scelta deve essere illustrata in nota .

ORE	COSTI	SERVIZI RESI	OPPURE
Proporzione ore lavoro svolto alla data di bilancio /ore complessive stimate	Proporzione costi sostenuti alla data di bilancio/ costi totali stimati	Proporzione servizi effettuati alla data di bilancio/ servizi totali previsti	<ul style="list-style-type: none"> • Residuale • Se impossibile adottare i precedenti, il ricavo va a conto economico quando la prestazione è definitivamente completata

Il principio, coerentemente con quanto previsto dall'OIC 23 per i lavori in corso su ordinazione, prevede che i ricavi per prestazione di servizi siano rilevati in base allo stato di avanzamento se il diritto al corrispettivo per il venditore matura in proporzione alla prestazione eseguita e se l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente.

TEMATICHE PARTICOLARI

Il diritto di reso sussiste quando il cliente può restituire un bene non funzionante e ottenere il rimborso del prezzo pagato.

I beni devono essere iscritti separatamente nelle rimanenze al valore contabile originario a cui erano iscritti a magazzino e sottoposti a svalutazione se il valore di realizzo desumibile dal mercato è inferiore al valore contabile

VENDITE CON DIRITTO DI RESO

Una attenzione particolare è stata assegnata a queste tipologie di contratti, in cui si procede al rimborso al cliente dell'importo pagato a fronte della restituzione di un bene funzionante.

La società in questo caso rileva i ricavi solo se è ragionevolmente certa che il cliente non restituirà il bene.

Come procedere? per singolo bene, o per massa?

Il principio non impone la valutazione granulare, per ogni singola vendita.

Infatti, consente la valutazione per massa del rischio di reso, ossia di effettuare una valutazione complessiva su tutte le vendite di beni simili per le quali alla data di chiusura di bilancio sussiste il rischio di reso. Due diversi metodi per determinare la passività sono consentiti, dunque:

la società iscrive un fondo oneri e riduce il ricavo da vendita e iscrive tra le rimanenze separate - i beni oggetto di reso al valore originario o al costo medio se il valore originario non è attendibilmente determinabile

1. **Valutazione per massa del rischio di resi di beni venduti:** la stima della passività (fondo oneri) che rettifica il ricavo si basa o sull'esperienza storica o su elaborazioni statistiche col metodo della media ponderata dei possibili importi (più di 2 scenari possibili) o col metodo dell'importo più probabile (solo due scenari).
2. **Valutazione dettagliata del rischio di resi di beni venduti:** non determina una passività, ma iscrive il ricavo solo se è ragionevolmente certo, sulla base dell'esperienza storica o di elementi contrattuali e dati previsionali, che il cliente non restituirà il bene.

Policy choice per le micro imprese e le imprese con bilancio abbreviato. Anche in questo caso, le imprese minori possono scegliere.

Invece di iscrivere separatamente le rimanenze del bene venduto al valore originario cui era iscritto, possono iscrivere a riduzione del ricavo un fondo oneri pari a:

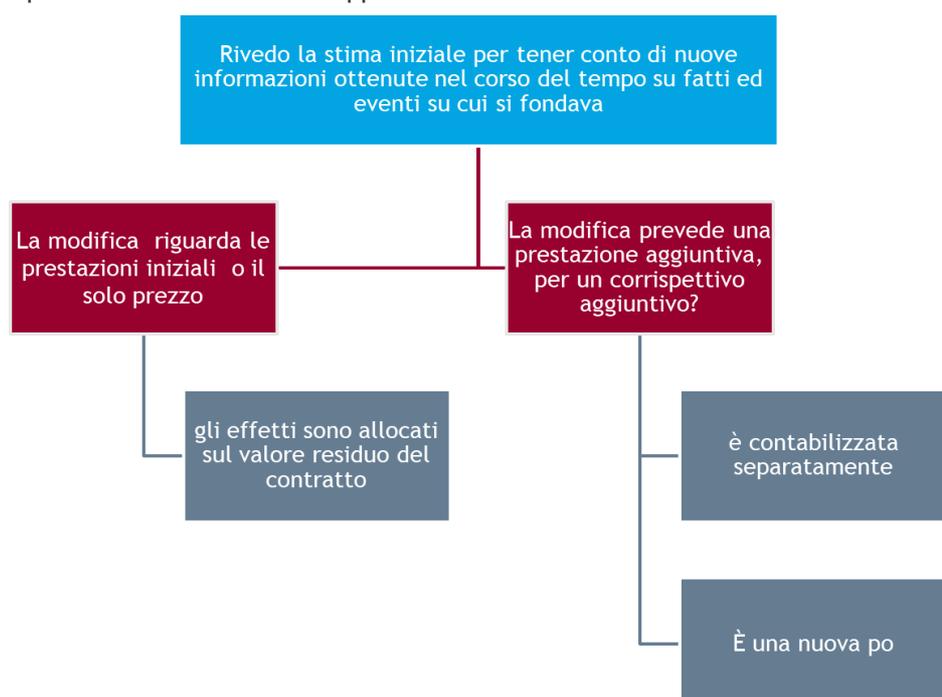
(importo che si prevede di rimborsare) - (costo del bene venduto che si prevede di ricevere)= fondo oneri

