



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Principi Contabili
Internazionali

IFRS 15: Normativa e applicazione pratica

Casi Luxottica e Telecom

RELATORE Fabrizio Di Lazzaro

CORRELATORE Gianluca Musco

Giovanna Manzolino 689171

ANNO ACCADEMICO 2018/1019



Introduzione

Capitolo I

1.1 Le origine dell'armonizzazione: IASC E IAS

1.2 Evoluzione della normativa italiana

1.3 Evoluzione normativa europea

1.4 Applicazione principi contabili internazionali

1.5 I regolamenti comunitari n.1606 del 2002, n. 1725 del 2003 e successivi e la loro influenza sull'ordinamento italiano

1.6 Le principali differenze fra il sistema IAS/IFRS e quello imperniato sulle norme del Codice Civile e sui Principi contabili Nazionali

1.7 Processi di convergenza

1.8 La duplice convergenza

Capitolo II

2.1 Ricavi

2.2 Ricavi negli IAS/IFRS

2.3 Ricavi negli US/GAAP

2.4 IFRS 15-Revenue from contract with customers

1. La strada per la convergenza
2. Nuovo modello Revenue Recognition
3. Ulteriori tematiche applicative

2.5 Un particolare tipo di ricavo: commesse

Capitolo III

3.1 Applicazione pratica: settore delle comunicazioni

3.2 Analisi Telecom

3.3 Analisi Luxottica

Conclusioni



INTRODUZIONE

L'idea per la redazione del seguente lavoro nasce dalla mia personale esperienza di tirocinio curriculare in KPMG, società di consulenza. Nell'ambito di questo percorso di tre mesi, ho avuto modo di mettere in pratica quelli che sono stati i miei studi in Consulenza Professionale e Revisione Aziendale in quanto in particolare mi sono occupata di Audit in ambito industriale.

Il seguente lavoro nasce quindi primariamente da un mio interesse personale nell'ambito dei principi contabili internazionali che ho avuto modo di approfondire non solo nel mio percorso accademico ma anche praticamente nella mia esperienza lavorativa.

Nell'ambito delle tematiche di cui mi sono occupata nella sopracitata esperienza ho avuto modo di constatare come nel tempo, ha seguito della globalizzazione e della relativa costituzione di un mercato unico, siano aumentate le multinazionali e di rimando si sia sentite da parte degli investitori l'esigenza di rendere bilanci e reportistica comparabili.

Nella prassi contabile è possibile riscontrare una chiara dicotomia tra modalità di redazione e divulgazione di standard contabili e questa dicotomia ha da sempre creato difficoltà in questo suddetto processo di armonizzazione.

La nota armonizzazione della materia contabile è un processo che l'Europa ha conosciuto già dalla fine degli anni 70 e si è contestualizzato in una convergenza tra i principi IAS/IFRS dello IASB ed i principi US GAAP del FASB.

A fronte di ciò, nell'ambito del panorama internazionale si sono susseguiti molti cambiamenti in tema di principi contabili che hanno rivestito molteplici poste di bilancio.

L'omologazione a livello internazionale si è resa necessaria proprio in forza della necessità di rendere comparabili i bilanci il più possibile ed è per questo che negli ultimi 20 anni si è passati da un sistema di regole contabili completamente localizzato ad un modello di regole contabili unico quasi a livello globale.

Tra i vari progetti intrapresi, quello su cui mi sono voluta concentrare, è il progetto di revisione e convergenza normativa del principio contabile sul riconoscimento dei ricavi.

I ricavi non sono solo fondamentali per gli utilizzatori dei bilanci per stabilire l'andamento economico e gestionale di una società, ma sono di rilevanza anche per gli analisti nella realizzazione dei report finanziari e degli indici economici, oltre che per tutti coloro che compiono valutazioni sugli investimenti in azienda e sulla loro redditività.

Nel primo capitolo ho cercato di riassumere in breve l'iter che ha portato all'armonizzazione a livello europeo che ha condotto nel 2006 l'adozione dei principi IAS/IFRS alle società quotate o con strumenti diffusi tra il pubblico.

Nella conclusione del capitolo ho analizzato i risvolti che questo cambiamento ha avuto nella normativa italiana ed in particolare il meccanismo di "costi/benefici" che ha portato a scegliere per l'omologazione.

Nel secondo capitolo, al fine di svolgere una corretta analisi, è stato analizzato l'attuale sistema contabile per la rilevazione dei ricavi in Italia e in America (dove non vi è un unico principio ma data la tipologia di impianto giuridico, numerosi documenti differenti).

L'Explosure Draft ha proposto quindi, a fronte del sopracitato processo di convergenza, l'abbandono dell'attuale riconoscimento dei ricavi, basato sul trasferimento dei rischi e benefici connessi alla proprietà, per concentrarsi sulla soddisfazione degli obblighi contrattuali dell'impresa mediante l'applicazione di un modello composto da cinque distinte fasi.

Al termine del capitolo ho, quindi, analizzato l'IFRS 15 ovvero il principi attualmente in vigore per la valutazione dei ricavi con particolare attenzione all'analisi dell'Explosure Draft pubblicato dai Board per presentare il principi.

Nel momento della stesura della suddetta tesi, l'IFRS 15 si è reso obbligatorio nell'applicazione a partire dal 1° gennaio 2018 ed ho avuto modo nel quarto capitolo di approfondire l'impatto che il principio ha avuto nei bilanci se pur in misura commisurata al poco tempo di applicazione.

Ho cercato di fornire una panoramica di alcune società italiana che si sono trovate ad affrontare questa nuova applicazione ed a doverne arginare gli impatti.

Il primo caso in esame è relativo alla società TIM, leader nel settore delle telecomunicazioni, tra l'altro uno dei settori maggiormente colpiti dall'introduzione del nuovo principio.

In seconda analisi, mi sono occupata della società Luxottica, dove anche in questo caso l'impatto è stato significativo e ben individuato dai redattori del bilancio stesso.

Si è trattato per queste imprese di un processo lento, iniziato nel 2017 con fasi transitorie di applicazione nelle quali si è studiato quasi sarebbero potuti essere i risvolti contabili ma non solo perché l'architettura dell'IFRS 15 ha impattato molto sull'aspetto legale dei contratti in essere.

Successivamente a partire dal 1° gennaio 2018 si è entrati a regime nell'applicazione del principio ai vari contratti che nella maggior parte dei casi non sono stati neppure modificati ma sicuramente d'ora in poi l'attenzione sarà più alta in tal senso.

In linea generale l'impatto più considerevoli hanno riguardato specifiche aree:

- **Il riconoscimento dei ricavi “over the time” (nel corso del tempo) non avviene più in maniera automatica:** i ricavi verranno riconosciuti “*over the time*” se verranno rispettate le condizioni indicate nel principio contabile di riferimento. Alcuni contratti che sono attualmente riconosciuti “*over the time*” potrebbero essere rilevati solo al momento del completamento della commessa e viceversa quindi questo ha portato ad un aumento generale dei ricavi.
- **Un approccio legale ai contratti e alle modifiche contrattuali:** l'IFRS 15 stabilisce precise condizioni per le quali un contratto può essere definito valido e il ricavo può pertanto essere riconosciuto. Ciò vale anche per le modifiche contrattuali
- **Impossibilità di fare compensazioni:** l'IFRS 15 elimina l'approccio della presentazione “netta” dei saldi e acconti relativi a un determinato contratto. La nuova rappresentazione richiede la contabilizzazione separata degli acconti ricevuti dal cliente (contract asset e contract liability)
- **Un approccio restrittivo alla capitalizzazione dei costi di ottenimento del contratto:** solo i costi incrementali legati all'ottenimento del contratto (quelli che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato stipulato) ritenuti recuperabili, **devono** essere capitalizzati.

Dalla mia analisi, ho avuto modo di comprendere come l'applicazione del principio ed il suo impatto derivino molto dal Business in oggetto.

Infatti nelle conclusioni, ho citato altre società come ad esempio Poste Italiane che nonostante l'applicazione, ha riscontrato un impatto minimo in termini contabili; impatto che si è perso in termini numerici nella redazione del consolidato.

Alla data di redazione della presente tesi, l'analisi condotta è stata svolta interamente sui dati forniti dalle semestrali, dovremmo sicuramente attendere i Bilanci al 31/12 per comprendere a pieno la portata dell'impatto.

CAPITOLO 1

Nel corso dell'ultimo decennio come anticipato nell'introduzione, il processo di globalizzazione economica ha portato profondi mutamenti anche in materia contabile.

Per poter apprendere in pieno l'importanza dei principi contabili e della loro applicazione, l'impatto che questo ha avuto sulla normativa internazionale, nazionale e sulle dinamiche amministrative-contabili delle singole aziende, e gli effetti a cascata che tutto questo ha avuto su tutte le altre "variabili dipendenti" è necessario partire da principio ed analizzare con ordine quale è stato l'iter che ha comportato un simile progresso storico e giuridico.

Il processo in questione è stato da più parti definito "*armonizzazione contabile*" che si è contestualizzato in una convergenza dei principali organismi tecnici del settore al fine di uniformare le informazioni contabili e non solo, in quanto, << a fronte del processo di internazionalizzazione che caratterizza l'evoluzione dei sistemi finanziari dei paesi industrializzati...>> si è resa evidente, <<... l'esigenza di fornire agli operatori una lingua comune, in grado di superare le barriere poste dagli ordinamenti e dalle prassi contabili internazionali>>. ¹

Avviare questo processo è stato più complesso del previsto in quanto ha coinvolta in maniera inattesa aspetti connessi non solo alla vita economica, ma anche a quella giuridica e sociale e si è scontrato con le cosiddette "*barriere all'armonizzazione*" vale a dire, forze contrarie capaci di rallentare il cambiamento. A proposito di ciò, Fantl ²parlava di possibili problematiche legate a tradizioni popolari, tipi di contabilità come espressione dell'ambiente economico, differenze normative ed economiche fra Nazioni in una sua celebre opera *The case against international uniformity*, in *management accounting*, maggio 1971.

Proprio queste variabili hanno rappresentato terreno fertile per la nascita dello IASB (International Accounting Standards Board).

In modo particolare ha rappresentato una svolta il momento in cui le normative contabili nazionali differenti da Stato a Stato sono diventate un problema per gli operatori economici. Il problema consisteva nella diffusa difficoltà o impossibilità di comparare i bilanci di aziende di Paesi diversi, dovuta alla presenza di dati disomogenei, in quanto risultanti da processi di valutazione diversi. La soluzione non poteva che sussistere nello studio dei sistemi contabile di ogni Paese per poter essere in grado di tradurre i documenti di bilancio in una lingua omogenea.

A livello globale, questo linguaggio omogeneo è stato identificato negli standards americani US GAAP³ che sono stati considerati la migliore raccolta di regole di natura contabile. Nonostante ciò hanno influenzato solo parzialmente l'emanazione dei principi contabili in tutto il mondo.

La situazione ha portato risvolti diversi a seconda dei Paesi coinvolti.

In Paesi, dunque — fra cui *in primis* il Regno Unito — ove è invalsa, quanto meno su questo

¹ Per uno studio sulla globalizzazione economica si rinvia a: G.C.Loraschi, *La parabola della globalizzazione*, *Ideazione*, nov.-dic. 2005.

² Fantl, *The case against international uniformity*, in *management accounting*, maggio 1971.

³ Generally Accepted Accounting Principles (GAAP or U.S.GAAP)

fronte, la *non-statutory law*, piuttosto che in quelli di *civil law*, nei quali l'instaurazione di una simile prassi avrebbe trovato, come in effetti ha trovato, un limite di difficile superamento nella legge scritta, per sua natura rigida e la cui modifica richiede una laboriosa procedura.

Al fine di analizzare l'evoluzione dei sistemi contabili internazionali risulta utile ricordare la distinzione tra paesi Common Law e paesi Civil Law che senza dubbio è una delle principali differenze-difficoltà che hanno comportato delle difficoltà dell'armonizzazione.

Il sistema “Common Law”, che ha avuto origine in Inghilterra e si è poi diffuso anche nei Paesi che hanno subito l'influenza anglosassone per motivi principalmente storici, è caratterizzato da un numero limitato di leggi e dalla presenza di un sistema giudiziario che formula risposte normative specifiche per ogni caso reale.

Dall'altro lato, il sistema “Civil Law”, che permea Paesi come l'Italia, la Germania, la Francia, si basa sul diritto romano e si caratterizza per la presenza di un fitto tessuto legislativo. L'esistenza di approcci giuridici differenti ha influenzato, di conseguenza, i principi contabili.

Inoltre, anche la “qualità” dei finanziatori e l'identità degli shareholders rappresenta un elemento di differenziazione notevole con impatti sulle caratteristiche, le finalità e il contenuto dei principi contabili. In tale ambito, in dottrina, si fa la distinzione tra credit/insider, ovvero Paesi finanziati principalmente dalle banche, ed equity/outsider, finanziati principalmente dal mercato.

Il bilancio civilistico⁴, secondo la logica credit insider, ha come obiettivo la rappresentazione del risultato economico d'esercizio e della situazione patrimoniale e finanziaria, in un'ottica di protezione dei creditori. Se si segue la logica equity outsider, invece, i principi contabili assumono un ruolo di valenza pubblica, diventano il mezzo necessario a garantire la corretta informativa al mercato, al pubblico dei risparmiatori. Diventa quindi necessario, in un contesto che impone la trasparenza, la comprensibilità e la comparabilità delle informazioni, adottare regole volte a fornire informazioni utili agli investitori e che rappresentino una linea guida comune per le società quotate.

⁴ Dott. Fabio Monteduro, Dott.ssa Sonia Moi, Lezioni di economia aziendale, *Il bilancio d'esercizio: principi di redazione e schema di bilancio secondo la legislazione italiana*.

CAPITOLO 1.1

Le origine dell'armonizzazione: IASC E IAS

Nel giugno 1973 alcune delle più importanti associazioni nazionali per gli standard contabili costituirono lo IASC (*International Accounting Standard Committee*), un'associazione nata allo scopo di redigere un corpus normativo di principi contabili⁵. Accanto a questi principi, si rese necessario anche l'introduzione di comuni principi di Revisione contabile in quanto anche l'auditing omogeneo avrebbe senza dubbio reso le dinamiche contabili delle singole società comparabili ed intellegibili. A queste conclusioni non si arrivò prima e mentre per i principi contabili molto si incominciò a fare da subito, per i principi Audit dovremmo attendere fu infatti solo Mario Monti nel 1998, all'indomani dell'approvazione della Commissione EU del corpus normativo in materia di revisione, ha segnalarne l'importanza e lo stretto legame con i sopracitati principi contabili. Ai Paesi fondatori dello IASC si unirono nel tempo altri Paesi tra cui l'Italia nel 1983 ed ad oggi superano il centinaio.

Lo IASC si occupò di redigere i principi contabili denominati IAS (*International Accounting Standard*) con applicazione a livello internazionale.

Gli *IAS/IFRS* non costituiscono un *corpus* normativo di diritto interno, di nessuno Stato. Sono piuttosto frutto delle conoscenze e dell'esperienza della professione contabile a livello internazionale, i quali hanno ricevuto le loro prime applicazioni, nella seconda metà del secolo scorso, in alcuni grandi gruppi industriali anglo-olandesi e che si sono successivamente diffusi in altre importanti realtà economiche internazionali basate prevalentemente in Paesi ove le regole di tenuta della contabilità e di redazione dei bilanci non sono codificate, ma affidate ad una prassi di generale accettazione alla cui elaborazione presiedono autorevoli organismi rappresentativi delle istituzioni regolatrici dei mercati e dei ceti professionali, successivamente integrati con altri rappresentativi degli ambienti imprenditoriali e finanziari.

Tali principi possono, in definitiva, considerarsi alla stregua di un esperanto nel linguaggio dei bilanci, una fattispecie regolatrice a formazione progressiva e ad elaborazione continua, al cui sviluppo via via concorrono soggetti diversi e latori di istanze diverse, quali segnatamente *l'EFRAG*, *l'ARc - Accounting Regulatory Committee* e il *SAnG - Standards Advice Review Group*, attraverso cui l'Unione Europea partecipa, in coordinamento con lo *IASB*, al loro *iter* formativo e soprattutto espleta.

In tal modo l'Unione ha inteso dotarsi, e dotare gli Stati membri, di un assetto di norme di alto profilo in tema di contabilità e di bilanci, seppure con i limiti, le modalità e le opzioni offerte agli stessi Stati, di cui si tratterà più diffusamente in seguito.

L'Unione ha inteso quindi dotarsi, e dotare gli Stati membri, di un assetto di norme di alto profilo in tema di contabilità e di bilanci, seppure con i limiti, le modalità e le opzioni offerte agli stessi Stati, di cui si tratterà più diffusamente in appresso.

⁵ L'importanza anche delle norme in materia di auditing, necessaria per rendere maggiormente comparabili ed intellegibili le informazioni finanziarie delle società di Paesi diversi, è stata affrontata da Mario Monti (commissario europeo per il mercato interno e i servizi finanziari), il giorno dopo l'approvazione della Commissione europea il 28 aprile 1998, di un unico corpus normativo in materia di revisione. Si veda al riguardo: Preto, *Concertazione UE per regole comuni all'audit contabile*, Il sole 24 Ore, 1998; inoltre per un approfondimento v. Marinelli e Troina, *Revisione contabile. Note metodologiche*, Giappichelli, Torino, 1994.

Ma ora passiamo ad analizzarne l'iter storico in quanto non è stata una questione immediata.

Fu nel 1976 però che i governatori delle Banche centrali del G10⁶, complice la tangibile utilità dei principi, decisero di affidare allo IASC la stesura dei principi applicabili in prima battuta alle banche. Contestualmente, durante il World Congress of Accountants tenutosi a Monaco nel 1976, fonda l'IFAC (International Federation of Accountants) con la partecipazione di 63 associazioni nazionali, tra cui l'Associazione Nazionale Dottori Commercialisti rappresentante l'Italia, provenienti da 51 paesi diversi.

In seguito venne presa la decisione tra IFAC e IASC di concedere alla seconda l'onore e onore di redigere i principi così tutti i membri IFAC divennero contestualmente anche membri IASC.

Tra i più rilevanti interventi dello IASC dobbiamo segnalare l'introduzione di una raccolta di regole contabili per la redazione dei bilanci consolidati, applicate, insieme alla collaborazione con lo IOSCO⁷, entro il 1999, nelle borse valori dei paesi membri della sopracitata organizzazione.

Lo IOSCO (International Organization of Securities Commissions) è l'organizzazione internazionale delle autorità di vigilanza sui mercati finanziari. Tra i suoi compiti quello di sviluppare tra gli associati (135 a fine 2001) la cooperazione per il miglioramento della regolamentazione dei mercati e lo scambio di informazioni unendo i loro sforzi nella fissazione di standards e nella sorveglianza efficace sulle transazioni internazionali in titoli favorendo la mutua assistenza per assicurare l'integrità dei mercati.

Questo passaggio fu deciso in quanto ci si cominciava ad avvicinare alla vera integrazione a livello societario dei mercati, primo obiettivo che la Commissione Europea si era prefissato.

Con la costituzione del SIC⁸ (Standard Interpretation Committee) era definitivamente cominciato il processo di armonizzazione.

Solo nel marzo del 2000, dopo 4 anni di contrattazioni, a San Paolo del Brasile, il Board dello IASC approva un nuovo statuto e inizia la ristrutturazione dell'istituto.

Attualmente quindi lo IASC si chiama IASB (International Accounting Standards Board) ed è una organizzazione fondata ed amministrata privatamente con sede a Londra.

La struttura dello IASB⁹ si compone di un vertice, la IASC foundation, 19 membri, con competenze triennali e rappresentati diverse categorie professionali interessate allo sviluppo degli IAS.