VALUTAZIONI SUCCESSIVE

Se successivamente la società rivede le proprie stime poste alla base della rilevazione iniziale di un ricavo, essa procede ad aggiornarne il valore per tener conto delle ulteriori informazioni che il trascorrere del tempo consente di acquisire in merito a presupposti o fatti sui quali era fondata la stima originaria.

Se interviene una modifica contrattuale che prevede una prestazione aggiuntiva per un corrispettivo aggiuntivo, essa è contabilizzata separatamente. In caso di sola modifica del corrispettivo o di sola modifica delle prestazioni da effettuare, gli effetti del cambiamento sono contabilizzati allocando il valore residuo del contratto alle prestazioni da effettuare.

Vediamo schematicamente il processo che deve essere applicato:



VENDITA DI LICENZE

REGOLA GENERALE

I Ricavi devono essere rilevati a conto economico lungo la durata del contratto, in linea generale per rispettare la correlazione tra costi (ammortamento del bene immateriale: ad esempio, dei diritti di autore su un film) e ricavi da licenza.

Il ricavo è rilevato a conto economico tutto a consegna della licenza solo se il fornitore non sostiene ulteriori costi: la prestazione è stata completata, quindi il ricavo non può essere differito nel tempo.

Se il cliente ottiene tutti i benefici derivanti dall'uso della licenza senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del fornitore il ricavo da cessione della licenza è rilevato a conto economico integralmente al momento della consegna della licenza.

OIC HA DECISO DI NON MODIFICARE IL PRINCIPIO PER NON CREARE ECCEZIONI ALLA REGOLA GENERALE

HA APERTO UN PROGETTO PER VALUTARE LA POSSIBILITA' CHE SOLO AL VERIFICARSI DI CERTE CONDIZIONI I RICAVI POSSANO RAPPRESENTARE UN CRITERIO PER STIMARE L'AMMORTAMENTO DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

AGENTE O PRINCIPALE?

Circostanze in cui l'entità agisce come *principal*

L'entità controlla il bene ricevuto da un terzo prima del trasferimento al cliente

L'entità controlla il diritto ad un servizio fornito da un terzo quando ha la capacità di dirigere le attività del terzo

L'entità riceve il bene o il servizio da una terza parte per integrarlo significativamente con altri beni e servizi

Indicatori per il ruolo di *principal*

L'entità ha la **responsabilità primaria** per l'adempimento del contratto

L'entità ha un **rischio di magazzino** prima e dopo che il bene o servizio sia trasferito al cliente

L'entità ha la **discrezione di stabilire i prezzi di vendita** dei beni o servizi

Qualora per la fornitura di un bene o di un servizio sia coinvolto un terzo, l'entità deve verificare se:

- ✚ sta agendo per conto proprio («principal») promettendo specificatamente quei beni o servizi, oppure
- ✚ sta agendo in qualità di rappresentante («agent») fornendo un servizio di intermediazione per procurare al cliente i beni o servizi forniti da una terza parte; in questo caso i ricavi saranno pari al solo servizio di intermediazione.

Una volta identificati nel contratto i beni e servizi promessi al cliente è necessario valutare se l'entità ottiene il controllo di questi beni e servizi prima del trasferimento al cliente.

Se la società opera come principal rileva come ricavo l'ammontare lordo (gross amount) del corrispettivo; se la società opera come agent rileva l'ammontare netto di sua spettanza per la sua attività di agente (generalmente nella forma di commissioni).