I principi emessi ad oggi sono chiamati IFRS per sottolineare come il carattere dei principi non sia solo di accounting ma anche finalizzati alla reporting cioè legati allo sviluppo della misurazione e quantificazione delle voci di bilancio.

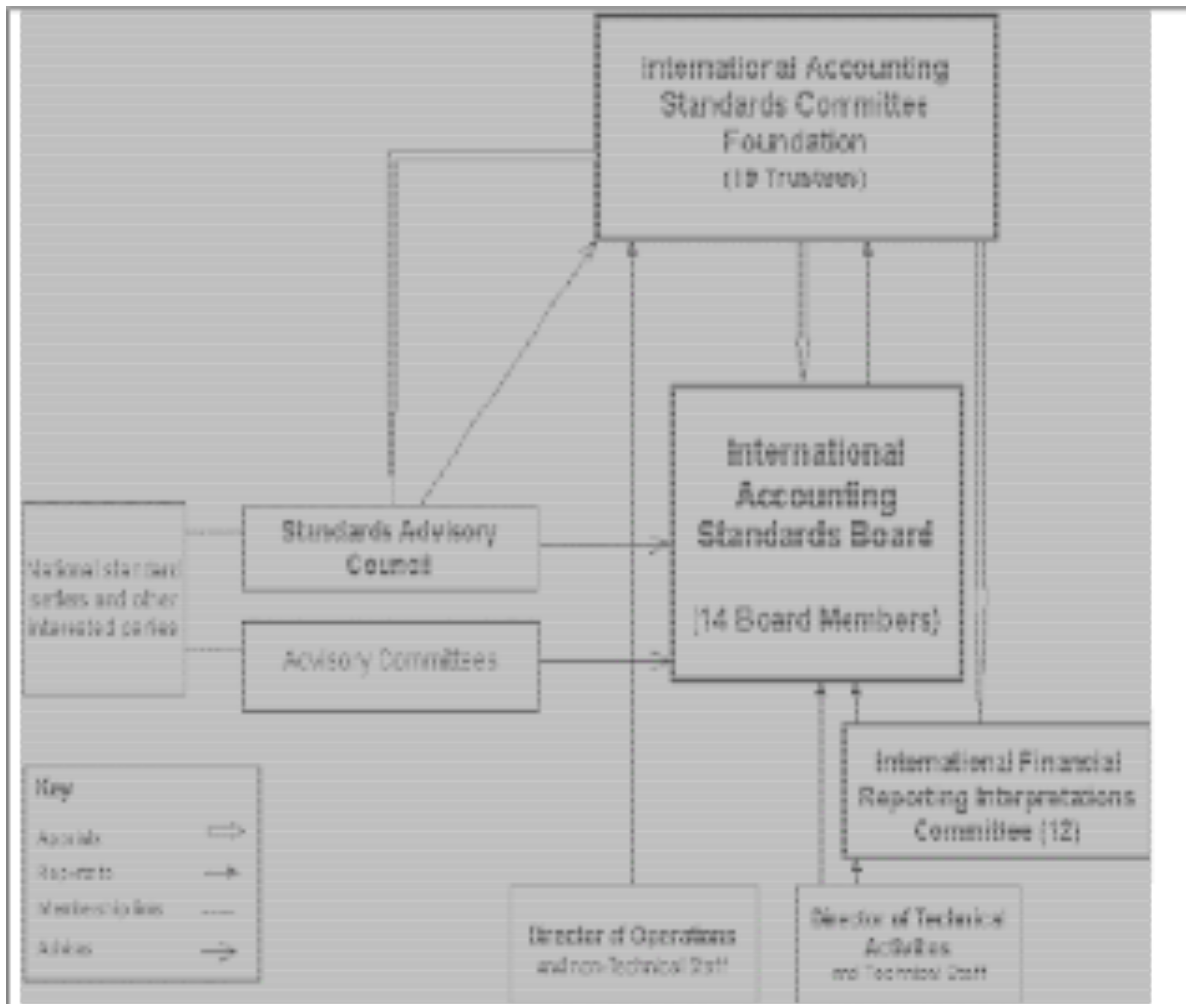
⁶ Gruppo dei dieci Paesi cioè Belgio, Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Olanda, Regno Unito, Svezia, cui si è poi aggiunta la Svizzera. Quindi di fatto il G10 è composto di undici Paesi.

⁷ Riunisce in più di 60 Paesi le commissioni di vigilanza delle borse valori.

⁸ Reso operativo nel 1997 dal Board dello IASC, il SIC, con i suoi dodici membri nominati per tre anni, ha compiti di interpretazione dei principi IAS.

⁹ Fonte web: <http://www.iasb.org/>

Ogni IFRS¹⁰ o IAS è corredato da una interpretazione ufficiale emessa, prima, dal SIC e ora dall'IFRIC, speciali comitati.



¹⁰ Fondazione Luca Pacioli, *Osservatorio principi contabili internazionali, Gli IFRS nell'economia e nei bilanci delle imprese, L'armonizzazione contabile nell'Unione Europea*, Studio n. 4 Documento n. 13 del 22 maggio 2002

CAPITOLO 1.2

Evoluzione della normativa italiana

In Italia il problema dei “principi contabili” è nato a seguito dell’introduzione della Legge 214 del 1974 che prescriveva l’obbligatorietà della revisione contabile e della certificazione dei bilanci. Da un punto di vista strutturale, infatti, i principi contabili non sono altro che gli *standard* tecnici (le “*buone regole della ragioneria*”), utilizzati per la formazione dei bilanci e per la loro verifica da parte di professionisti indipendenti, attraverso l’attività di revisione e certificazione.

Per certificare questi bilanci si è reso necessario un controllo esterno di tipo pubblicistico – affidato, dalla medesima legge 214/1974 ad un’autorità indipendente, la CONSOB¹¹ (Commissione Nazionale per le Società e per la Borsa) – che postula, inoltre, una qualche forma di codificazione di questi principi, perlomeno sotto forma di raccolta di *best practice*.

È da queste esigenze che ha avuto origine il problema dell’elaborazione, da un lato, e del riconoscimento giuridico, dall’altro, dei “corretti” principi contabili.

Tutto il processo quindi fu spinto da esigenze nazionali ma anche dalle imposizioni del diritto comunitario in quanto anche il versante internazionale manifestava le stesse problematiche.

Infatti la crescente internazionalizzazione degli scambi commerciali, spinta dal processo di globalizzazione, ha condotto ad un’inversione di tendenza accelerando i tempi d’intervento degli organismi competenti come appunto la sopracitata CONSOB, ritenuta da più parti una delle più autorevoli e qualificati in questa materia in grado innanzitutto di individuare chi e come doveva essere colmato questo vuoto normativo in materia contabile, in particolare riguardo strumenti finanziari e di bilancio non disciplinati dal nostro Codice Civile.

Proprio per questo, dopo l’abrogazione del DPR 31 Marzo 1975 n.136, che richiamava ai “corretti principi contabili”, la CONSOB con la delibera n.1079 del 1982, indicava nel *Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti e dei Ragionieri Economisti D’impresa*, l’organismo più adatto a produrre principi di riferimento, sia per la tenuta dei conti, sia per le società quotate in borsa sia per le società di revisione, e gli IAS per eventuali lacune rimanenti.

In questo campo il CNDCeR assumeva particolare rilevanza come organismo tecnico-professionale capace di regolamentare la disciplina in maniera più precisa, ma senza mai assumere quel ruolo di guida come negli altri paesi Common Law.

Data lo scarso ruolo della CONSOB, in seguito con il D.lgs. 58/1998 si è provato a demandare al Ministero del Tesoro di individuare e raccogliere in un regolamento i principi contabili internazionalmente riconosciuti e compatibili con le indicazioni dell’UE, su proposta della CONSOB da formularsi d’intesa con la Banca d’Italia e l’ISVAP. Fu un momento di svolta in quanto per la

¹¹ Organismo istituito con legge n.216 del 1974, che possiede oltre a varie funzioni, anche un potere regolamentatorio limitato alle società quotate.

prima volta si autorizzava l'applicazione di principi non nazionali. Redatti invece da un organismo sovranazionale.

Coerentemente con questa tendenza, venne modificata con la “Delega al Governo per la riforma del diritto societario” (Legge del 3 ottobre 2001, n.366) le norme in materia di bilancio.

In particolare alla lettera d, individuava : *”le condizioni in presenza delle quali le società, in considerazione della loro vocazione internazionale e del carattere finanziario, possono utilizzare per il bilancio consolidato i principi contabili riconosciuti internazionalmente”*. In questo modo anche per le società non quotate si cominciò a prevedere la possibilità di utilizzare tali principi.

CAPITOLO 1.3

Evoluzione normativa Europea

Per comprendere a pieno quella che invece è stata la dinamica a livello europeo del processo sovra citato è necessario fare un passo indietro.

Uno dei cardini dell'Unione Europea è senza dubbio il Trattato di Roma del 1957, trattato che istituisce la Comunità economica europea (TCEE), firmato il 25 marzo 1957 a Roma in Campidoglio nella Sala degli Orazi e dei Curiazi.

Le finalità del trattato erano anche quelle di definire il quadro per l'attività legislativa degli Stati Membri, ponendo le linee guida da seguire con l'obiettivo di eliminare i dazi doganali, istituire una tariffa doganale unitaria, avere politiche comuni nel settore dell'agricoltura e dei trasporti, creare un Fondo sociale europeo, istituire la Banca europea degli investimenti e lo sviluppo della cooperazione tra gli Stati Membri.

Mercato comune europeo senza barriere quindi e come comune direttrice la libera circolazione di merci, persone, servizi e capitali.

Partendo da quest'ottica, ma in materia contabile, uniformarsi ai principi contabili internazionali diventava una delle priorità della Comunità Europea, che, tra gli organismi politici, fu uno dei maggiori contribuenti nel perseguire condizioni favorevoli alla circolazione d'informazioni finanziarie omogenee, fornite da imprese a vocazione internazionale.

Perseguire tali politiche fu possibile grazie all'aiuto di due strumenti legislativi ovvero le Direttive ed i Regolamenti.

Un regolamento è un atto legislativo vincolante che deve essere applicato in tutti i suoi elementi nell'intera Unione europea. Rappresentano quindi la più alta manifestazione della podestà normativa delle istituzioni comunitarie. Fonti normative di rango primario, immediatamente applicabili dagli Stati Europei, senza che quest'ultimi intervengano con ulteriori atti legislativi. Sono equiparabili alle norme del Codice Civile o alle leggi speciali di ciascuno stato.

Diversamente dai regolamenti, le direttive possono avere portata generale o individuale, svolgono funzione di quadri di riferimento e, per essere incorporate in ambiente nazionale, devono essere recepite attraverso appositi provvedimenti legislativi nazionali.

Questo strumento nel tempo si è dimostrato non sufficiente a garantire la piena uniformità di disciplina tra i Paesi dell'Unione. Le direttive risultano essere eccessivamente poco vincolanti con tempi eccessivamente lunghi tra la fase di approvazione e quella di recepimento della norma oltre che poi a concedere eccessiva facoltà di scelta tra le alternative contabili.

Inoltre, l'intensificarsi dei rapporti delle società europee nei mercati finanziari internazionali ha evidenziato l'inadeguatezza dei bilanci redatti secondo le direttive comunitarie rispetto alle esigenze di mercati diversi per realtà economiche e finanziarie.

CAPITOLO 1.4

Principi contabili internazionali: normativa.

In Italia, per l'applicazione dei principi contabili internazionali la legislazione di riferimento divide le imprese italiane in due categorie: quelle che hanno l'obbligo o esercitano la facoltà di redigere il bilancio consolidato e/o d'esercizio secondo tali principi e quelle che invece devono o scelgono liberamente di non utilizzarli, applicando invece le norme interne del codice civile.

Per quanto riguarda il contesto europeo, la tendenza all'adozione dei principi contabili internazionali prese avvio con l'emanazione della direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio della U.E. del 27 settembre 2001, n. 2001/65/ CE, che prospettò importanti modificazioni alla IV e alla VII direttiva.

Queste modifiche si sostanziarono nella valutazione bilancistica di taluni prodotti del mercato finanziario – parliamo tra gli altri di strumenti finanziari derivati, quali *futures*, *options*, *forwards* e *swaps* ma anche le azioni e gli altri titoli rappresentativi di capitale di rischio destinati alla negoziazione sul mercato dei capitali — e nell'informazione da rendersi sui medesimi soprattutto nella nota integrativa, venne demandata agli Stati membri la potestà di sostituire il criterio del costo con un altro criterio ovvero il valore di mercato comunemente noto come criterio del «*fair value*»: in italiano, potrebbe essere resa con «valore corrente», o «valore di scambio», o tutt'al più con «valore potenziale di scambio», ma non con la formula — del tutto inespressiva, com'è tipico di ogni versione piattamente letterale — di «valore equo», peraltro invalsa ormai sempre più di frequente nell'uso, anche nei documenti ufficiali.

A questo punto, la Commissione della U.E. si impegnò affinché fossero garantiti «*la coerenza tra le direttive contabili comunitarie e gli sviluppi della normazione contabile internazionale*» quindi il Parlamento e il Consiglio affermarono la necessità di prescrivere agli Stati membri di accordare l'autorizzazione o di sancire l'obbligo a che le società con sede nel territorio dell'Unione e tenute all'osservanza della IV e della VII direttiva — ad eccezione delle società di piccole dimensioni per le quali è stata prevista la facoltà di esonero — adottassero, con decorrenza dal 1° gennaio 2004, il criterio del *fair value* per la contabilizzazione dei predetti strumenti finanziari; e che inoltre gli amministratori di queste società includessero esaurienti informazioni sui medesimi strumenti nella nota integrativa del bilancio, nonché su obiettivi e sulle politiche perseguiti in materia di gestione e di copertura dei rischi finanziari nelle loro relazioni annuali. Merita evidenziare che la coerenza di tale previsione, ai sensi della direttiva, avrebbe potuto restare circoscritta al bilancio consolidato (art. 1); e solo gli Stati membri che lo avessero desiderato avrebbero potuto - mediante l'esercizio di un'opzione loro accordata, e cioè facoltativamente - estenderla anche al bilancio d'esercizio (13° «*considerando*»).

Il legislatore italiano non è stato solerte nel recepire queste direttive ma con il d.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6, varato per le società di capitali e le cooperative, ha introdotto nel codice civile - per quanto specificamente concerne tali prodotti - solo alcune sporadiche disposizioni concernenti l'iscrizione nello stato patrimoniale del venditore delle attività, fra cui ovviamente i titoli, oggetto di contratti di compravendita con obbligo di retrocessione a termine (art. 2424-bis, IV co.); l'iscrizione nel conto economico, per le quote di competenza dell'esercizio, dei proventi e dei oneri derivanti dai medesimi contratti (art. 2425-bis, III co.), nonché degli utili e delle perdite su cambi (artt. 2425, n. 17-bis, e 2426, n. 8-bis); la determinazione dei ricavi e dei proventi, dei costi e degli oneri relativi alle operazioni in valuta al cambio corrente al momento del compimento dell'operazione (art. 2425-bis, II co.); i criteri di valutazione delle attività e delle passività in

valuta, con espressa esclusione però delle immobilizzazioni (art. 2426, n. 8-*bis*); e talune speciali informazioni che devono essere rese nella nota integrativa.

Nessuna delle norme introdotte dal decreto delegato in questione ha invece avuto riguardo ai criteri di valutazione delle partecipazioni, tanto meno di quelle costituenti immobilizzazioni finanziarie, che sono rimasti assolutamente invariati rispetto alla normativa già in vigore.

Proprio per questo si rese necessario un nuovo Decreto che perfezionasse quanto già disposto dal primo. Il d.lgs. 30 dicembre 2003, n. 394, entrato in vigore il 1° gennaio 2005, diede parziale attuazione alla cennata direttiva n. 65 del 2001 mediante l'inserzione nel codice civile, con riferimento al bilancio d'esercizio, dell'art. 2427-*bis*, il quale enuncia le informazioni che devono essere rese nella nota integrativa per ciascuna categoria di strumenti finanziari derivati, con riguardo essenzialmente al loro *fair value* e ai motivi per cui le immobilizzazioni eventualmente iscritte ad un valore superiore a questo abbiano mantenuto inalterato tale valore; e dell'art. 2428, II co., n. 6-*bis*, che contempla le informazioni supplementari che devono essere contenute nella relazione degli amministratori circa gli obiettivi e le politiche della società in materia di gestione e di copertura dei rischi finanziari e circa gli ulteriori rischi (di prezzo, di credito, di liquidità e di variazione dei flussi finanziari) incombenti alla stessa in dipendenza del possesso e dell'uso degli strumenti in questione.

Si tratta di alcuni soli esempi che però fanno comprendere quanto ormai la portata del cambiamento fosse enorme.

CAPITOLO 1.5

I regolamenti comunitari n.1606 del 2002, n. 1725 del 2003 e successivi e la loro influenza sull'ordinamento italiano.¹²

Dalla parziale adozione della direttiva n. 65 del 2001, il processo di transizione verso i principi contabili internazionali in seno all'Unione Europea è andato rapidamente evolvendo.

Il Parlamento Europeo ed il Consiglio hanno emanato il regolamento n. 1606¹³ del 19 luglio 2002 che ha sancito l'obbligo per gli Stati membri della U.E. di uniformare i rispettivi ordinamenti interni in materia di regole per la contabilità ed i bilanci delle società i cui titoli sono negoziati nei mercati pubblici europei ai considerati principi contabili internazionali (*IAS/IFRS*, come integrati dalle interpretazioni del *Src* e successivamente dell'*IFRIC*), così da recepire i medesimi principi, quanto meno per la redazione dei bilanci consolidati, fin dall'anno 2005.

Uno dei provvedimenti più importanti che in base all'art.4, obbligò le società quotate dell'UE a redigere bilanci consolidati secondo nuovi principi contabili internazionali (*IAS/IFRS*) per gli esercizi che hanno inizio il 1 gennaio 2005.

In quanto regolamento come detto pocanzi è direttamente applicabile senza ulteriori azioni di recepimento dei Paesi membri.

Questa nuova modalità ha avuto un forte impatto soprattutto nei Paesi come l'Italia, regolati da un sistema giuridico detto *civil law*, dove tutto ciò che concerne l'aspetto contabile è regolato dal Codice Civile, diversamente dai Paesi Anglosassoni della *common law*, "in cui la legge stabilisce solo gli obiettivi del bilancio con formulazione generale e rinvia, per i criteri attinenti il contenuto e le valutazioni, alle pronunce delle organizzazioni dei professionisti della contabilità.

Lo stesso Regolamento nell'art 5 prevede la facoltà per gli stati membri (anche per l'Italia con D.Lgs. n.38 del 28/02/2005) di autorizzare o prescrivere l'adozione dei principi contabili internazionali anche per le società quotate nell'UE, con riferimenti ai bilanci d'esercizio, nonché per le restanti società, con riguardo sia ai bilanci d'esercizio che ai consolidati.

Infine, l'art. 3 stabilisce che i PCI, prima di essere adottati, devono necessariamente seguire un procedimento d'omologazione da parte della Commissione Europea, dopo aver consultato gli stati membri e ricevuto parere favorevole dell'EFRAG.

La scelta Comunitaria di emanare tale Regolamento evidenzia la profonda volontà del legislatore Europeo di imporre agli Stati membri un quadro normativo contabile, senza alternative al momento della sua applicazione, con una forza di legge diversa dalle consuete Direttive comunitarie, e rientrando in un preciso piano volto ad accelerare e migliorare la trasparenza, l'efficacia e lo sviluppo dei mercati europei.

Nel 2004, il Consiglio dei Ministri ha predisposto lo schema di decreto legislativo riguardante l'attuazione delle disposizioni di delega contenute nell'art. 25 della "Legge comunitaria 2003" (L.n

¹² Lorenzo De Angelis, Elementi di diritto contabile, Giuffrè editore.

¹³ L'emanazione di questo Regolamento (C.d. Regolamento IAS, del 19 luglio 2002 (pubblicato sulla Guce n. 243 dell'11 settembre 2002), nasce da una precisa strategia dell'Unione Europea, cioè quella di accelerare l'efficienza dei mercati finanziari. Così in una riunione tenutasi in Portogallo nel 2000, stabilì che il piano si sarebbe dovuto attuare entro il 2005.

306/2003) che introduce la facoltà di applicazione degli IAS/IFRS anche a società di Paesi diversi da quelli indicati dell'UE. Inoltre, sempre la stessa legge, prevedeva la delega al governo ad adottare entro il termine di un anno dalla data di entrata in vigore, su proposta del Ministro per le politiche comunitarie e del Ministro dell'economia e della finanze, di concerto con il Ministro della giustizia, i D.Lgs. che rendano l'applicazione degli IAS obbligatori o facoltativi per determinate categorie (Tab. pagina seguente).

Dopo il regolamento n. 1606/02, bisognava completare la normativa contabile europea, identificando i futuri PCI, con relative interpretazioni, che sarebbero stati applicati nella redazione dei bilanci consolidati e d'esercizio.

Proprio su queste basi viene emanato il regolamento n. 1725/2003, del 29 settembre 2003¹⁴, con il quale l'Unione Europea adotta un corpus quasi completo di principi contabili, denominati IAS emanati dallo IASB con forza di legge.

Nello specifico si trattava di 32 documenti rappresentanti regole contabili cui le società quotate europee ed italiane dovevano attenersi nella redazione dei bilanci consolidati.

Successivamente sono stati adottati gli IAS 32 e 39, esclusi dal precedente Regolamento, in materia di strumenti finanziari, poi adottati con il Regolamento n. 2086/2004 e 2237/2004.

In fin dei conti la Repubblica Italiana, è pervenuta rapidamente a dotarsi di un congruo assetto di disposizioni legislative preordinate a dare attuazione ai precetti sopra ricordati, ad iniziare dalla legge 31 ottobre 2003, n. 306 (c.d. legge comunitaria del 2003), di appena un mese posteriore alla data del regolamento comunitario recante l'omologazione dei trentadue IAS anzidetti, con cui il Governo è stato delegato — in ragione dell'elevata specialità della materia — a disporre in ordine all'esercizio delle opzioni previste dall'art. 5 del menzionato regolamento n. 1606 del 2002.

Con il Regolamento CE n. 707/2004 del 6 aprile 2004¹⁵, è stato recepito il Principio contabile IFRS 1, relativo alla prima interpretazione IAS, con il quale si sostituisce il documento interpretativo SIC 8. Secondo il disposto IFRS1, una società che utilizza gli IAS per la prima volta deve conformarsi ai principi ed alle interpretazioni in vigore al momento della prima applicazione, salvo qualche rara eccezione di ordine pratico ed economico.

Con i regolamenti 1725/03 e 707/04, la Commissione ha adottato quasi tutti gli standards emanati dallo IASB; per lo IAS 39 solo alcuni stralci.

Abbiamo parlato pocanzi della differenza tra regolamenti e direttive comunitarie.

Ora analizziamo le Direttive comunitarie che hanno assunto un ruolo importante ed in particolare la n. 65/2001 Ce e la n. 51/2003 Ce.

Con la prima Direttiva, recepita in Italia solo parzialmente con D.Lgs. n.394 del 2003, il processo d'armonizzazione contabile fece i primi passi nella Comunità Europea.

Fu una direttiva di svolta in quanto introdusse un concetto nuovo totalmente assente dalle logiche fino a quel momento in auge. Con questa direttiva venne infatti introdotta la valutazione al Fair Value degli strumenti finanziari. Da quel momento in poi la valutazione di quest'ultimi non avverrà più al costo storico bensì secondo un nuovo criterio definito dallo IAS 39, in italiano, valore equo.

Galeotti M., Bertoli P., nel loro saggio intitolato Preparare un "atterraggio morbido" degli IAS su contabilità e bilanci, sintetizzano in breve quelli che sono gli obiettivi delle sopracitate direttive:

¹⁴ Regolamento (CE) 1725/2003 della Commissione del 29 settembre 2003, pubblicato in Gazzetta Ufficiale L 261 del 13 ottobre 2003, adotta taluni principi contabili internazionali conformemente al regolamento (CE) 1606/2002 dal WEB <http://www.fondazioneoic.eu>

¹⁵ Fonte web: <http://www.fondazione nazionalecommercialisti.it>

- Cercare di rimuovere i fattori di incompatibilità con gli IAS;
- Allargare l'applicazione dei principi IAS anche alle società non rientranti nell'ambito del regolamento n. 1606/2002
- Aggiornare l'assetto delle direttive contabili rendendole più flessibili per consentire gli adeguamenti agli IAS.

Non da meno in termini di importanza risulta la seconda direttiva, la n. 51/2003/ce.¹⁶

Questa rispetto alla prima ancora più concentrata sulla valutazione al fair value, aggiorna in maniera più generica e flessibile la struttura fondamentale delle direttive europee, allo scopo di facilitare il recepimento dei principi contabili internazionali vigenti e futuri, onde evitare ulteriori interventi del legislatore. Questa direttiva tende anche a favorire il processo di convergenza fra contenuto delle direttive e più recenti sviluppi della teoria contabile internazionale, grazie anche alla possibilità dell'utilizzo di schemi di bilancio consentiti, ma differenti rispetto a quelli indicati dalle direttive stesse.

Riassumendo la Direttiva 51/2003/ce, ha apportato importanti modifiche alla IV Direttiva Cee, tra le tante proverò a riassumere le più rilevanti.

Con questa direttiva si provvide all'estensione del criterio di valutazione del fair value ad attività diverse dagli strumenti finanziari.

Si prospettavano anche cambiamenti formali come l'inclusione nei conti annuali di ulteriori documenti contabili ovvero nuovi schemi di Stato Patrimoniale e Conto Economico oppure rendiconto finanziario e prospetto delle variazioni del Patrimonio Netto.

Altri cambiamenti riguardarono l'introduzione di nuovi principi come quello della prevalenza della sostanza sulla forma nella redazioni del bilancio d'esercizio oppure nell'introduzione di maggiori informazioni da indicare nella Relazione sulla gestione.

Da ultimo va segnalata l'esclusione della clausola di esclusione del consolidato di una impresa, per eterogeneità dell'attività svolta rispetto alle altre imprese.

In ultima istanza da segnalare è stato il momento significativo sancito dall'applicazione diretta dei principi prevista con il D.Lgs. 38/2005, applicazione di direttiva europea, dal 2005 riguarda società soprattutto di grandi dimensioni e società operanti in particolari settori tipo bancario, finanziario o assicurativo.

Per le rimanenti in Italia, rimasero applicabili le norme del Codice Civile secondo gli articoli 2423 e 2435 bis.

Società di piccole dimensioni corrispondenti però alla peculiarità del tessuto economico italiano, contraddistinto da società che solo in piccola misura ricorrono al mercato finanziario o comunque quotate in borsa.

In questa grande categoria rientrano tutte le società che possono redigere il bilancio in forma abbreviata, le società che non esercitano questa facoltà e le società che pur avendone la facoltà, la subordinano all'emanazione di un decreto da una parte degli organismi competenti.

Il decreto delegato n. 38 del 2005 ha successivamente individuato, senza più possibilità di equivoco, le imprese destinatarie delle sue previsioni e i diversi momenti dai quali è scattato per esse, riunite in categorie omogenee, l'obbligo — o, alternativamente, la facoltà — di sussumere i principi contabili internazionali per la formazione dei loro bilanci, consolidati e/o d'esercizio.

¹⁶ Direttiva 2003/51/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 18 giugno 2003, pubblicata in Gazzetta ufficiale dell'Unione europea L 178 del 17 luglio 2003, modifica le direttive 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE e 91/674/CEE relative ai conti annuali e ai conti consolidati di taluni tipi di società, delle banche e altri istituti finanziari e delle imprese di assicurazione.

In sintesi, e salvo la più precisa definizione rinvenibile all'art. 2 del medesimo decreto¹⁷, queste sono:

- a) le società emittenti strumenti finanziari negoziati in qualunque mercato regolamentato della U.E., ad eccezione delle compagnie assicuratrici;
 - b) le società emittenti strumenti finanziari diffusi tra il pubblico *ex art.* 116 t.u.f.;
 - e) le banche, le *holding* capogruppo di gruppi bancari, le s.i.m., le s.g.r., le società iscritte nell'elenco speciale degli intermediari finanziari *ex art.* 107 t.u.b. e gli istituti di moneta elettronica;
 - d) le compagnie assicuratrici ;
 - e) le società incluse nel consolidamento — secondo i metodi integrale, proporzionale del patrimonio netto — delle società indicate dalla lett. a) alla lett. d) che precedono, ma diverse da queste, purché non ammesse a redigere il bilancio d'esercizio in forma abbreviata;
- .1) le società diverse da quelle considerate dalla lett. a) alla lett. e) che precedono, tenute alla redazione del bilancio consolidato, purché non ammesse a redigere il bilancio d'esercizio in forma abbreviata
- f) tutte le altre società diverse da quelle menzionate dalla lett. a) alla lett. f) che precedono, purché non ammesse a redigere il bilancio d'esercizio in forma abbreviata e non tenute alla redazione del bilancio consolidato.

Ho cercato di riassumere brevemente quelli che sono stati a mio parere i momenti più salienti di questo percorso durato più di vent'anni; molti regolamenti, decreti e direttive, molte parole sono state spese a riguardo.

Recentemente ulteriori modifiche sono state apportate con il recepimento della direttiva n. 34/2003/UE¹⁸ che è stata applicata in Italia con D.Lgs. n. 139 del 18 Agosto 2015 e che di fatto ha soppiantato la precedente normativa regolamentando in materia chiara traendo spunto dall'impianto dei principi contabili internazionali seppur con alcune modifiche dovute alle caratteristiche proprie dei nostri bilanci e della loro composizione.

Le modifiche apportate attraverso questa direttiva sono state applicate dal 1 Gennaio 2016 e riguardano esclusivamente il Codice Civile così da essere applicabili solo a quelle società che non applicano IAS/IFRS.

Le seguenti nuove norme introducono delle novità che avvicinano sempre più i bilanci civilistici alla logica internazionale, senza però apportare modifiche radicali agli schemi di bilanci o ai criteri di valutazione.

Tra le tante novità introdotte possiamo riscontrare:

- L'obbligo di redazione del rendiconto finanziario con attenta suddivisione dei flussi di liquidità tra operativa, da investimento e da finanziamento.
- Prevalenza della sostanza sulla forma giuridica con esplicita previsione di applicazione del metodo finanziario ai contratti di leasing.
- Eliminazione della possibilità di capitalizzare le spese di ricerca.
- Iscrizione dei derivati al fair value con oscillazioni di valore nel conto economico a meno che non si tratti di operazioni di copertura.

¹⁷ Fonte web: <http://www.fondazione nazionalecommercialisti.it>

¹⁸ Fonte web: gazzettaufficiale.it

- Valutazione dei debiti e dei crediti al cosiddetto costo ammortizzato utilizzando il tasso d'interesse effettivo.
- Iscrizione delle azioni proprio in detrazione del capitale netto.

CAPITOLO 1.6

Le principali differenze fra il sistema IAS/IFRS e quello imperniato sulle norme del Codice Civile e sui Principi contabili Nazionali.¹⁹

Il passaggio dal nostro sistema contabile tradizionale a quello delineato dagli *IAS/IFRS* ha segnato — per le imprese che hanno dovuto, o voluto, assumerli — una rivoluzione copernicana nella teoria e nel linguaggio stesso dei bilanci.

Non si è trattata solo di una grande revisione delle tecniche di esposizione e valutazione nella formazione dei bilanci che ha coinvolto tutti gli operatori economici ma di un vero e proprio cambiamento di mentalità soprattutto in quanto l'introduzione di questi principi ha determinato il radicale cambiamento concettuale della finalità primaria a cui il bilancio deve adempiere ma ora vedremo nel dettaglio.

Il bilancio predisposto secondo IAS/IFRS è volto a determinare il valore dell'azienda; gli imprenditori o i soci possono in questo modo disporre dell'informazione circa il valore aggiornato del loro investimento, in modo da poter determinare il prezzo al quale possa avvenire, in qualsiasi momento, l'eventuale smobilizzo di questa attraverso la cessione dell'azienda o di un ramo di essa, anche in termini di azioni o quote di partecipazione di loro proprietà.

Diametralmente diversa è la finalità dei bilanci redatti secondo Principi Nazionali, nel nostro caso il Codice Civile, ovvero quella di *dimostrare con evidenza e verità gli utili conseguiti o le perdite subite*. In questi termini, si tratta dunque di un bilancio destinato principalmente ai creditori anziché agli investitori, i cui criteri valutativi non riescono a rendere davvero la rappresentazione del valore dell'azienda.

Bilanci ispirati ad un'estrema prudenza e che si sostanziano soprattutto nella valutazione al costo storico delle immobilizzazioni poi progressivamente ridotto per mezzo dell'ammortamento, nell'iscrizione delle rimanenze al minore tra costo e valore di presumibile realizzo sul mercato, nonché nel divieto dell'iscrizione in bilancio dell'avviamento interno.

Infatti sulla base della normativa civilistica non è possibile determinare il valore dell'azienda ai fini di una ipotetica cessione come spiegato pocanzi ma si è sempre reso necessario predisporre un bilancio ad hoc che ad esempio presenti i beni iscritti al valore effettivo e non ad un valore meramente convenzionale quale il costo storico.

Oltre ad una distinzione di finalità dobbiamo analizzare altre differenze attinenti all'area formale.

Innanzitutto il bilancio civilistico presenta una struttura più rigida in quanto improntato agli schemi di stato patrimoniale e conto economico predisposti dalla legge ed impostato sulla fondamentale contrapposizione di attivo corrente ed immobilizzazioni.

Il bilancio redatto secondo IAS/IFRS presenta al contrario una maggiore elasticità specialmente per quanto attiene allo stato patrimoniale ed è impostato sul dualismo tra attività e passività distinte tra correnti e non correnti.

Oltre quindi ad evidenti differenze formali, la più grande differenza attiene alla valutazione in particolare in merito alla valutazione delle componenti patrimoniali ed economiche, nei PCI effettuata al fair value mentre nel PCN al costo.

Per fair value si intende *il corrispettivo al quale un bene può essere scambiato o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione al suo valore di mercato*.

La base di partenza per la rilevazione contabile iniziale delle attività da valutarsi al *fair value* è pur sempre costituita, tuttavia, dal loro valore di costo — ossia dal corrispettivo dato in cambio per il

¹⁹ Lorenzo De Angelis, Elementi di Diritto Contabile, Giuffrè Editore.

loro acquisto, aumentato degli oneri accessori (qualora compatibili con il *market value* del bene acquistato, giacché diversamente dovranno essere direttamente spesi al conto economico) — dal quale pertanto il *fair value* promana .

Valutare una qualsiasi attività (materiale, immateriale o finanziaria) al fair value significa in altri termini accertare, con riferimento alla data di chiusura di ogni successivo esercizio e finché questa permanga nel patrimonio dell'impresa che redige il bilancio, quale sia il suo valore corrente, o di scambio, e quale sia altresì il suo valore d'uso o più precisamente recuperabile tramite l'uso che potrà farsene nell'ambito del complesso aziendale in funzionamento in termini di apporto che da alla dinamica aziendale poi da porre a raffronto con il costo storico di acquisizione per compiere le dovute valutazioni.

Il motivo di questa comparazione è proprio determinato dalla finalità stessa del bilancio ovvero di esprimere a pieno il valore dell'azienda ed è proprio per questo motivo che non deve essere mantenuta iscritta in bilancio qualsiasi attività il cui valore corrente, rilevabile sul mercato che essa possa avere o, in mancanza, stimabile con ragionevole fondamento, sia divenuto inferiore al costo, a meno che il mantenimento di tale valore non sia giustificato dal valore d'uso della medesima attività.

Questa comparazione integra il compimento della verifica —da eseguirsi periodicamente, ogni qualvolta ci si accinga a redigere il bilancio, e dunque almeno una volta all'anno — che nella terminologia aziendalistica va sotto il nome di *impairment test*, o analisi della riduzione di valore, la quale tende a stimare, esercizio dopo esercizio, il mantenimento, o meno, della produttività di un'attività patrimoniale all'interno del complesso aziendale e del valore corrente che residua da tale produttività.

Una verifica ben più attenta e frequente di quanto non possa essere quella che è solita venir compiuta *una tantum* con il metodo dell'ammortamento, per quanto attiene beninteso ai beni ammortizzabili, di cui convenzionalmente si presume la conservazione di una produttività residua (e conseguentemente di un valore residuo, per quanto gradualmente decrescente) finché duri il processo di ammortamento e il bene stesso rimanga in uso, a meno che questo non debba essere anticipatamente eliminato dalla produzione per qualunque causa (distruzione, deperimento fisico, obsolescenza tecnologica, etc.): e ciò anche se, nell'economia dell'azienda di cui fa parte, il suo valore —dato dalla sua effettiva possibilità di residua utilizzazione — fosse inferiore a quello risultante sulla base del processo di ammortamento e fosse addirittura nullo. Tuttavia *il fair value* può essere anche superiore al costo, e in tal caso l'iscrizione in bilancio del bene così valutato può oltrepassare tale valore storico che non sarebbe in alcun modo possibile se la valutazione avvenisse seguendo il criterio del costo.

Ma andiamo oltre analizzando altre differenze fondamentali attinenti ad altre aree di analisi come ad esempio gli strumenti finanziari, il più volte citato IAS 39 che ha in parte mutato le definizioni contenute nel suo noto predecessore IAS 32.

Il seguente principio classifica le attività finanziarie da iscrivere nei bilanci successivi al primo ovvero a quello della rilevazione in 4 categorie: *a)* finanziamenti e crediti con pagamenti determinati o determinabili e non destinati ad essere negoziati; *b)* investimenti posseduti fino a scadenza (*held to maturity*); *c)* attività finanziarie disponibili per la vendita (*available for sale*); *d)* attività finanziarie possedute per essere negoziate (*held for trading*), ossia per essere scambiate sul mercato nell'ambito di una normale attività di compravendita di titoli.

Come prosegue lo IAS 39, le attività finanziarie *available for sale* e quelle *held for trading* devono essere valutate al *fair value*; diversamente, quelle rientranti nelle prime due categorie (non facile determinabilità e detenuti per lungo tempo) non devono, di massima, essere valutate al *fair value*, al pari di qualsiasi attività finanziaria per la quale non esistano quotazioni rilevate in un mercato attivo ed il cui *fair value* non possa essere attendibilmente determinato.

In questi casi, gli Standards prescrivono la valutazione al costo in particolare storico quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata mentre al costo ammortizzato, con tasso d'interesse effettivo, quando la scadenza è fissata ex ante.

La valutazione al fair value in questi casi può essere determinata con vari metodi estimativi di cui deve darsi notizia indicando anche le ragioni che hanno condotto a prediligere quel metodo piuttosto che un altro. Fra i diversi indicatori, il più diffuso e noto è il market value (o valore di mercato), il quale si presta in particolare a fungere da base per la valutazione dei suddetti strumenti negoziati in mercati attivi, specie contro corrispettivo pecuniario.