OPZIONE PER BENI O SERVIZI ADDIZIONALI

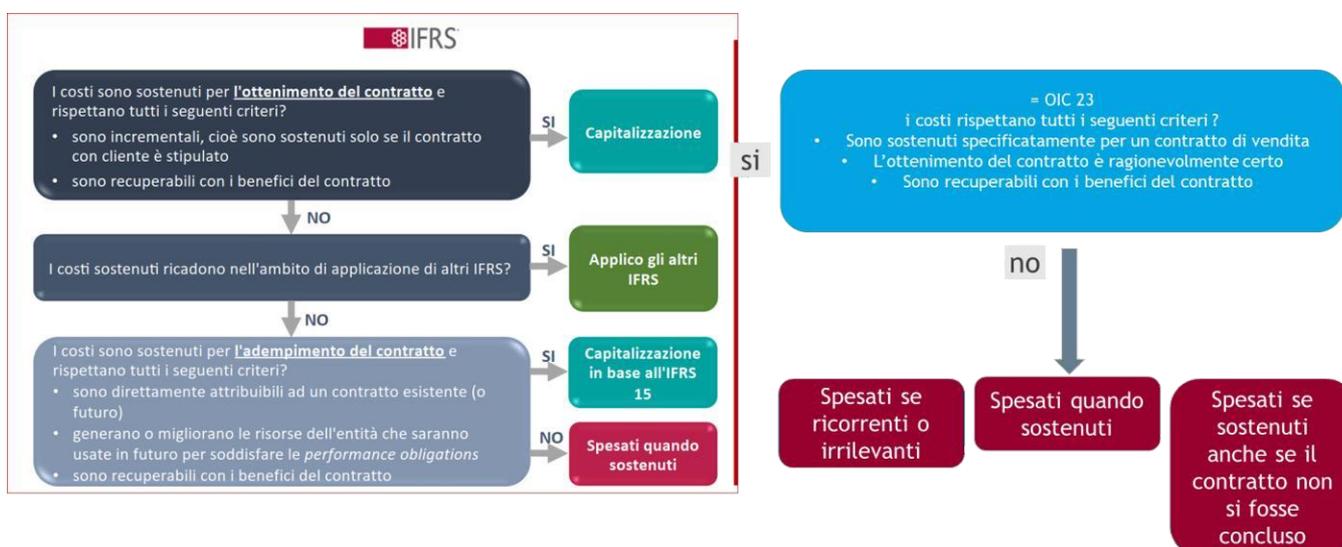
- Le opzioni del cliente per acquistare beni o servizi aggiuntivi gratuitamente o a prezzi scontati possono essere **incentivi di vendita, punti premio del cliente, opzioni di rinnovo del contratto o ulteriori sconti** su beni e servizi futuri.
- Se in un contratto un'impresa assegna al cliente un'opzione ad acquistare beni o servizi aggiuntivi, tale opzione rappresenta una performance obligation del contratto **solo se l'opzione attribuisce al cliente un diritto significativo che non potrebbe vantare se non avesse sottoscritto il contratto.**
- Se il bene o servizio aggiuntivo è acquistabile ad un prezzo che riflette quello di vendita stand alone, l'opzione non fornisce al cliente un diritto significativo, anche se può essere esercitata solo in funzione della precedente stipula di un altro contratto.

Il cliente paga l'impresa in anticipo per beni e servizi futuri, mentre l'impresa rileva il ricavo solo quando gli stessi vengono effettivamente trasferiti o l'opzione scade.

La valutazione della rettifica dei ricavi è operata sulla base della previsione di probabilità di esercizio dell'opzione e del valore attribuibile all'acquisto aggiuntivo

COSTI PER OTTENERE IL CONTRATTO

Il principio si è allineato al principio OIC 23, vediamo nella illustrazione seguente le principali differenze dell'approccio adottato dallo standard setter nazionale rispetto all'internazionale, trattato nel principio IFRS 15. Le differenze dipendono principalmente dall'ambito di applicazione del principio, per cui se i costi rientrano in altri, non sono ammesse capitalizzazioni, e dai requirements differenti.



IMPLICAZIONI FISCALI

L'introduzione delle nuove regole contabili sancite dalla riformulazione dell'OIC 34 in tema di "Ricavi" determina la necessità di valutare con attenzione le possibili implicazioni fiscali, alla luce del ben noto principio cardine della "derivazione rafforzata".