Non è l'unico metodo usato soprattutto nel caso in cui il mercato in questione non sia particolarmente attivo o ben consolidato. In questi casi, per l'individuazione del valore corrente di determinati strumenti finanziari, possono essere presi in considerazione strumenti finanziari analoghi a quelli oggetto di valutazione, ammesso che tra il momento in cui tali transazioni pregresse siano state compiute e la data di riferimento del bilancio in corso di predisposizione non siano intervenuti mutamenti significativi nella situazione economica e patrimoniale dell'emittente.

Nel caso in cui comunque il valore del fair value a cui si è pervenuti non sia soddisfacentemente significativo per le attività finanziarie in questione non resta che la valutazione al costo, da sottoporre evidentemente a revisione per accertare che per le medesime attività non si siano generate perdite significative di valore.

Senza dubbio la radicale differenza fra il bilancio improntato all'osservanza delle disposizioni del codice civile e, a valle di queste, dei principi contabili nazionali, e quello ispirato agli *IAS/IFRS*, che emerge in tutta evidenza dal raffronto fra i criteri valutativi di base, non è data soltanto — come si diceva in apertura del presente paragrafo — dall'alterità degli assetti delle regole tecniche che presiedono alla loro formazione, ma è manifestamente percepibile dalla sensibile diversità del significato di concetti che, non di rado, sono espressi con identiche parole. Un'illustrazione agevolmente comprensibile di questa asserzione può essere offerta facendo riferimento a taluni principi di redazione del bilancio come il noto principio della prudenza.

È opinione comune che il bilancio redatto secondo gli *IAS/IFRS* conduca a risultanze meno prudenziali di quello redatto secondo le norme e i principi contabili nazionali ma questa opinione è alimentata dall'osservazione di talune peculiarità che contraddistinguono i criteri valutativi prescritti dai suddetti principi contabili internazionali.

Da attenti studi, ho avuto modo di riscontrare che non si tratta di una prassi diffusa a tutti i principi sia nazionali che internazionali ma bensì è necessario analizzare caso per caso le diverse situazioni.

Ad esempio è indubbio che la valutazione al valore corrente (*fair value*) piuttosto che al costo quale criterio *standard* di valutazione delle attività non correnti, materiali e immateriali possa inficiare in termini di prudenza e rendere la valutazione basati sugli IAS/IFRS troppo volatile e suscettibile di repentini cambiamenti soprattutto in mercati molto attivi.

Ma non si tratta di una indubbia regola generale in quanto al contrario non mancano, in tali *Standards*, previsioni che, secondo il tradizionale apprezzamento, devono considerarsi ancor più prudenziali di quelle civilistiche, quali ad esempio la non consentita la capitalizzazione delle spese relative a più esercizi (d'impianto, di pubblicità e propaganda, per studi e ricerche, di rappresentanza, etc., ad eccezione unicamente di quelle di sviluppo), facendo obbligo di spesarle al conto economico dell'esercizio in cui vengano sostenute, imponendo la periodica esecuzione *dell' impairment test* delle attività strumentali, ammortizzabili e non ammortizzabili, al fine di verificarne l'effettivo mantenimento del valore iscritto in bilancio .

In entrambi i casi, dunque, la prudenza costituisce un postulato fondamentale del bilancio; tuttavia, nell'uno e nell'altro, essa assume connotazioni diverse, e porta a risultanze anche profondamente diverse, a seconda di quali siano gli scopi dei bilanci alla cui formazione tali assetti valutativi sono preordinati.

Per troppo tempo cultori della materia o presunti tali hanno cercato di mettere a confronto, paragonando due sistemi contabili e valutativi completamente diversi. L'introduzione degli Standard è stata una completa rivoluzione che ha cercato di introdurre un modo ed una mentalità diversa per redigere bilanci.

Un progetto ambizioso ma che potremmo ad oggi definire vincente.

Le difficoltà sono state molte e sono proprio scaturite da questo voler mantenere a confronto due realtà diverse in uno stesso contesto addirittura ponendo le società nella facoltà di scegliere quale modalità utilizzare.

Come sottolineato da De Angelis in Elementi di Diritto Contabile: “Ne è scaturito un ibrido, un sistema spurio che pur mutuando, per espressa disposizione dei regolamenti comunitari emanati in materia di principi contabili internazionali non ha subito un distacco netto e definitivo dall'alveo della disciplina regolatrice del sistema tradizionale: con ogni connessa e intuibile ripercussione sul piano giuridico.”

Si è sempre fatto un gran parlare di convergenza in ambito contabile ed anche in precedenza ho cercato di spiegare le motivazioni che hanno condotto prima alla scelta dei principi contabili internazionali in luogo a quelli nazionali e poi cercando di far emergere un più vasto processo di armonizzazione e convergenza in termini di valutazione dei bilanci a livello internazionale frutto dell'esigenza di un mercato in continua espansione e senza più barriere.

In conclusione di questo capitolo cercheremo di spiegare in cosa si è contestualizzata questa convergenza e cosa ha comportato ad oggi nella redazione di uno Standard.

Ma andiamo con ordine cercando di spiegare in cosa consiste il processo di convergenza e quali direttive ha coinvolto.

1.7 Processi di convergenza

Lo scenario delineato da circa 15 anni a questa parte ha visto il coesistere di due realtà diverse ovvero una realtà europea nel ruolo dello IASB che emetteva IAS e una realtà americana nel ruolo del FASB che emetteva invece US.GAAP.

Abbiamo già parlato lungamente dello IASB e del processo costituente in precedenza.

In sintesi si tratta di un organismo indipendente, finanziato da privati, sede a Londra, con lo scopo di pubblicare i principi contabili IAS. Originariamente gli IAS si basavano su regole contabili americane e dei paesi Anglosassoni, maggiore solidità e tradizione in questo senso fornivano sicuramente maggior fiducia, per la rilevazione di attività, passività, costi e ricavi.

Nel 1989, lo IASB elabora un Framework ovvero un documento che indica concetti e principi basilari per la redazione dei bilanci IAS, fornendo un quadro interpretativo dei seguenti principi.

Rappresenta un vero e proprio quadro sistematico utile alla preparazione, revisione e analisi di bilancio.

Il Framework ha per oggetto:

- Obiettivi del bilancio;
- Caratteristiche qualitative in merito alle informazioni fornite nei bilanci;
- La definizione, rilevazione e determinazione delle poste che costituiscono i bilanci;
- Concetti di capitale e conservazione del capitale.

Passiamo ora ad analizzare il FASB.

Si tratta dell'organismo non governativo statunitense con poteri regolamentari in ambito contabile che si sostanziano nell'emanazione dei principi contabili, FAS raccolti nell'US GAAP.

Il FASB nasce nel 1929 a seguito della crisi della borsa americana causata probabilmente anche dalla mancanza di omogeneità dei bilanci delle imprese che ostacolavano la corretta analisi delle performance aziendali e la comparazione da parte degli investitori.

Emerse quindi la necessità di creare un set di Standard contabili creando inoltre la SEC (Security and Exchange Commission) ovvero un ente governativo preposto alla vigilanza della Borsa valori americana con lo scopo primario di far riacquisire fiducia agli investitori nel mercato dei capitali.

Ad oggi sono 5 i membri e sono responsabili dell'interpretazione delle leggi federali sui titoli, dell'emissione o della modifica delle norme e della supervisione delle ispezioni delle organizzazioni normative private operanti nell'ambito della contabilità o dei valori immobiliari.

La SEC non ha mai ritenuto utile ne tantomeno possibile emanare un corpus unitario di Standard ma questo causò una mancata omogeneità in termini di interventi legislativi e per questo per risolvere il problema si arrivò agli US GAAP, principi contabili di generale accettazione e caratterizzati dalla continua ricerca di autorevole supporto ovvero emanati da un organismo tecnico che ne assicurasse la razionalità e l'adeguatezza per evitare quell'eccesso di autonomia prima concessa ai singoli organismi.

Tra i vari organismi che potevano creare i principi contabili, molto importante è stato l'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) poi sostituito dal FASB nel 1973.

Per acuire l'indipendenza venne istituita una commissione senatoriale grazie al quale si procedette ad una massiccia ristrutturazione organizzativa del FASB.

Si cercò a quel punto di limitare l'ingerenza dell'AICPA istituendo il FASB come unico ente indipendente cercando di assicurare la creazione dei principi in un clima di massima partecipazione tra le parti e l'indipendenza impedendo qualsiasi interferenza.

Attualmente il FASB è l'organizzazione istituita nel settore privato per l'emissione degli US GAAP, principi riconosciuti dalla SEC e dell'AICPA.

Il suo compito principale resta ancora oggi quello di emanare e migliorare gli standard contabili, e le relative interpretazioni per poter formare un set di informazioni utili per gli investitori.

Compito dello IASB è emettere US GAAP ovvero principi contabili generalmente accettati negli USA.

Gli stati uniti hanno una tradizione diversa da quella Europea con un sistema legislativo che come prima avevo accennato prende il nome di Common Law.

Il diritto quindi non si basa su leggi ma bensì sulla prassi e su pochi principi cardine cui fanno riferimento le decisioni giurisdizionali quindi il giudice per emettere una sentenza fa riferimento ad una precedente sentenza già emessa riguardante un caso simile.

Quindi gli standard di contabilità non sono emessi dal governo statunitense e non hanno valore di legge.

Anche la redazione del bilancio secondo US GAAP deve sottostare ad un Framework in maniera analoga agli IFRS.

1.8 La duplice convergenza

Si è trattata di una duplice convergenza quella che gli operatori economici e non solo hanno realizzato. Duplice in quanto ha riguardato sia la convergenza della normativa comunitaria ai principi IAS/IFRS per la redazione dei bilanci d'esercizio e consolidati delle società quotate fin dal 2005 con il regolamento CE 1606/2002 ma non solo in quanto per convergenza si intende anche quel processo che ha cercato di individuare un unico set di standard contabili tra IAS/IFRS che consenta una maggiore omogeneità di rappresentazione e di interpretazione dei bilanci di imprese appartenenti a Stati diversi.

In precedenza abbiamo esaminato la prima convergenza mentre ora ci concentreremo sulla seconda e su come quest'ultima ha influito sulla valutazione.

La Commissione Europea decide di rivedere il percorso di armonizzazione introducendo la Comunicazione 508/95/CEE ,*“Armonizzazione contabile: una nuova strategia nei confronti del processo di armonizzazione internazionale”* che compara IAS/IFRS e US GAAP. Sottolineando che gli IAS sono elaborati in una visione più internazionale e quindi preferiti agli US Gaap, predisposti facendo riferimento specificamente al contesto del mercato americano.

Non fu l'ultima comunicazione in questo senso ma ve ne furono altre due volte a sottolineare questa convergenza:

- Comunicazione 232/99/CEE ,*“Messa in atto del quadro d'azione per i servizi finanziari: piano d'azione”* con cui la Commissione individuò ufficialmente negli IAS il corpus di principi generalmente accettati, sulla base dei quali redigere i bilanci delle imprese UE in sostituzione dei principi contabili adottati a livello dei singoli Stati membri;
- Comunicazione n. 359/00/CEE ,*“La strategia dell'UE in materia d'informazione finanziaria: la via da seguire”* con cui la commissione motiva ulteriormente la scelta dei principi IAS rispetto agli US Gaap sulla base del riconoscimento di tali principi in sede IOSCO e da parte del Comitato di Basilea.

A seguito di questi interventi normativi sono stati istituiti tre organismi ovvero l'ARC (comitato di regolamentazione contabile), l'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) e il SARG (gruppo per la revisione della consulenza in materia di principi).

La Commissione Europea durante l'armonizzazione/convergenza si fece assistere proprio da questi organismi ed in particolare dell'EFRAG che è Organizzazione privata costituita nel 2001 con sede a Bruxelles con la missione di fornire consulenza tecnica alla Commissione europea sull'applicazione degli IAS in Europa, di partecipare ai lavori dello IASB, di coordinare nell'UE l'elaborazione delle interpretazioni degli IAS.

Questo è solo un sintetico quadro d'insieme che ci aiuta a comprendere meglio la seconda convergenza che prima citavo così da procedere nell'analisi di una delle macro classi contabili più importanti ovvero i ricavi e di come la convergenza ne abbia inficiato valutazione e presentazione.

L'esigenza era quella forte di sviluppare un set di standard comuni che potessero soddisfare una varietà di differenti scenari. Innanzitutto eliminare le incoerenze e le asimmetrie esistenti attraverso la predisposizione di un Framework più robusto che permettesse di migliorare la comparabilità dei bilanci, la qualità dell'informativa e che semplificasse la stipulazione del bilancio e dei suoi documenti allegati come il rendiconto finanziario.

Analizziamo ora gli step che hanno condotto a questa convergenza.

Innanzitutto nel 2002 venne stipulato tra IASB e FASB un formale accordo noto con il nome di "Norwalk Agreement" che avrebbe dovuto appianare le differenze passate e presenti lavorando in un orizzonte di breve termine che avrebbe dovuto portare gli organi preposti all'emissione dei principi di entrambe le realtà a coordinarsi nelle loro attività.

Uno dei punti fondamentali fu l'emissione di un Conceptual Framework ovvero un Framework di valori condivisi, suddiviso in 8 punti, indicante obiettivi del bilancio, criteri di valutazione e di redazione nonché presentazione e scopo dello stesso.

Successivamente nel 2004 si ebbe il primo concreto segnale con l'emanazione dell'IFRS 3, business combination che da più parti è ritenuto il principio cardine di quella che è appunto la convergenza. Solo a seguito, nel 2006, si avviò un processo a medio lungo termine volto sempre all'armonizzazione con i medesimi obiettivi del sopracitato accordo ma in oltre trattante i temi del fair value, del leasing e del riconoscimento dei ricavi di cui poi tratteremo in seguito.

Un altro forte segnale in tal senso fu realizzato dagli attori economici quali le grandi imprese che volevano quotarsi nei mercati americani.

Quest'ultime erano obbligate dalla SEC a redigere i bilanci secondo i principi americani per fornire le giuste informazioni e rendere comparabili i bilanci di tutte le imprese sul mercato. Nel caso delle imprese europee questo causava un problema di doppi costi in quanto dovevano redigere i bilanci sia con le normative europee per quotarsi nei loro mercati di riferimento sia con le normative US GAAP per essere competitivi sui mercati statunitensi.

Le pressioni da parte di questi operatori economici furono enormi e spinsero la SEC a non richiedere più la riconciliazione dei bilanci per emittenti straniere e inoltre ha concesso alle società quotate americane di scegliere alternativamente di utilizzare IAS/IFRS o US GAAP così da giungere alla conclusione che tutti, operatori, investitori ecc, avrebbero preso decisioni analoghe indipendentemente dai principi usati per la redazione.

Forse la SEC non avrebbe potuto immaginare all'epoca quello in cui si sarebbe trasformato il mercato... la globalizzazione e l'internazionalizzazione hanno reso tangibile l'esigenza di questa convergenza ed ormai è ovvio a tutti.

A seguito della crisi economica, questa necessità si è resa irrimandabile e per questo su decisione del G20 il Memorandum of Understanding venne aggiornato nel 2008 e portato a termine entro il 2011.

La crisi finanziaria evidenziò l'importanza che gli IFRS e gli US GAAP avessero una guidance comune sulla valutazione del fair value, in particolare con riferimento alla misurazione del fair value in situazioni di mercati illiquidi.

Ciò, diede un'accelerazione ai lavori dello IASB e del FASB, in linea anche con le raccomandazioni del G20, del Financial Stability Board e del Financial Crisis Advisory Group (costituito dallo IASB e dal FASB).

Alla luce dei commenti ricevuti sia sul DP del 2006 sia sulla Request for Views, lo IASB pubblicò nel maggio 2009, l'Exposure Draft (ED) Fair Value Measurement, in consultazione fino al 28 settembre 2009.

Gli obiettivi del progetto furono:

- chiarire la definizione di fair value;
- stabilire un unico framework di riferimento per la misurazione del fair value applicabile a tutti gli IAS/IFRS che indicano quale criterio di misurazione applicabile il fair value;
- fornire chiarimenti e guide operative per la determinazione del fair value (anche in situazioni di mercati illiquidi o non attivi).

Lo IASB propose di sostituire le indicazioni attualmente contenute in diversi principi contabili internazionali, circa la misurazione del fair value, con un unico principio di riferimento per la sua determinazione e l'informativa da presentare. Il documento presentava un'univoca definizione di fair value.

Un'impresa dovrebbe pertanto fornire informazioni che consentano ai destinatari del bilancio di comprendere le tecniche di valutazione e gli input utilizzati per misurare il fair value di un'attività o di una passività.

La proposta dello IASB entra nel merito dei criteri utilizzabili per la stima del fair value in assenza di dati di mercato.

Tutto questo si concretizzò nella pubblicazione da parte dello IASB dell'IFRS 13 Fair Value Measurement.

CAPITOLO 2

2.1 I ricavi

I ricavi sono una componente della Macroclasse A del conto economico, si tratta di una delle aree di maggior interesse nel bilancio di un'impresa.

Se come è vero i bilanci secondo Principio Contabili Internazionali hanno come scopo quello di informare gli utilizzatori dello stesso, le informazioni in esso contenute ed in particolare i ricavi, costituiscono la base informativa per le analisi economiche, finanziarie, per gli studi sui processi di crescita, utili agli investitori al fine di prendere decisioni economiche.

Tra i progetti del Memorandum of Understanding, uno di questi è proprio il progetto in merito alla contabilizzazione dei ricavi.

Successivamente nel mese di Maggio del 2014, lo IASB ed il FASB hanno emesso un nuovo principio per la contabilizzazione dei ricavi.

Questo nuovo standard doveva sostituire gli standard applicabili per il riconoscimento dei ricavi (IAS 11 e IAS 18) e introdurre un nuovo ed unico modello per la stessa contabilizzazione.

Ovviamente l'adozione del nuovo IFRS 15 ha richiesto un'analisi dei contratti esistenti nelle diverse service line/nei diversi Paesi/nei diversi settori operativi e, se necessario, la modifica dei modelli contrattuali.

I vari operatori economici hanno condotto vere analisi per comprendere il nuovo modello ed analizzare gli impatti sui principali indicatori economici/finanziari, sul modello di business e nella predisposizione di nuovi contratti.

È stato necessario valutare gli impatti sul bilancio e organizzativi in termini di impatti sui sistemi informativi del ciclo attivo e sui report di analisi dei ricavi in quanto aree maggiormente impattanti. Tutto questo ovviamente ha avuto ripercussioni sui bilanci individuali/separati, al consolidato ed al reporting package di gruppo per la predisposizione del consolidato.

Ma cerchiamo di procedere con ordine analizzando le modalità d'approccio prima IAS/IFRS poi US GAAP concludendo il capitolo con il nuovo IFRS 15.

Il principio contabile emesso dallo IASB di riferimento per la contabilizzazione dei ricavi era lo IAS 18 – *Ricavi* che sono rilevabili quando è probabile che *i rischi e i benefici futuri ad essi correlati siano trasferiti all'acquirente e la loro valutazione sia attendibile*.

Nella disciplina degli US GAAP non esiste uno specifico principio di riferimento in quanto a fronte del sistema common law del quale è impregnato prevede numerosi documenti riguardanti la rilevazione dei ricavi in specifici settori o per tipi di transazione.

La contabilizzazione e valutazione dei ricavi è normata da diversi principi e interpretazioni, ognuna delle quali si riferisce a specifiche categorie di transazioni o a specifici settori di attività. Anche la SEC, con il SAB 104 – *Revenue Recognition in Financial Statement*, è intervenuta nella disciplina dei ricavi.

Le differenze derivanti dall'applicazione dei due corpi di principi contabili, IAS/IFRS e US GAAP, sono spesso dovute alla rigida applicazione dei criteri US GAAP .

Il criterio di riconoscimento dei ricavi è molto simile mentre esistono divergenze riguardanti la

vendita di beni, gli elementi multipli, la rilevazione dei ricavi relativi ai software, i compensi di concessione, le cessioni di terreni e fabbricati, gli accordi di vendita e di riacquisto e le transazioni non monetarie.

Ho cercato quindi in breve di analizzare queste tematiche che trovano delle discontinuità.

Vendita di beni

Sia lo IAS 18²⁰ che il SAB 104 elencano una serie di criteri che devono essere soddisfatti affinché sia possibile identificare e contabilizzare i ricavi derivanti dalla vendita di beni.

Entrambi gli standard stabiliscono che *il ricavo può essere rilevato solo quando l'entità ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà del bene*. In molte situazioni il SAB 104 richiede che sia effettivamente realizzata anche la consegna del bene, mentre lo IAS 18 riconosce che in alcune circostanze la consegna non sia condizione necessaria per il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi al bene .

Diversamente dagli IAS/IFRS, secondo lo standard della SEC²¹ l'assenza di un contratto scritto che sottoscriva la conclusione della vendita impedisce la possibilità di iscrivere il relativo ricavo.

Elementi multipli

Mentre lo IAS 18 ne definisce solo criteri generali di rilevazione, le transazioni contenenti elementi multipli sono trattati in maniera specifica dagli US GAAP, nell'EITF 00-21 – *Revenue arrangements with multiple deliverables* e nel SAB 104.

Secondo gli US GAAP, in alcune situazioni, gli elementi multipli all'interno di un accordo di vendita dovrebbero essere contabilizzati separatamente in “separate unità di contabilizzazione”, che comprenderanno quote del corrispettivo contrattuale complessivo. L'allocazione deve avvenire in base al fair value di ogni elemento o al metodo del valore residuo.

Rilevazione dei ricavi relativi ai software

Gli US GAAP hanno senza dubbio un approccio più dettagliato ed analitico.

Spiegano infatti che gli stessi criteri previsti dal SAB 104 devono essere soddisfatti anche per la

²⁰ IAS n.18 - IASB - Principio contabile internazionale (IAS) 3 novembre 2008, fonte sito web: <http://www.revisorionline.it/>

²¹ *Security and Exchange Commission* (organismo di controllo delle borse) negli USA

rilevazione dei ricavi relativi ai software, trattati in maniera specifica nel SOP 97-2 – *Software revenue recognition*. Quest’ultimo standard richiede che il fornitore fornisca un’evidenza obiettiva del fair value (vendor specific objective evidence VSOE) di tutti i differenti componenti che compongono il prodotto allo scopo di riconoscerne ogni specifico ricavo.

Nell’ambito degli IAS/IFRS non esiste una regola specifica, ma solo un esempio in appendice allo IAS 18.

Compensi da franchising

Per questa tipologia di corrispettivi il trattamento contabile in base agli IAS/IFRS o in base agli US GAAP risulta simile. In particolare è stabilito che *i proventi derivanti dalla vendita dei beni devono essere separati e trattati come ricavi provenienti dalla vendita di beni*. Inoltre, se l’accordo di franchising prevede che i prezzi non includano un margine di utile ragionevole per la fornitura di beni o servizi per l’entità affiliata, allora una parte del canone iniziale di franchising deve essere differita nella misura necessaria a coprire i continui costi di questi servizi.

Il FAS 45²² – *Accounting for franchise fee revenue* disciplina in modo più specifico i casi in cui l’entità affiliante ha un’opzione di acquisto del business dell’affiliata che verrà esercitata.

Cessioni di terreni e fabbricati

Questa tipologia di ricavi è disciplinata nell’ambito degli US GAAP dal FAS 66 – *Accounting for sales of Real Estate*, il quale ritiene, come lo IAS 18, che i ricavi siano rilevabili quando i rischi e i benefici connessi alla proprietà sono trasferiti all’acquirente senza alcun coinvolgimento continuo da parte del venditore. Per valutare se la vendita è avvenuta bisogna considerare i pagamenti ricevuti dall’acquirente.

Anche in questo caso lo IAS 18 si limita a fornire solo un principio generale ed un esempio nell’appendice. Viceversa, il FAS 66 è uno standard molto dettagliato contenente sette diversi metodi di riconoscimento dei ricavi ed una serie di fasi decisionali da applicare per la determinazione del metodo più appropriato.

Accordi di vendita e riacquisto

Secondo gli IAS/IFRS, per questa tipologia di accordi deve essere accertato se il venditore ha

²² Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation

trasferito i rischi e i benefici della proprietà all'acquirente. Nel caso in cui il trasferimento non sia avvenuto il ricavo non deve essere rilevato e la contabilizzazione deve avvenire come se si trattasse di un accordo di finanziamento.

Per gli US GAAP gli accordi di vendita e riacquisto sono disciplinati dal FAS 49 – *Accounting for product financing arrangements* che tratta in modo particolare la vendita e il riacquisto delle rimanenze.

FASB e IASB sono attualmente coinvolti in un progetto comune con lo scopo di sviluppare un nuovo principio contabile comune relativo al riconoscimento dei ricavi che porterà per gli IAS/IFRS alla sostituzione degli attuali IAS 18 e IAS 11.

Nel 2008 le commissioni hanno pubblicato un documento di discussione nel quale si proponeva un unico modello di riconoscimento dei ricavi applicabile in modo coerente sia nei diversi settori che nelle diverse aree geografiche ed un modello basato sui cambiamenti di specifiche attività e passività per eliminare le carenze e le incongruenze esistenti in alcuni concetti e norme.

2.2 I ricavi negli IAS/IFRS

Lo IAS²³ 18 è applicabile ai ricavi derivanti dalla vendita di beni, dalla prestazione di servizi e dall'utilizzo da parte di terzi di beni dell'impresa, che danno origine a interessi, royalties²⁴ e dividendi .

I beni venduti possono essere sia beni prodotti dall'impresa, sia beni acquisiti per la rivendita.

La prestazione di servizi comporta lo svolgimento, in un periodo fissato di tempo, di un incarico contrattualmente concordato. La prestazione è erogabile in uno o più esercizi.

I ricavi derivanti dall'utilizzo di beni dell'impresa da parte di terzi possono essere distinti in:

- interessi: si tratta di addebiti a terzi per l'utilizzo di disponibilità liquide o mezzi equivalenti dovuti all'impresa;
- royalties: sono riferibili ad addebiti a terzi per l'utilizzo di attività a lungo termine appartenenti all'impresa (ad es. brevetti, marchi, diritti d'autore, ecc.);
- dividendi: riguardano la distribuzione di utili ai possessori di partecipazioni azionarie in proporzione alla loro quota ed al tipo di partecipazione.

Lo IAS 18 non può invece essere applicato alle seguenti tipologie di ricavi, in quanto derivanti da operazioni disciplinate più specificamente da altri principi contabili internazionali:

- - contratti di locazione (IAS 17);
- dividendi derivanti da partecipazioni in società collegate, contabilizzate con il metodo del patrimonio netto (IAS 28);
 - contratti di assicurazione (IFRS 4);
 - cambiamenti del fair value di attività a passività finanziarie o loro dismissione (IAS 39);

²³ Tratto dal par. 30 del Principio IAS 18.

²⁴ Royalty si indica il diritto del titolare di un brevetto o una proprietà intellettuale, ad ottenere il versamento di una somma di danaro da parte di chiunque effettui lo sfruttamento di detti beni con lo scopo di poterli sfruttare per fini commerciali e/o di lucro.

- modificazioni del valore di altre attività correnti;
- rilevazione iniziale a cambiamenti di fair value di attività biologiche connesse all'attività agricola e rilevazione iniziale dei prodotti agricoli (IAS 41);
- estrazione di minerali (IFRS 6). Ai paragrafi 7 e 8, lo IAS 18 fornisce anche una definizione di ricavo e di fair value. In particolare sono classificati come ricavi questi flussi lordi di benefici economici dell'esercizio derivanti dallo svolgimento dell'attività ordinaria dell'entità, quando tali flussi determinano incrementi del patrimonio netto, diversi dagli incrementi derivanti dagli apporti degli azionisti. I ricavi sono pertanto quei componenti positivi di reddito ricevuti o ricevibili dall'impresa in nome e per conto proprio, escludendo quindi l'imposta sul valore aggiunto, i corrispettivi che l'impresa riscuote per poi versarli a terzi, ecc.

Rilevazione dei ricavi secondo IAS/IFRS

Nella disciplina IAS/IFRS i ricavi devono essere valutati al fair value del corrispettivo ricevuto o spettante tenuto conto di eventuali sconti commerciali e riduzioni legate alla quantità concessi dall'impresa. L'ammontare dei ricavi è determinato dai termini dell'accordo tra l'impresa e l'acquirente o l'utilizzatore del bene. Il fair value del corrispettivo può essere distinto a seconda che la cessione dei beni abbia come corrispettivo il denaro oppure altri beni.

Nel caso di cessioni con corrispettivo in denaro il fair value del ricavo è l'importo di disponibilità liquide o mezzi equivalenti ricevuto dal venditore, tenuto conto di eventuali riduzioni del corrispettivo e dei tempi di incasso. La differenza tra il fair value e il valore nominale del corrispettivo è rilevata come interessi attivi secondo quanto stabilito dallo IAS 39

Nel caso di cessioni con scambio di beni o servizi aventi natura e valore simili, l'operazione non produce ricavi.

Viceversa le operazioni che producono ricavi sono quelle in cui si vendono merci o si prestano servizi in cambio di merci e servizi di diversa natura.

In quest'ultimo caso il ricavo è determinato dal fair value dei beni o servizi ricevuti, determinabile in modo attendibile, rettificato dall'importo di eventuali pagamenti in contanti o equivalenti. Se il fair value non è attendibilmente determinato il ricavo corrisponde al valore dei beni e dei servizi forniti alla controparte.

In merito alla rilevazione al fair value²⁵, i principi contabili individuano una rigida gerarchia dei criteri da utilizzare per determinarlo e precisamente:

²⁵ IFRS 13.

- livello 1: il fair value è determinato utilizzando i prezzi quotati in mercati attivi per attività, passività identiche
- livello 2: il fair value è determinato utilizzando tecniche di valutazione per le quali gli input sono significativi sono basati su dati osservabili dal mercato.
- livello 3: il fair value è determinato utilizzando tecniche di valutazione per le quali uno degli input significativi non è basato su dati osservabili dal mercato.

Nel caso del livello 1, si parla di mark to market, nel caso del livello 2 e del livello 3 si parla di *mark to model*.

E' necessario ribadire che il **fair value** è l'ammontare a cui un'attività può essere scambiata, o una passività può essere estinta, tra controparti consapevoli e consenzienti, in un'operazione tra soggetti indipendenti.

Il sistema di principi contabili internazionali, pur riferendosi al fair value, fa riferimento a diversi criteri di valutazione. Infatti del fair value è previsto l'uso facoltativo per Immobili Impianti e Macchinari, Investimenti Immobiliari, Attività immateriali, mentre ne è previsto l'uso **obbligatorio** nelle Business combination, per le Attività biologiche, per le Attività finanziarie disponibili per la vendita (AFS), per le Attività/Passività finanziarie al fair value, per i Derivati.

Vi è addirittura chi, come Allat, mette in dubbio la praticità del concetto di fair value:

“'fair value'²⁶ is a loaded term. It has clear connotations of truth, reasonableness, transparency and relevance. Like motherhood and apple pie, it is hard to argue against. But 'fair' and 'value' both depend on the perspective of the valuer and the recipient of the information. Before supporting fair value, it is necessary to ask 'Fair to whom?' and to consider whether it is unfair to anyone else”. (Allat 2001:22)

La prima questione, messa in luce dallo stesso Allat, è un problema semantico delicato legato alla difficoltà nell'interpretazione del concetto di fair value; secondo l'esperto non si è mai capito troppo bene se si tratti di una proprietà inerente l'oggetto, quindi da intendere in valore assoluto, oppure come una proprietà relazionale, che collega il value a un soggetto. Allat, attraverso una metafora ardita, paragona il fair value ad una torta di mele o alla gravidanza, sottolineando come per quanto sia impossibile argomentarne contro, non è poi un termine di così facile traduzione in quanto è automatico chiedersi rispetto a cosa debba essere equa la valutazione.

Parlando di problemi semantici, la questione è anche un'altra in quanto nelle norme emanate dallo IASB è presente una grammatica e una sintassi che si richiama ad una cultura contabili diversa da quella cui ricorrono normalmente le aziende italiane. Si rende quindi necessaria nell'ambito di questo progetto IAS, un percorso d'apprendimento di un linguaggio contabile che sposta i termini di riferimento della comunicazione finanziaria a partire dal cambiamento nella valutazione dal costo storico al fair value.

Il nuovo quadro normativo costituisce indubbiamente un elevato fattore di criticità per le imprese coinvolte ma soprattutto l'aspetto che desta le maggiori preoccupazioni è l'eccessiva volatilità dei risultati di esercizio indotta dal nuovo sistema, la quale a sua volta incide inevitabilmente sulla “struttura patrimoniale dell'azienda con riflessi fiscali tutti da considerare” (Bauer 2007:11). Ad essere accusato è quindi la contabilizzazione al fair value, ovvero la rilevazione in conto economico al valore di mercato di tutte le variazioni del fair value, che finisce per indurre evidenti distorsioni nell'immagine patrimoniale e finanziaria dell'impresa.

Come fatto in precedenza analizziamo i consueti ricavi aziendali.

²⁶ Maldussi, Danio (2009) I concetti di fair value e costo storico nel diritto contabile francese ed italiano: riorganizzazione concettuale, implicazione semantiche e problematiche traduttivo-terminologiche in Mediazione 7.

Vendita di merce

Come ho potuto evincere dalla lettura dello stesso IAS 18.

I ricavi derivanti dalla vendita di merci devono essere rilevati quando sono contemporaneamente soddisfatte tutte le seguenti condizioni²⁷:

- l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi proprietà dei beni: il momento del trasferimento dei rischi e dei benefici dipende dall'accordo raggiunto tra le parti (par. 15) e, nella maggior parte dei casi, coincide con il *trasferimento della titolarità o del possesso all'acquirente*;
- l'impresa smette di esercitare il solito livello continuativo di attività associate con la proprietà e l'effettivo controllo sulla merce venduta: può infatti accadere che nonostante il trasferimento dei rischi significativi e dei benefici connessi con la proprietà del bene, le attività connesse con la proprietà e il controllo sui beni ceduti continuano a essere esercitati ed in tal caso il venditore non potrà rilevare un ricavo di vendita, bensì un ricavo differito;
- il valore dei ricavi può essere determinato attendibilmente: la determinazione attendibile
- è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa: si fa riferimento in particolare all'eventuale insolvenza del debitore o all'eventuale necessità d'autorizzazione governativa o di giudizio positivo di organismi quali, ad esempio, l'Antitrust. Se il ricavo era già stato contabilizzato e solo successivamente emerge che il corrispettivo risulta non più incassabile, allora l'entità non deve rettificare il ricavo precedentemente contabilizzato ma rilevare un costo per la perdita su crediti (par. 18);
- i costi sostenuti, o da sostenere, riguardo l'operazione possono essere attendibilmente determinati: si tratta del processo di corrispondenza fra ricavi e costi, descritto dal par. 19, secondo il quale il ricavo di una transazione è rilevato solo quando sono rilevati i correlati costi.

Anche i ricavi relativi a merce venduta e fatturata ma non ancora consegnata sono riconosciuti quando l'acquirente acquisisce *il titolo di proprietà*, a condizione che:

- sia probabile che la consegna venga effettuata;
- l'oggetto è disponibile, individuato e pronto per la consegna al compratore al momento in cui la vendita sia riconosciuta;
- l'acquirente riconosce specificamente le istruzioni di consegna differita;
- sono applicate le usuali condizioni per il pagamento.

²⁷ Tratto dallo IAS 18.

Qualora il pagamento venisse realizzato con pagamento rateizzato, la contabilizzazione dei ricavi dovrebbe avvenire alla consegna dei beni ovvero al pagamento dell'ultima rata.

Tuttavia come l'esperienza insegna, quando i pagamenti risultano andare a buon fine, il ricavo può essere contabilizzato già quando il venditore riceve un significativo acconto, a condizione che i beni siano pronti, identificabili ed a disposizione per essere consegnati.

Si tratta di una metodologia di rilevazione del ricavo a percentuale di completamento secondo il quale i ricavi sono contabilizzati nel periodo amministrativo nel quale sono effettuate le relative prestazioni di servizi.

*Prestazioni di servizi*²⁸

Quando il risultato di un'operazione di prestazione di servizi può essere attendibilmente stimato, i ricavi derivanti dall'operazione devono essere rilevati in base allo stato di *completamento dell'operazione*, alla data di riferimento del bilancio. Questo significa che i ricavi per servizi sono rilevati nel momento in cui i servizi sono prestati (par. 21). Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono contemporaneamente soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato: in genere la stima attendibile dei ricavi è possibile in seguito agli accordi fra le controparti coinvolte nell'operazione riguardanti i diritti che ciascuna delle parti può far valere relativamente al servizio che deve essere prestato o ricevuto, il corrispettivo da corrispondere ed i modi e i termini dell'adempimento (par. 23). Man mano che il servizio è prestato, le informazioni divengono sempre più certe e consentono di valutare meglio i servizi ancora da prestare;

- è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione siano fruiti dal venditore; se, successivamente alla rilevazione, la recuperabilità del corrispettivo diviene incerta o non più probabile, l'impresa deve rilevare un costo

- lo stadio di completamento dell'operazione, alla data di bilancio, può essere attendibilmente valutato: con l'applicazione di questo principio il venditore rileva i ricavi nella misura in cui adempie le proprie obbligazioni contrattuali e matura pertanto il diritto al corrispettivo pattuito.

Lo stadio di completamento di un'operazione può essere determinato con diversi metodi, fra i quali l'impresa sceglierà quello che ritiene maggiormente rappresentativo dell'effettiva erogazione del

²⁸ Tratto da IAS 18 par. 21 ss.

servizio in relazione al tipo di operazione in corso, alla data di bilancio (par. 24). I metodi individuati dallo IAS 18 sono: valutazioni del lavoro svolto, percentuali dei servizi resi sul totale dei servizi da rendere, proporzione tra i costi sostenuti ed i costi totali stimati. Quando i servizi sono resi attraverso un numero determinato di azioni in un determinato periodo di tempo, i ricavi sono rilevati a quote costanti lungo la durata del contratto, a meno che un altro criterio rappresenti meglio lo stadio di completamento dell'operazione (par. 25);

- i costi sostenuti e da sostenere per completare l'operazione possono essere attendibilmente determinati: quando il risultato della prestazione di servizi non può essere attendibilmente stimato, i ricavi devono essere rilevati solo nella misura in cui i costi rilevati saranno recuperabili (par. 26). Se l'impresa ritiene che il recupero dei costi sostenuti è probabile, allora il ricavo è rilevato per un importo pari ai costi effettivamente sostenuti (par. 27), se invece l'impresa ritiene che il recupero dei costi non sia probabile, allora il ricavo non può essere rilevato e la frazione di servizio prestato produce una perdita (par. 28).

*Interessi, royalties e dividendi*²⁹

I ricavi derivanti dall'utilizzo da parte di terzi di beni dell'impresa che generano interessi, royalties e dividendi sono rilevati quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

- è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa: se un ricavo è già stato rilevato e, successivamente, si manifestano delle incertezze sul suo effettivo incasso, l'impresa deve rilevare un costo nel momento in cui il valore diviene non incassabile o quando non è più probabile che sarà incassato (par. 34);

- l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato: il ricavo può essere attendibilmente determinato o quando esiste un accordo fra cedente e utilizzatore in cui è indicato il corrispettivo per l'utilizzo di beni dell'impresa, oppure quando, pur non essendo indicato il prezzo, si individuano i parametri, disponibili al momento della redazione del bilancio, necessari a calcolarlo.