In premessa l'Articolo 83 del TUIR attribuisce rilevanza fiscale ai criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione adottati in bilancio, così sancendo la rilevanza fiscale delle rappresentazioni contabili operate in ossequio al principio di prevalenza della sostanza sulla forma. L'efficacia di tale dettame, come noto, viene in parte mitigata dalle disposizioni che limitano il riconoscimento fiscale degli ammortamenti, delle valutazioni e degli accantonamenti operati in bilancio nonché da una serie di disposizioni aventi carattere derogatorio ed introdotte per le finalità più diverse (e.g. certezza del diritto, agevolativa, etc). In tali fattispecie, indipendentemente dalla rappresentazione adottata in bilancio, le regole fiscali prevalgono e generano delle divergenze di trattamento con conseguente necessità di gestire il doppio binario fra valori civili e fiscali.

Ciò premesso, non può sfuggire al lettore del nuovo principio contabile OIC 34 che lo stesso replica - nella gran parte dei suoi contenuti - la disciplina prevista dal principio contabile internazionale IFRS 15 e che quest'ultimo è stato oggetto di uno specifico processo di *endorsment fiscale* conclusosi con la pubblicazione del Decreto Ministeriale del 10 gennaio 2018. Non è quindi da escludersi che il legislatore fiscale intenda adottare specifiche disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile IRES e IRAP in recepimento del principio contabile OIC 34, ripercorrendo le linee guida del Decreto appena citato.

E' lecito dunque attendersi che il legislatore possa esprimersi in merito alla rilevanza fiscale del corrispettivo variabile che difetta delle condizioni di certezza e obiettiva determinabilità ex Articolo 109 del TUIR. In particolare, il riferimento è alle componenti corrisposte a titolo di penali e alla contabilizzazione delle vendite con diritto di reso, regolamentate in occasione del recepimento del principio contabile internazionale IFRS 15.

Ugualmente considerazioni saranno realisticamente operate in relazione agli effetti che potrebbe produrre l'applicazione dell'Articolo 107 comma 4 del TUIR (in punto di indeducibilità degli accantonamenti diversi da quelli esplicitamente disciplinati) sui corrispettivi variabili portati a diretta riduzione del valore dei ricavi in contropartita di un Fondo rischi ed oneri. Di tal guisa ci si attende che venga confermata l'indeducibilità di tali componenti (ad esempio: il reso stimato / le penali / i premi su vendite) fino all'avverarsi dell'evento di determinazione.

Da ultimo, si pone l'attenzione sugli effetti fiscali associati alla First Time Adoption del nuovo OIC 34. Anche in tal caso dovrebbe essere confermata la neutralità fiscale delle cd. operazioni pregresse in applicazione di quanto previsto dall'Articolo 13-bis comma 7 del Decreto Legge n. 244/2016 e, quindi, imposta la gestione di un doppio binario (civile e fiscale) per tutte le operazioni sorte anteriormente alla prima applicazione del nuovo principio contabile (01 gennaio 2024). Diversamente dai principi contabili internazionali, infatti, il legislatore non ha mai offerto al contribuente domestico - in occasione della FTA legata all'introduzione di nuovi OIC - la possibilità di avvalersi di regimi di riallineamento attraverso l'applicazione di imposizioni sostitutive più favorevoli.

CONTATTI

BDO
Viale Abruzzi, 94
20131 Milano
Tel. 02 58 20 1

[financialreportingstandards](https://www.bdo.it/financialreportingstandards)
.helpdesk@bdo.it

BDO è tra le principali organizzazioni internazionali di servizi alle imprese

L' OIC UPDATE viene pubblicato con l'intento di tenere aggiornati i clienti sugli sviluppi in ambito contabile. Questa pubblicazione non può, in nessuna circostanza, essere associata, in parte o in toto, ad un'opinione espressa da BDO. Nonostante l'attenzione con cui è preparata, BDO non può essere ritenuta responsabile di eventuali errori od omissioni contenuti nel documento. La redazione di questo numero è stata completata il 25 ottobre 2023.

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana e BDO Tax S.r.l. Stp, società tra professionisti, sono membri di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fanno parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

© 10/2023 BDO (Italia) – OIC UPDATE - Tutti i diritti riservati.

www.bdo.it