I ricavi devono essere rilevati applicando i seguenti criteri:

- gli interessi devono essere rilevati utilizzando un criterio temporale, ovvero il criterio dell'interesse effettivo come da IAS 39.

- le royalties devono essere rilevate con il principio della competenza, secondo la sostanza dell'accordo relativo. Tra le forme di determinazione più diffuse si ricordano la *corresponsione una tantum della royalty* e la *corresponsione della royalty in percentuale di un parametro individuato*;

²⁹ Tratto da IAS 18.

- i dividendi devono essere rilevati quando si stabilisce il diritto degli azionisti a ricevere il pagamento. Quando, tra la rilevazione dei ricavi e l'effettivo incasso dei dividendi, diventa palese che la società non possa pagare i dividendi, l'impresa che ha rilevato i dividendi deve iscrivere un costo, anziché la rettifica del ricavo precedentemente rilevato (par. 34). Quando viene deliberata la distribuzione di dividendi provenienti da utili maturati prima dell'acquisizione di una partecipazione, l'impresa che ha acquisito la partecipazione deve dedurre l'importo dei dividendi dal costo sostenuto per l'acquisto di tale partecipazione (par. 32).

*Informazioni integrative*³⁰

Nel par. 35 dello IAS 18 sono indicate le informative contabili che devono essere indicate in nota integrativa in merito a questo aspetto.

Devono essere sempre indicati i principi contabili usati per la rilevazione dei ricavi ed in particolare è necessario dare indicazione anche della metodologia di completamento utilizzata in particolare per determinare lo stadio di avanzamento dei lavori. È necessario dare notizia anche di tutte le categorie di ricavi più rilevanti con relativa valorizzazione (vendita di beni, prestazione di servizi, interessi, royalties e dividendi).

Per le imprese immobiliari che producono immobili rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 18 e che rilevano i ricavi con il metodo della percentuale di completamento, richiede l'inserimento nelle note al bilancio delle seguenti informazioni.

2.3 Rilevazione dei ricavi secondo US/GAAP.³¹

I principi contabili statunitensi che si occupano di definire i ricavi e la loro individuazione sono il CON 5 e il CON 6, integrati e meglio specificati dagli EITF e dai dettami della SEC.

Il CON 6 spiega che i ricavi sono rappresentati dai flussi di cassa in entrata verificati o che si verificheranno nell'attuazione delle operazioni aziendali. Tali ricavi si intendono realizzati quando i beni ricevuti o detenuti possono essere convertiti in un ammontare di denaro o in un diritto ad incassare.

Fino al momento in cui i ricavi non sono maturati, ossia quando un'entità ottiene i diritti per godere dei benefici da essi derivanti, i ricavi non possono essere riconosciuti. L'ammontare fatturato al cliente rappresenta il ricavo maturato per i beni forniti, comprendendo anche i rimborsi ricevuti per spese di spedizione e gestione.

Secondo la SEC, affinché i ricavi siano stati realizzati o realizzabili e maturati, devono essere soddisfatti tutti i seguenti criteri:

³⁰ Tratto da IAS 18.

³¹ Tratto da CON 5 e CON 6.

- l'esistenza di un accordo;
- l'avvenuta consegna di un bene o la prestazione del servizio;
- il prezzo di vendita è fissato o è determinabile;
- l'esigibilità è ragionevolmente assicurata. Generalmente l'accordo di vendita definitivo è previsto in forma scritta, e l'assenza di un accordo finale eseguito correttamente preclude la possibilità di riconoscimento del ricavo. Viene però specificato che non è consentito il riconoscimento dei ricavi nei casi di accordi di vendita realizzati a mezzo spedizione in quanto il venditore mantiene i rischi e i benefici per la proprietà e il titolo solitamente non passa all'acquirente.

Questo principio è confermato anche dalla SEC la quale ha confermato che, soddisfatti tutti gli altri criteri per il riconoscimento dei ricavi, il riconoscimento di quelli relativi alla spedizione non è escluso nel caso in cui le uniche ragioni per trattenere i titoli da parte del venditore sono di consentire il recupero dei beni in caso di mancato pagamento.

In caso di condizioni di accettazione da parte del cliente, il ricavo può essere riconosciuto solo nel momento in cui l'accettazione avviene o scade.

Generalmente le transazioni di vendita a fronte di prestazioni e processi di consegna che possono dare origine a dubbi sul momento di riconoscimento dei ricavi sono:

- le transazioni "bill and hold": queste si realizzano quando un cliente accetta di acquisire i beni ma il venditore ne detiene il possesso fisico finché il cliente non ne richiede la spedizione in un luogo designato;
- gli accordi di licenza, nei quali non può essere riconosciuto nessun ricavo fino al momento in cui inizia il periodo di licenza;
- vendita a rate nella quale il riconoscimento dei ricavi è precluso fino al momento in cui la merce non viene spedita al cliente;
- restrizioni sulla data del diritto di rivendita: in questo caso il riconoscimento dei ricavi può avvenire solo nel momento in cui scade la restrizione.

Per quanto riguarda i servizi, il riconoscimento dei ricavi sia ha quando la prestazione è resa, l'ammontare può essere oggettivamente determinato e l'esigibilità è ragionevolmente certa. I contratti per i servizi a lungo termine danno origine ai ricavi ed alla loro contabilizzazione secondo il metodo proporzionale delle prestazioni rese o del periodo di esecuzione.

Un accordo di servizio a lungo termine, comprendente elementi multipli, deve essere valutato secondo quanto stabilito dall'EITF 00-21 *Accounting for revenue arrangements with multiple deliverables*: gli accordi relativi a ricavi con consegne multiple devono essere contabilizzati dividendoli in unità separate se le consegne soddisfano certi criteri e la valutazione di tutte le consegne dovrebbe essere effettuata all'inizio dell'accordo e in base alle modalità con cui ogni elemento viene spedito.

I pagamenti anticipati sono maturati quando i prodotti sono spediti o i servizi eseguiti oltre i termini del contratto ed i ricavi devono essere differiti e riconosciuti sistematicamente oltre il periodo in cui i compensi sono maturati.

Il FAS 48 disciplina i casi in cui il compratore ha diritto alla restituzione del prodotto, stabilendo che i ricavi dovrebbero essere riconosciuti *al momento della vendita* solo se sono state soddisfatte tutte le seguenti condizioni :

- il prezzo di vendita è sostanzialmente fissato o determinabile al momento della vendita;
- il compratore ha pagato il venditore oppure è obbligato a pagare e l'obbligazione non dipende dalla rivendita del prodotto o non sarebbe cambiata in caso di furto, distruzione fisica o danneggiamento del prodotto;
- il venditore non ha significative obbligazioni per le future prestazioni da effettuare direttamente per la rivendita del prodotto da parte dell'acquirente;
- l'acquirente dei prodotti svolge attività con sostanza economica indipendentemente dal venditore;
- l'ammontare del guadagno futuro può essere ragionevolmente stimato. I costi e le perdite attese connesse alla restituzione devono essere contabilizzate in accordo con il FAS 5 – *Accounting for contingencies*, mentre i ricavi potenziali seguono i dettami del FAS 29 – *Determining contingent rentals*.

Vediamo inoltre in breve altre tipologie di ricavi.

Cessione di terreni e fabbricati

Il riconoscimento dei ricavi relativi alla vendita di terreni e fabbricati è trattato dal FAS³² 66 – *Accounting for sales of real estate* integrato dal SOP 04-02 – *Accounting for real estate rimesharing transactions* per quanto riguarda le vendite immobiliari relative a multiproprietà. Anche in questa casistica, i criteri definiti per il riconoscimento dei ricavi derivanti da una vendita impongono il trasferimento dei rischi e dei benefici senza significativi continuativi coinvolgimenti associati alla proprietà dell'immobile . I ricavi delle vendite immobiliari devono essere riconosciuti integralmente,

³² Tratto dal FAR 66.

secondo il metodo della completa maturazione (full accrual), quando sono soddisfatti contemporaneamente i seguenti criteri:

- il profitto è determinabile, cioè l'esigibilità del prezzo di vendita è ragionevolmente assicurata o l'ammontare che non sarà esigibile può essere stimato;
- il processo di realizzazione è virtualmente completato, cioè il venditore non è obbligato a eseguire attività significative dopo il processo di vendita per maturare il profitto.

Tale metodo non deve invece essere applicato quando:

- la vendita è conclusa;
- l'investimento iniziale e continuativo del compratore è adeguato a dimostrare un impegno di pagamento per l'immobile;
- i crediti del venditore non sono soggetti a future condizioni;
- il venditore ha trasferito all'acquirente i rischi ed i benefici usuali e le ricompense della proprietà e non ha un sostanziale coinvolgimento continuativo associato alla proprietà dell'immobile;
- nei casi di operazioni di vendita e retrolocazione, di operazioni di vendita parziale o di vendita di unità immobiliari in cui l'acquirente concede in locazione il terreno sottostante.

Se una vendita immobiliare non ha i requisiti per l'applicazione del metodo della piena maturazione, è possibile adottare metodi alternativi per il riconoscimento dei ricavi come ad esempio il metodo del deposito, il metodo del recupero dei costi, il metodo della vendita rateale e il metodo del profitto ridotto.

Una vendita si ritiene conclusa quando

- le parti in base ai termini contrattuali sono reciprocamente obbligate;
 - i corrispettivi sono stati scambiati;
 - tutti i finanziamenti permanenti per cui il venditore è responsabile sono stati realizzati;
 - tutte le condizioni precedenti alla conclusione della vendita sono state eseguite.

*Transazioni non monetarie*³³

Mentre non esiste per gli IAS/IFRS uno specifico standard che tratti delle transazioni non monetarie, per gli US GAAP le indicazioni sono presenti nell'APB 29 – *Contabilizzazione delle transazioni non monetarie* e nel FAS 153 – *Exchanges of non monetary assets an amendment of APB opinion n. 29*. Secondo le definizioni dell'APB 29 , uno scambio è un reciproco trasferimento tra entità con il risultato che un'entità che acquista attività o servizi o che soddisfa passività rinuncia ad altre attività o servizi o sostiene altre obbligazioni. Un trasferimento di un'attività non monetaria non è considerato uno scambio a meno che chi trasferisce non abbia un continuo coinvolgimento nelle attività trasferite con il mantenimento di tutti i rischi e i benefici connessi con la proprietà delle attività trasferite. Le transazioni non monetarie sono scambi e trasferimenti non reciproci che coinvolgono attività o passività non monetarie o poco rilevanti. Le regole di contabilizzazione delle transazioni non monetarie previste dall'APB 29 non si applicano a :

- aggregazioni aziendali contabilizzate secondo il FAS 141 che includono uno scambio di attività aziendale con un'altra attività aziendale;
- un trasferimento di attività non monetarie esclusivamente tra società sotto il comune controllo o attraverso una corporate joint venture ed i suoi azionisti;
- i compensi non monetari ricevuti a fronte di una partecipazione ad un investimento;
- i dividendi in azioni e frazionamenti;
- il trasferimento di attività a un'entità in cambio di un interesse partecipativo in quella società;
- il trasferimento di un'attività finanziaria nell'ambito di quanto previsto dal FA 140.

Quanto previsto dall'APB 29 è molto simile a quanto previsto dallo IAS 18 per i principi base sulle transazioni non monetarie, e richiede che le scritture contabili delle vendite relative a transazioni non monetarie siano basate sul fair value delle attività interessate con le seguenti eccezioni, nelle quali la contabilizzazione delle transazioni è basata sul valore contabile delle attività:

- quando né il fair value delle attività non monetarie ricevute né il fair value delle attività non monetarie date possa essere determinato all'interno di limiti ragionevoli;
- quando la transazione è uno scambio di prodotti o immobili destinati alla vendita nel normale corso degli affari per un prodotto o un immobile destinato alla vendita nella stessa linea di affari per agevolare le vendite a clienti diversi dalle parti interessate allo scambio;
- quando l'operazione di scambio commerciale sia priva di sostanza ;
- quando la transazione è una distribuzione pro-rata delle attività non monetarie come nel caso del capitale delle società controllate agli azionisti delle imprese in liquidazione o

³³ E. ABATE, R. ROSSI E A. VIRGILIO, *IAS/IFRS – US GAAP – Principi contabili italiani, confronto e differenze*, EGEA (2008).

dei piani di riorganizzazione che prevedono la cessione di tutti o di un significativo settore di attività.

Informazioni integrative

La SEC enuncia le principali informazioni integrative da fornire nelle note al bilancio. Un'entità quotata deve sempre esplicitare le politiche contabili adottate per il riconoscimento dei ricavi in quanto è sempre presente un'alta componente di stima. L'entità deve inoltre illustrare il principio contabile adottato per ogni tipologia di transazione intrapresa nell'esercizio.

Il regolamento S-X dice che ogni ricavo della vendita di prodotti e servizi può essere separatamente rappresentato nel conto economico.

Alcune delle operazioni di vendita che la SEC richiede siano evidenziate sono:

- la spedizione dei prodotti alla fine dell'esercizio che riduce significativamente gli ordini inevasi e che può far prevedere cali di spedizioni e ricavi nel successivo periodo;
- l'accettazione di una dilazione di pagamento che consentirà un più lungo periodo di esigibilità per i crediti;
- i cambiamenti negli andamenti delle vendite per i quali si possa attendere un effetto significativo sulle vendite future, sui profitti lordi e sulle restituzioni di vendite;
- le tendenze o le variazioni stagionali nelle vendite.

2.4 IFRS 15-Revenue from contract with customers

2.4.1 La strada per la convergenza

Con l'IFRS 15- Revenue from contract with customers è l'equivalente nuova guidance degli US GAAP, l'International Accounting Standard Board (IASB) ed il Financial Accounting Standard Board (FASB) hanno finalmente prodotto un unico riferimento comune per la rilevazione dei ricavi.

Il nuovo IFRS 15 è molto più dettagliato dei precedenti in quanto include una molteplicità di linee guida operative ed esempi illustrativi, e potranno indicare significativi cambiamenti che potranno implicare significativi cambiamenti.

Sarà quindi necessario cominciare a pensare agli impatti di questo nuovo standard sia in termini di modalità di rilevazione dei ricavi delle vendite nel futuro ma anche in termini di impatti economici e patrimoniali della transazione.

È previsto quindi dopo il voto favorevole dell'ARC (Accounting Regulatory Committee) l'endorsement entro il 2016 per essere poi applicato ai bilanci di chiusura del 31 Dicembre 2018.

Ci sono due modi in cui l'IFRS 15 può essere adottato: il Retrospective Method e il Cumulative Effect Method.

Se si adotta il **Retrospective Method**³⁴ possono essere adottati tre practical expedient al fine di semplificare la transazione incentivando l'adozione di questo metodo:

1. per i contratti ormai conclusi: contratti che iniziano e finiscono all'interno dello stesso esercizio non è necessario riesporli. Sebbene ciò sia una semplificazione, per le società che pubblicano dati trimestralmente o semestralmente queste informazioni possono non essere comparabili;
2. per i contratti conclusi che prevedono dei corrispettivi variabili può essere usato il prezzo della transazione alla data in cui il contratto si è concluso invece di andare a stimare i corrispettivi

³⁴ Amministrazione & Finanza n. 8-9/2016 di Stefano Bianchi e Francesco Ballarin.

- variabili che esistevano negli esercizi precedenti che vengono riportati ai fini comparativi;
3. per tutti gli esercizi riportati prima della data di prima applicazione non è necessario dare informativa dell'ammontare del prezzo della transazione allocato alle rimanenti performance obligation e spiegazioni in merito alle tempistiche nelle quali ci si aspetta che siano rilevati come ricavi.

Se da un lato le regole di transizione hanno attutito gli impatti del passaggio al nuovo standard, dall'altro la scelta dell'approccio più appropriato sarà particolarmente impegnativa a causa dei differenti effetti che tale scelta potrà avere sul conto economico e lo stato patrimoniale del primo bilancio in conformità al nuovo principio e sulla rilevazione dei ricavi nei futuri esercizi.

Proprio per questo si ritiene che gli IFRS adopter debbano incominciare da subito ad identificare ed analizzare la modalità di rilevazione dei ricavi che più gli si confà al fine di identificare quella che più si adatta alle loro esigenze.

Vi sono infatti differenze di costi e benefici per ciascuno dei due metodi previsti dal nuovo standard:

- **Retrospective Method**: questo metodo richiede molte informazioni alle entità ma fornisce una chiara rappresentazione dei dati finanziari in quanto anche i ricavi dell'esercizio precedente sono riesposti in base all'IFRS 15.
Tali informazioni sono tanto più rilevanti quando si analizzano le variazioni e/o il trend dei ricavi. Inoltre i tre practical expedients delineati in precedenza sono fruibili solo con questo metodo;
- **Cumulative Effect Method**: se a prima vista questo metodo potrebbe avere un maggiore appeal per gli IFRS adopter, in quanto è un metodo di semplice applicazione ed i dati comparativi rimangono invariati, bisogna anche considerare che usando il Cumulative Effect Method si perde la comparabilità con i ricavi dell'esercizio precedente a seguito dell'applicazione di standard differenti nei due periodi. Ciò potrebbe essere problematico per gli utilizzatori del bilancio che vogliono analizzare le variazioni e/o i trend dei ricavi. Ad ogni modo questo metodo è probabilmente quello che porta via meno tempo e richiede meno informazioni in quanto si applica unicamente ai contratti in corso alla data di applicazione del nuovo standard.

RETROSPECTIVE METHOD	CUMULATIVE METHOD
Si applica l'IFRS 15 retrospettivamente ad ogni esercizio precedente ai fini comparativi.	Gli effetti cumulati dovuti all'applicazione del nuovo principio sono rilevati come aggiustamenti alle riserve iniziali.
Gli eventuali aggiustamenti vengono rilevati all'inizio del primo esercizio presentato ai fini comparativi.	L'aggiustamento è rilevato alla data di prima adozione dell'IFRS 15.
I dati comparativi vengono riesposti in base all'IFRS 15 per tutti i contratti.	I dati comparativi non vengono riesposti alla base dell'IFRS 15, ma seguono i principi contabili precedenti (IAS 18/IAS 11).
Devono essere usati i 3 practical expedients per incentivare l'utilizzo di questo metodo.	Non vi sono practical expedients per questo metodo.

È ovvio che gli IAS adoperati dovranno prendere in considerazione svariati fattori ovvero le esigenze degli utilizzatori, i costi connessi al reperimento delle informazioni e l'impatto economico e patrimoniale dei due effetti.

L'IFRS 15 rappresenta uno degli standard più importanti emessi dallo IASB, in quanto riscrive le regole contabili per la rilevazione e la misurazione di una voce che è presente nei bilanci di tutte le società, indipendentemente dal settore in cui operano.

L'IFRS entrò in vigore a partire dai bilanci che iniziarono dal 1° gennaio 2017 e fu da subito necessario verificare gli eventuali impatti sulle policy contabili, i sistemi informativi formando le persone degli uffici amministrativi e commerciali per poter valutare eventuali modifiche dei contratti di vendita con i relativi impatti fiscali.

Lo IASB ed il FASB hanno quindi creato un gruppo di lavoro allo tecnico (TRG-Transition Resource Group) con l'intento di analizzare in dettaglio alcune tematiche applicative per proporre ai Boards le azioni correttive da intraprendere.

Il nuovo IFRS 15 avrebbe dovuto sostituire lo IAS 11 Construction Contracts, lo IAS 18 Revenue e le relative interpretazioni.

Quindi se da un lato il nuovo principio ha cercato di semplificare metodologicamente, il principio alla base della rilevazione di tutte le tipologie di ricavi, fornendo un unico modello contabile (five step

model). Dall'altro lato per ogni step vengono forniti fattori ed indicatori, la cui interpretazione ed applicazione potrebbe essere complessa e richiedere giudizio ed interpretazione.

2.4.2 Il nuovo modello della revenue recognition

Secondo il principio chiave dell'IFRS 15 i ricavi devono essere contabilizzati in modo da rappresentare il trasferimento dei beni e servizi promessi ai clienti per un ammontare che rifletta il corrispettivo cui l'entità crede avrà diritto in cambio di tali beni e servizi.

Le entità devono riconoscere i ricavi in modo da rappresentare in maniera fedele il trasferimento dei beni e servizi ceduti al cliente in misura rappresentativa del compenso che l'azienda si attende di ottenere in cambio dei beni e servizi forniti.

I beni e i servizi sono considerati trasferiti allorché il cliente ne ottiene il controllo. Questo può avvenire in un determinato istante temporale (ad esempio, con la consegna del bene) oppure lungo un periodo temporale (ad esempio, nell'esecuzione di una commessa).

Cerchiamo di spiegare il metodo 5 step³⁵.

Step 1: identify the contract(s) with the customer (Identificazione del contratto) = contratti che creano 'enforceable rights and obligations'; single contract vs portfolio approach; combining of contracts.

Step 2: identify the performance obligations in the contract (Identificazione delle PO di un contratto) = identificazione delle diverse PO, se il contratto include diversi beni e servizi (bundle of goods and service) .

Step 3: Determine the transaction price (determinazione del TP) = stima della componente variabile del prezzo e applicazione della limitazione a tale componente; identificazione e stima della componente finanziaria significativa; ammontari pagati al cliente.

Step 4: Allocate the transaction price to the performance obligations (applicazione del TP alle single PO) = allocazione del prezzo della transazione alle PO sulla base dei loro relativi "stand alone selling price"; il metodo residual è applicabile in limitate circostanze.

Step 5: Recognise revenue when (or as) each performance obligation is satisfied (rilevazione dei ricavi nel momento in cui la PO è soddisfatta) = verifica dei criteri per la rilevazione di un ricavo lungo un periodo di tempo (over time). In assenza di questi criteri il ricavo è rilevato in un determinato momento (at point in time).

³⁵ IFRS 15: *Il nuovo standard per la revenue recognition.*

Cattedra "Bilancio e informazione esterna d'impresa. Roma, 25 Maggio 2016. EY.

Passiamo ora ad analizzare ogni step in modo più dettagliato.

Step 1: identificare l'insieme dei diritti ed obblighi contrattuali a cui applicare il modello.

Il board nell'elaborazione del principio ha definito alcuni criteri che devono essere rispettati per includere i contratti con i clienti nello scope dello standard oltre a indicati criteri specifici per combinare due o più contratti.

Il principio fornisce indicazioni specifiche per valutare gli impatti delle modifiche contrattuali.

Il contratto viene definito in questo ambito come un accordo tra due o più parti che creano **enforceable rights and obligations**.

Viene fornita specifica guida sulla:

- Durata
- Fonti per la identificazione di diritti ed obblighi (leggi)
- Combinazione di contratti
- Modifiche contrattuali

Un contratto, per essere qualificato come tale, deve essere un accordo tra 2 o più parti nel quale vi sono dei diritti e delle obbligazioni vincolanti; la controparte dell'azienda deve essere un cliente che, contrattualmente, è intitolato ad ottenere il prodotto / servizio in cambio di considerazioni.

“L’IFRS 15 PREVEDE LA COMBINAZIONE DEI CONTRATTI SOLTANTO SE SONO CONCLUSI NELLO STESSO MOMENTO E CON LO STESSO CLIENTE (O CON PARTI CORRELATE AL CLIENTE)”

Combinazioni di contratti³⁶

Nei settori delle costruzioni, dell'ingegneria civile e dello sviluppo immobiliare, alcuni contratti sono combinati e contabilizzati come un unico contratto. I criteri di combinazione definiti dall'IFRS 15 molto probabilmente non modificheranno in modo significativo le pratiche correnti. Ciò è dovuto al fatto che l'IFRS 15 prevede tali combinazioni soltanto per i contratti conclusi nello stesso momento (oppure un istante ad esso vicino) e con lo stesso cliente (o parti correlate al cliente).

Modifiche contrattuali

Le modifiche contrattuali rappresentano una pratica comune dei settori basati su commesse a medio-lungo termine: lavori aggiuntivi, modifiche, cambiamenti nelle specifiche dell'ordine, ordinazioni di servizi aggiuntivi, modifiche richieste dal fornitore, ecc.

³⁶ IFRS 15: *Overview* sul nuovo principio di revenue recognition, Mazars Insight. Settembre 2017

La letteratura e la prassi esistenti invitano le entità all'esercizio del giudizio nella contabilizzazione di queste modifiche contrattuali nel calcolo dei loro margini e ricavi.

L'IFRS 15 fornisce però una lista di criteri al fine di determinare le circostanze in cui una modifica contrattuale crea nuovi diritti ed obblighi esigibili tra le parti. Secondo il nuovo standard, una modifica contrattuale può avere tre conseguenze contabili:

- la continuazione del contratto iniziale ed il trattamento della modifica sotto un nuovo e distinto contratto;
- la cessazione della quota parte soddisfatta del contratto iniziale ed il riconoscimento della parte insoddisfatta del contratto e della modifica come un nuovo contratto;
- la riformulazione retrospettiva (su base cumulativa) degli importi riconosciuti sotto il contratto iniziale, come se le modifiche fossero avvenute all'inizio.

Anche con l'IFRS 15, le entità dovranno continuare ad esercitare il proprio giudizio, in particolare al fine di valutare se la modifica sia relativa a beni e servizi diversi da quelli forniti sotto il contratto iniziale.

Step 2: identificare i beni ed i servizi promessi all'interno del contratto e determinare se essi si configurano come performance obligations separate e distinte nel contratto o meno.

Valutare ad **inception date**³⁷ per identificare delle PO che si contestualizza prima nell'identificazione delle PO e poi nella determinazione delle PO distinte. Per compiere questo processo deve esserci prima una valutazione a livello diciamo "individuale" e in seguito una valutazione "all'interno del contesto del contratto".

Si tratta di un processo non così semplice, non sempre individuare le PO distinte è così immediato ma possiamo concentrarci su alcuni esempi che ci permettono di comprendere il problema ed è lo stesso Board ad individuare indicatori e fattori per compiere le dovute valutazioni.

Tre sono i settori in cui senza dubbi ci sono più problematiche in tal senso e sono le telecomunicazioni, l'informatica e le costruzioni.

Tre settori complessi in termini di rilevazione dei ricavi basti pensare alle offerte bundle in ambito TELCO offerte che comprendono bundle dati con il telefono incluso.

Come distinguere le PO in questo caso?

Non è l'unico interrogativo da porsi basti pensare al settore IT nei casi in cui la vendita dei software con incluso il servizio di installazione e personalizzazione del software stesso al momento dell'installazione. Così come le costruzioni nei casi ad esempio in cui il contratto di costruzione di un edificio con predisposto intrinseco di impianto elettrico.

Per comprendere al meglio la distinzione di una PO bisogna comprendere cos'è una PO (Performance

³⁷ Inception date: data d'inizio.

Obligation) ovvero una “promessa” (esplicita o implicita) da parte della società di trasferire beni o servizi distinti o una serie di beni o servizi distinti al cliente.

Tale identificazione deve avvenire al momento dell’inception del contratto stesso sulla base delle condizioni contrattuali e delle pratiche commerciali in uso.

Ovviamente qualora i beni o servizi promessi sono distinti danno luogo a PO separate; quando ciò non avviene risulta più compresso.

Appurato che i contratti risultano essere idonei al trattamento secondo IFRS 15 vi è da stabilire se nel contratto sono presenti una o più obbligazioni (impegni) da assolvere da parte del *licensor* nei confronti del cliente (*distributor*). Potrebbe sembrare che il fatto di effettuare la ricerca e sviluppo e la sub-licenza di alcuni diritti sul prodotto finito siano 2 distinti impegni contrattuali ma così non è.

Oltre la consuetudine è bene analizzare una particolare situazione che si verifica nei settori basati su commesse a medio-lungo termine dove la maggior parte delle garanzie è rappresentata da garanzie assicurative (ad esempio, le garanzie a 10 anni). Al riguardo, si dovrà continuare a contabilizzare un fondo. Tuttavia, le garanzie facoltative o quelle che offrono un servizio extra (in aggiunta alle norme e consuetudini) possono essere considerati come obblighi di prestazione distinti. In questo caso, quindi, una parte dei ricavi contrattuali dovrà essere allocata ad esse. Avremo modo poi in seguito di analizzare resi e garanzie nei casi più specifiche.

Step 3: determinazione del transaction price.

Il Transaction Price è l’ammontare di corrispettivo che l’entità si aspetta di ricevere a fronte della fornitura di beni o servizi trasferiti al cliente. Può essere costituito da componenti fisse e variabili.

Esso deve includere una serie di componenti:

- Qualsiasi “variable consideration”;
- Corrispettivi pagabili ai clienti;
- Corrispettivi non cash;
- Componenti finanziarie significative.

Per comprendere al meglio il concetto cerchiamo di spiegare tutto da casi pratici tratti da una pubblicazione di EY-Applying IFRS³⁸.

La società in questione offre servizi ad un parco divertimenti:

³⁸ IFRS 15: *Il nuovo standard per la revenue recognition*.

Cattedra “Bilancio e informazione esterna d’impresa. Roma, 25 Maggio 2016. EY.

- Corrispettivo annuale fisso: 400.000 euro
- Bonus variabile sulla puntualità e sui tempi di attesa degli utenti del parco: da 0 euro a 600.000 euro.
- Sulla base delle esperienze precedenti la società stima le probabilità dei diversi bonus:

1. EXPECTED VALUE

AMMONTARE VARIABILE	PROBABILITA'
0 euro	30%
200.000 euro	30%
400.000 euro	35%
600.000 euro	5%

Il transaction price verrà così calcolato:

Parte fissa: 400.000 euro

Componente variabile: 230.000 euro = $(200.000 \times 30\%) + (400.000 \times 35\%) + (600.00 \times 5\%)$

Valutazione dei vincoli sulla componente variabile ed aggiornamento delle stime per tutta la durata del contratto.

2. MOST LIKELY AMOUNT

La società offre servizi di trasporto ad un parco divertimenti con le stesse condizioni del precedente esempio:

AMMONTARE VARIABILE	PROBABILITA'
0 euro	30%
200.000 euro	30%
400.000 euro	35%
600.000 euro	5%

La società ritiene che il metodo migliore per stimare la componente variabile sia il most likely amount.

Lo standard non prevede esplicitamente un metodo di determinazione univoco del most likely amount, ma la società ritiene che al 70% (30%+35%+5%) il bonus sia almeno di 200.000 euro.

Il transaction price verrà calcolato:

- Parte fissa 400.000 euro
- Componente variabile 200.00 euro

Fino ad ora si è stabilito che il contratto in oggetto ha le caratteristiche per essere rilevato secondo lo standard IFRS 15 e che nei confronti del cliente si ha un unico impegno. Si è chiamati ora a comprendere / definire l'ammontare della transazione ovvero comprendere il prezzo di transazione al quale si è intitolati.

Nel contratto si sono stabiliti degli eventi ben definiti i quali danno origine al ricavo / provento dell'azienda. Nel definire, in maniera corretta, quale sia l'ammontare della transazione bisogna rifarsi al paragrafo IFRS 15.47, riportato nell'immagine sottostante.

Il suddetto paragrafo esplicita che, nella determinazione del prezzo di transazione, si ha la necessità di valutare quali siano i proventi (*consideration*) fissi e quali siano quelli variabili.

Gli importi fissi sono i proventi stipulati al momento della firma dei contratti; questi importi sono parte integrante e fissa del prezzo di transazione.

Il problema principale consiste nel comprendere quali sono e come trattare le considerazioni variabili.

Le considerazioni variabili sono da includersi nel prezzo di transazione unicamente quando (IFRS15.56) *“An entity shall include in the transaction price some or all of an amount of variable consideration ... only to the extent that it is highly probable that a significant reversal in the amount of cumulative revenue recognised will not occur ...”*.

Lo standard, come riportato, pone molta importanza sul fatto di non rilevare in anticipo dei ricavi; ciò si tramuta nel fatto che un provento variabile è da rilevarsi nel prezzo di transazione del contratto unicamente quando si ha la (quasi) certezza che la considerazione si realizzi.

Due parole in più è necessario spenderle per i ricavi da commesse.

“IN UN SETTORE BASATO SU COMMESSE A LUNGO TERMINE, IN CASO DI PAGAMENTO ANTICIPATO O POSTICIPATO, SI DOVRÀ VALUTARE L'IMPATTO FINANZIARIO”³⁹

La determinazione dei ricavi contrattuali, a cui un'entità ha diritto quando il prezzo della transazione è variabile, è necessariamente più complessa rispetto a quanto attualmente effettuato.

³⁹ IFRS 15: *Overview* sul nuovo principio di revenue recognition, Mazars Insight. Settembre 2017.

Le commesse possono includere prezzi variabili in diversi casi: contratti a prezzo unitario, bonus, reclami, penalità differite, ecc. L'IFRS 15 fornisce linee guida dettagliate sulle modalità con cui devono essere contabilizzati questi aspetti. In primo luogo, il corrispettivo variabile dev'essere stimato utilizzando il "valore atteso" oppure il "metodo dell'importo più probabile". Queste stime sono riconosciute solo nella misura in cui è 'altamente probabile' che non avverrà un cambiamento significativo nell'importo dei ricavi riconosciuti.

Il corrispettivo della transazione deve prendere in considerazione anche ogni componente finanziaria significativa, in modo da distinguere il prezzo del bene o servizio dall'elemento finanziario.

In un settore basato su commesse a lungo termine, se il cliente paga anticipatamente (rilevazione di un costo finanziario) o posticipatamente (rilevazione di un ricavo finanziario) si dovrà valutare l'impatto finanziario.

Step 4⁴⁰: allocazione del transaction price alle singole performance obligation in un ammontare che rappresenti il corrispettivo che si attende ricevere a fronte dei beni e servizi erogati.

Il TP di solito viene allocato ad ogni PO separata in proporzione ai loro stand-alone selling price. Se non direttamente osservabili devono essere stimati dalla società e vengono forniti specifici requisiti per l'allocazione degli sconti e delle variable consideration.

Per spiegare al meglio il concetto introdurrò un altro esempio sempre tratto dall'EY-Applying IFRS in telecommunication.

Questa volta trattasi di una società di telecomunicazioni composta da traffico illimitato voce e traffico dati 1GB con canone mensile pari a 40 euro (quindi stand alone seiling price pari a 40 euro) da cellulare incluso per 160 euro (stand alone seiling price pari a 480 euro).

La durata del contratto è pari a 24 mesi.

Ora provvediamo all'allocazione del TP sulla base del seguente schema:

PO	CONSIDERATION	STAND ALONE SELLING PRICE	%	TP ALLOCATO
Cellulare	160 euro	480 euro	33%	$1.120 * 33\% = 373$ euro
Traffico e servizi wireless 40 euro * 24 mesi	960 euro	960 euro	67%	$1.120 * 67\% = 747$ euro
Consideration	1.120 euro	1.440 euro	100%	1.120 euro

⁴⁰ IFRS 15: *Il nuovo standard per la revenue recognition.*

Cattedra "Bilancio e informazione esterna d'impresa. Roma, 25 Maggio 2016. EY.

In sintesi si tratta attribuire ad ogni singola obbligazione il prezzo di transazione ovvero **“STIMARE I PREZZI DI VENDITA *STAND-ALONE* RICHIEDERÀ QUINDI CONSIDEREVOLE GIUDIZIO”**.⁴¹

Il prezzo della transazione è allocato a ciascuna obbligazione contrattuale identificata in precedenza. Questa allocazione è effettuata in genere sulla base dello ‘*stand-alone selling price*’. Se un prezzo di vendita stand-alone di un bene o servizio distinto non è direttamente osservabile, l’entità dovrà stimarlo usando il metodo più appropriato.

Stimare i prezzi di vendita *stand-alone* richiede alle entità l’esercizio di un livello considerevole di giudizio. Un ulteriore punto di attenzione riguarda l’allocazione del corrispettivo variabile, che può essere allocato ad una singola prestazione oppure all’intero contratto.

Step 5: le società devono riconoscersi i ricavi al momento in cui le PO vengono soddisfatte attraverso il trasferimento dei beni e servizi al cliente.

Gli asset vengono trasferiti al momento in cui il cliente ottiene il controllo del bene o dei servizi promessi nel contratto.

La valutazione deve essere effettuata per ogni PO che può essere soddisfatta in due modi diversi:

- Over a period of time: il principio fornisce criteri alternativi per individuare tale modalità di soddisfacimento. In particolare per la misurazione dell’avanzamento della PO vengono individuati due metodi ovvero output o input method.
- At a point in time: se la performance non viene soddisfatta over a period of time allora essa sarà soddisfatta at a point in time. Alcuni indicatori da usare possono essere il momento in cui si ha il diritto al pagamento a fronte del bene fornito, possesso fisico del bene oppure l’accettazione da parte del cliente.

“L’EVENTO INNESCANTE IL RICONOSCIMENTO DEL RICAVO DEV’ESSERE IDENTIFICATO PER CIASCUNA OBBLIGAZIONE DISTINTA IDENTIFICATA”

L’IFRS 15 richiede all’entità di rilevare i ricavi quando il cliente ottiene il controllo sui beni o servizi promessi (cioè in un punto nel tempo o nel corso del tempo).

All’interno dello stesso contratto, alcune prestazioni contrattuali possono essere soddisfatte nel tempo (il ricavo è rilevato in base al progresso fatto per la soddisfazione della *performance obligation*) mentre altre obbligazioni sono soddisfatte in un preciso istante (il ricavo è contabilizzato in un punto nel tempo).

- Il controllo viene trasferito al cliente nel tempo se è rispettato uno dei seguenti criteri: il cliente riceve e consuma simultaneamente i benefici della performance fornita dall’entità quando si ha l’esecuzione della medesima performance da parte dell’entità;
- la prestazione dell’entità crea o migliora un’attività sotto il controllo del cliente quando l’*asset* viene creato o migliorato (ad esempio, costruzioni sul terreno del cliente);

⁴¹ IFRS 15: *Overview* sul nuovo principio di revenue recognition, Mazars Insight. Settembre 2017.

- la prestazione dell'entità non crea un *asset* ad uso alternativo, e l'entità ha un diritto ad esigere il pagamento della performance sinora ultimata da parte del cliente. L'impatto dell'IFRS 15 dev'essere poi valutato paese per paese, prendendo in considerazione il contesto regolamentare locale. L'IFRS 15 può far sì che i ricavi siano riconosciuti nel tempo (se il trasferimento del controllo nel tempo può essere dimostrato) mentre oggi, nel settore del *real estate* in alcuni paesi, vengono contabilizzati al momento del completamento. Nel caso di un programma di sviluppo immobiliare destinato a diversi clienti, i ricavi saranno riconosciuti solo mentre il lavoro progredisce per **contratti già firmati**.

Obbligazioni contrattuali soddisfatte nel corso del tempo

Quando un'obbligazione contrattuale viene soddisfatta nel corso del tempo, occorre misurare la sua percentuale di completamento al fine di determinare la tempistica di rilevazione dei ricavi. Lo scopo è quello di contabilizzare i ricavi in una modalità che rifletta il trasferimento del controllo dei beni o servizi promessi al cliente. Tra le metodologie di misurazione dell'avanzamento dei lavori si hanno:

- **metodi output**, che contabilizzano i ricavi sulla base di una misurazione diretta del valore trasferito al cliente;
- **metodi input**, che rilevano i ricavi in base agli sforzi sostenuti dall'entità per soddisfare la prestazione contrattuale.

Il metodo selezionato per la misurazione dell'avanzamento dei lavori deve essere coerentemente applicato ad accordi con obbligazioni contrattuali e circostanze simili.

Per prestazioni soddisfatte nel tempo, le circostanze che influenzano la misurazione dell'avanzamento spesso cambiano, ad esempio nel caso in cui un'entità sostenga maggiori costi di quanto previsto. Quando le circostanze cambiano, il management dovrebbe aggiornare la sua misurazione del progresso dei lavori ed i ricavi contabilizzati fino ad allora, nella forma di un cambiamento nella stima, in modo da rappresentare accuratamente la *performance* completata fino al momento.

L'ifrs 15 prevede in termine uno specifico trattamento contabile per i costi che la società sostiene per ottenere i contratti e per erogare le prestazioni previste:

- **Costs to obtain a contract**: costi incrementali che l'azienda non avrebbe sostenuto se il contratto non fosse stato sottoscritto ad esempio commissioni di vendita;
- **Costs to fulfill a contract**: costi che fanno riferimento ad uno specifico contratto e che generano risorse che verranno utilizzate per soddisfare le PO previste ad esempio i costi di attivazione o set up.

Tutti questi costi sono da capitalizzare e ammortizzare lungo la vita del contratto di riferimento con la conseguente necessità di compiere impairment test ad ogni reporting period.

Attraverso il paragrafo IFRS 15.35, riportato nella figura sottostante, si disciplinano le condizioni per le quali un ricavo deve essere rilevato secondo il criterio *over time*; se le condizioni non sono date allora il ricavo è da rilevarsi, di default, secondo la logica *at a point in time*.

2.4.3 Ulteriori tematiche applicative.

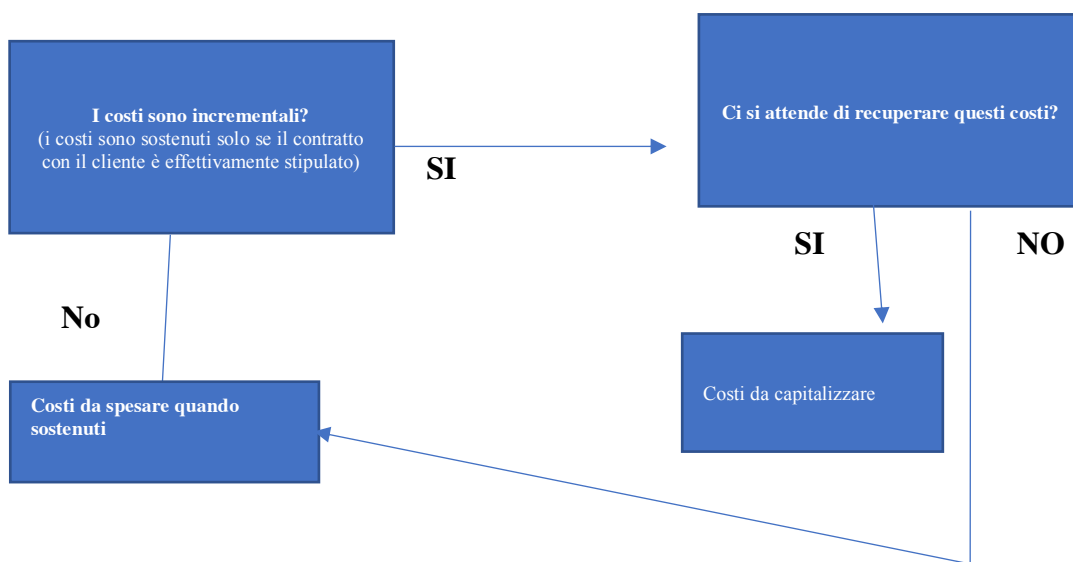
Oltre alle problematiche dirette connesse all'applicazione del metodo five steps; possiamo analizzare altre specifiche conseguenze connesse:

a) novità introdotte dall'IFRS 15 con riferimento:

- ai costi contrattuali ("contract costs") che possono essere capitalizzati, e
- alla contabilizzazione delle modifiche contrattuali ("contract modifications")

b) numerose guidance riportate nella Guida Applicativa che si applicano alle seguenti specifiche situazioni ad esempio vendita con diritto di reso, garanzie e licenze di proprietà intellettuali.

"Contract costs": costi per l'ottenimento del contratto



"Contract costs": costi per l'adempimento del contratto⁴²

Abbiamo già in precedenza trattato del principio e dei costi ad esso connesso, ora ci soffermiamo sui costi sostenuti per l'adempimento del contratto. Qualora rientrassero nell'ambito di applicazione di altre guidance, sarebbe sufficiente applicare altre guidance.

Qualora invece i costi rispettino tutte e tre le seguenti condizioni:

1. Sono correlati direttamente ad un contratto esistente (o anticipato)

⁴² Dott. Francesco Caligiore, *IFRS 15- Revenues from contracts with customers*.KPMG. Milano- 30 Marzo 2015.

2. Creano o migliorano le risorse dell'entità che sono utilizzate per soddisfare in futuro le "performance obligations"(incrementali) , e
3. ci si attende di recuperarli.

In questo caso dovranno essere capitalizzati come accennato in precedenza; al contrario se non rispettano le condizione devono essere spesi quando sostenuti.

Esempi di costi capitalizzati possono essere ad esempio il costo del lavoro diretto (es: salari e stipendi), costo del materiale diretto (es: servizi ricevuti da terzi), allocazione dei costi che sono direttamente correlati al contratto (es: ammortamenti), costi che sono esplicitamente riaddebitabili al cliente oppure altri costi che sono stati sostenuti solo per effetto del contratto con il clienti (es. costi per sub-appalti).

Se invece non fossero da capitalizzare si tratterebbe di costi da spendere a conto economico quindi ad esempio costi generali e amministrativi (salvo siano esplicitamente riaddebitabili al cliente), costi che si riferiscono a "performance obligations" già soddisfatte, costi per inefficienze e materiale di scarto oppure costi che non si riferiscono chiaramente alla "performance obligation" da soddisfare.

Ipotizziamo uno scenario per poter comprendere al meglio la situazione.

La Cable TV Company (CAT) sottoscrive un contratto con il cliente X per la prestazione di servizi della durata di due anni sostenendo, in media, circa €300 di costi di pubblicità per ogni nuovo cliente, €200 di commissioni per agenti e ulteriori €100 di costi di installazione riferiti direttamente al contratto con il cliente X.

La CAT ritiene che l'installazione non rappresenti una "performance obligation" separata nel contratto per questo ora cerchiamo di analizzare la contabilizzazione in essere in termini di costi per ogni categoria:

- I costi di pubblicità essendo sostenuti indipendentemente dall'ottenimento del contratto con il cliente, non sono incrementali e pertanto non possono essere capitalizzati.
- Le commissioni agli agenti di €200 sono sostenuti solo all'ottenimento del contratto e, pertanto, sono incrementali. Se si dimostra che tali costi sono recuperabili devono essere capitalizzati (in questo caso non sarebbe possibile utilizzare la "practical expedient" in quanto il loro periodo di ammortamento è maggiore di 12 mesi).
- I costi di installazione di €100, se recuperabili, devono essere capitalizzati come costi per l'adempimento del contratto in quanto si riferiscono specificatamente al soddisfacimento futuro della "performance obligation" prevista nel contratto.

Modifiche contrattuali⁴³

⁴³ Dott. Francesco Caligiore, *IFRS 15- Revenues from contracts with customers*.KPMG. Milano- 30 Marzo 2015.

In questi termini si aprono due scenari distinti. Qualora le modifiche contrattuali non fossero approvate non si avrebbe nessun impatto in termini di bilancio ma deve essere preceduta dall'approvazione.

Se invece le modifiche fossero approvate, i beni/servizi hanno un prezzo che è commisurato ai loro "stand alone selling prices" dovrà essere stipulato un nuovo contratto separato; viceversa se ciò non fosse ed i beni e servizi rimanenti fossero distinti si avrebbe la chiusura del contratto esistente e la creazione di uno nuovo. Qualora non fossero distinti da quelli già trasferiti si adopererebbe solo una modifica contrattuale già in essere.

Si tratta di un concetto complesso che ho avuto modo di approfondire nei tesi della Scuola di alta formazione Luigi Martino ma vediamo nel dettaglio.

Come devono essere contabilizzati le modifiche contrattuali nei seguenti tre scenari?

1. Durante la costruzione di un immobile, il cliente acquista un terreno e chiede al costruttore di adibirlo a parcheggio ma il prezzo per la costruzione del parcheggio è commisurato ai prezzi di mercato. Beni e servizi distinti con prezzo commisurato allo "stand-alone selling price" quindi avremmo un contratto separato.
2. Stesso scenario precedente, ma il prezzo negoziato per la costruzione del parcheggio non è commisurato ai prezzi di mercato. Beni/servizi distinti ma il prezzo non riflette lo "stand-alone selling price" avremo una chiusura del contratto esistente e creazione di un nuovo contratto.
3. Durante la costruzione di un immobile, il cliente chiede al costruttore di modificare le fondamenta per creare un parcheggio. Beni/servizi NON distinti e "performance obligation" parzialmente soddisfatta comporta la modifica del contratto originario ("cumulative catch-up adjustment").

Vendite con diritto di reso⁴⁴

Se un contratto prevede un diritto di reso, l'entità rileva:

- Al trasferimento del contratto dei beni ricavi per l'ammontare che si intende di diritto avere, passività per l'ammontare che ci si intende di dover restituire e attività per il diritto di recupero di prodotti venduti.
- Ad ogni chiusura del bilancio invece i ricavi e le passività/attività connesse ai resi devono essere rimisurate in base alle nuove informazioni.

L'impresa dovrà rilevare, nel caso sia concesso al cliente diritto di reso, i ricavi per l'importo del corrispettivo che si attende di aver diritto di ricevere al netto dei prodotti trasferiti per i quali si attende il reso e, conseguentemente, la passività per l'ammontare che si attende di dover restituire al cliente.

In aggiunta, poi, andrà rilevata l'attività per il diritto a recuperare i prodotti venduti oggetto di reso al netto di eventuali costi previsti per il recupero.

Ad ogni data di chiusura del bilancio andrà aggiornata la stima degli importi sopracitati.

Garanzie

⁴⁴ Dott. Francesco Caligiore, *IFRS 15- Revenues from contracts with customers*.KPMG. Milano- 30 Marzo 2015.

Una garanzia potrebbe essere una “performance obligation” separata se va oltre la normale “assurance” di funzionamento del prodotto in base alle specifiche tecniche concordate.

Anche in questo caso si aprono distinti scenari a secondo che la garanzia venga intesa come una PO distinta o meno.

Qualora al cliente venga riconosciuta la possibilità di comprare separatamente la garanzia quest’ultima sarebbe da considerare una “performance obligation” separata con il relativo impatto sui ricavi.

Se al contrario non venga concessa questa facoltà di acquisto separato della garanzia, avverrà una rilevazione dei costi correlati alla garanzia come accantonamento in accordo allo IAS 37.

Affinchè si verifichi questa seconda soluzione, l’IFRS 15 fornisce una serie di indicatori che devono essere rispettati:

- La garanzia non deve essere prevista dalla legge;
- Il periodo coperto dalla garanzia deve essere molto lungo;
- La tipologia e natura delle attività (tasks) che il venditore deve porre in essere non sono correlate alla sola “assurance” di buon funzionamento del prodotto.

Up-front fees non rimborsabili⁴⁵

È frequente in alcuni settori l’addebito al cliente di una fee al momento della stipula del contratto, che non è rimborsabile (es. joining fees, contributo di attivazione o di installazione, ecc.)

È importante ai fini contabili verificare il legame con la fee e la PO.

Qualora la fee non rimborsabile si riferisse al trasferimento di beni/servizi al cliente, verrà intesa come una PO separata con relativa rilevazione del corrispettivo allocato come ricavo nel momento in cui la “performance obligation” è soddisfatta.

Se al contrario, la condizione di partenza non venisse soddisfatta, ovvero la fee non si riferisse al trasferimento di beni e servizi al cliente, la rilevazione del ricavo si avrebbe quando futuri beni/servizi siano trasferiti (potrebbe includere anche i periodi per futuri contratti).

⁴⁵ Dott. Francesco Caligiore, *IFRS 15- Revenues from contracts with customers*.KPMG. Milano- 30 Marzo 2015.

2.5 UN PARTICOLARE TIPO DI RICAVO: LE COMMESSE⁴⁶

Ho avuto modo di leggere ed analizzare un interessante dispensa dell'Ordine dei Dottori Commercialisti che mi ha permesso di comprendere a pieno il funzionamento di una categoria, forse la più frequente, di ricavi ovvero il ricavi da commessa su lavori in corso.

Nel presente studio saranno analizzate, dapprima, le regole (nazionali e internazionali) previste per la contabilizzazione dei lavori in corso su

ordinazione di durata ultrannuale, per poi affrontarne i riflessi sulla determinazione della base imponibile IRES.

Per l'individuazione del corretto trattamento fiscale delle commesse pluriennali distinguere se il soggetto che esegue i lavori redige il bilancio IAS/IFRS *compliant* ovvero adotta gli *standard* nazionali e, in quest'ultimo caso, se è riconducibile nell'ambito delle micro-imprese oppure no.

Lo *standard* contabile nazionale applicabile ai lavori in corso su ordinazione è l'OIC 23 (versione dicembre 2016).

Il principio contabile definisce (paragrafo 5) un lavoro in corso su ordinazione (o commessa) “*un contratto, di durata normalmente ultrannuale, per la realizzazione di un bene (o una combinazione di beni) o per la fornitura di beni o servizi non di serie che insieme formino un unico progetto, ovvero siano strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro utilizzazione finale. I lavori su ordinazione sono eseguiti su richiesta del committente secondo le specifiche tecniche da questi richieste. I lavori in corso su ordinazione sono normalmente affidati con contratti di appalto o altri atti aventi contenuti economici simili (ad esempio, la vendita di cosa futura o alcuni tipi di concessioni amministrative) concernenti la realizzazione di opere, edifici, strade, ponti, dighe, navi, impianti, la fornitura di servizi direttamente correlati alla realizzazione di un'opera (ad esempio, servizi di progettazione) o la fornitura di più beni o servizi pattuiti come oggetto unitario*”.⁴⁷

Il corrispettivo contrattuale di una commessa in prima rilevazione “*può essere pattuito unitariamente per l'intera opera o frazionatamente per singole opere o per ciascuna fase*” (OIC 23, par. 48).

⁴⁶ Lavori in corso su ordinazione di durata ultrannuale: profili contabili e fiscali alla luce della nuova derivazione rafforzata di Valeria Russo. Fondazione Nazionale dei Commercialisti. 14 Giugno 2018

⁴⁷ OIC 23. Dicembre 2016.

L'OIC 23, permette con il ricorrere di determinate condizioni, la “segmentazione” di una commessa in più fasi ovvero di “raggruppare” più commesse trattandole come un'unica commessa.

Il par. 49 per quanto concerne il *segmenting*, prevede che, quando il contratto relativo a una commessa fa riferimento a varie opere o varie fasi, “è possibile utilizzare i corrispettivi frazionati previsti dal contratto per alcune fasi dello stesso per determinare i ricavi maturati su tali fasi ovvero per valutare le opere svolte per tali fasi, purché si verifichino varie condizioni.

È necessario infatti che il contratto preveda più fasi o opere separate ma di facile identificazione soprattutto in termini di costi e ricavi per ciascuna fase. È fondamentale che le commesse siano realizzate simultaneamente o in sequenza continua così che i piani economici presentino costi comuni.

Il codice civile prevede che i lavori in corso su ordinazione possono essere valutati in base ai costi di produzione (criterio della commessa completata, *ex art. 2426, co. 1, n. 9, c.c.*), ovvero possono essere iscritti in bilancio sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza (criterio della percentuale di completamento, *ex art. 2426, co. 1, n. 11, c.c.*).

Nel caso di lavori in corso su ordinazione di durata ultrannuale si applica il criterio della **percentuale di completamento** se sono soddisfatte le condizioni previste dai par. 43-46 dell'OIC 23, altrimenti la valutazione dei lavori è effettuata secondo il criterio della commessa completata.

Le condizioni che devono ricorrere per poter valutare la commessa con il metodo della percentuale di completamento sono molteplici ma è fondamentale che esista un contratto vincolante per le parti che ne definisca chiaramente le obbligazioni e, in particolare, il diritto al corrispettivo per l'appaltatore e che sia possibile stimare con ragionevole certezza che il diritto al corrispettivo per l'appaltatore maturi via via che i lavori vengano eseguiti.

La seconda metodologia contabile è il metodo della **commessa completata** (OIC 23, par. 80), “*i ricavi ed il margine di commessa sono riconosciuti solo quando il contratto è completato, ossia alla data in cui avviene il trasferimento dei rischi e benefici connessi al bene realizzato o i servizi sono resi*”. Si considera avvenuto il trasferimento dei rischi e benefici “*quando sono rispettate le seguenti condizioni* ovvero quando ad esempio la costruzione del bene è completata ed accettata dal committente oppure i collaudi siano stati effettuati con esito positivo.

Tralasciando l'OIC analizziamo ora le modalità contabili espone dallo IAS 11 (par. 3) che definisce il lavoro su ordinazione come un “*contratto stipulato specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro utilizzazione finale*”.⁴⁸

Atteso che la data in cui inizia l'attività prevista dal contratto e la data di completamento della

⁴⁸ Tratto da IAS 11.

commessa sono solitamente in esercizi differenti, il problema principale concerne l'attribuzione dei ricavi e dei costi agli esercizi contabili.

In sede di rilevazione iniziale della commessa, lo IAS 11 (par. 8 e 9), nel precisare che le regole di contabilizzazione trovano di norma applicazione distintamente per ciascuna commessa, evidenzia come in alcuni casi sia necessario applicarle agli elementi di una singola commessa separatamente identificabili (*segmenting*) o a un gruppo di commesse (*combining*), allo scopo di riflettere il contenuto di una commessa o di un gruppo di commesse.

Quando il risultato di una commessa a lungo termine può essere stimato con attendibilità, i ricavi e i costi di commessa riferibili alla commessa a lungo termine devono essere rilevati rispettivamente come ricavo e costo *“in relazione allo stato di avanzamento dell'attività di commessa alla data di chiusura dell'esercizio”*.

Secondo lo IAS 11 (par. 36), *“quando è probabile che i costi totali di commessa eccederanno i ricavi totali di commessa, la perdita attesa deve essere immediatamente rilevata come costo”*.

In questo caso si rileverà una perdita.

Lo IAS 11 prescrive la rilevazione dei ricavi e dei costi con il metodo della **percentuale di completamento**, in base al quale i ricavi di commessa sono associati ai costi di commessa sostenuti per giungere allo stato di avanzamento, imputando al prospetto di conto economico complessivo i ricavi, i costi e i margini che possono essere attribuiti alla parte di lavoro completato.

Va, in primo luogo, sottolineato che l'IFRS 15 consente, allo step 5, di continuare a contabilizzare *“over time”*, se può essere dimostrato *“che la prestazione erogata dall'entità, non crei un bene che l'entità stessa potrebbe usare per un uso alternativo (ad esempio vendendo il bene ad un altro cliente) e che durante il contratto l'entità abbia diritto al pagamento a prestazione completata ad una certa data, nel caso in cui il cliente dovesse recedere dal contratto per sua scelta prima della scadenza. Questo diritto al pagamento deve essere evidenziato nel contratto o dal quadro giuridico di riferimento, deve coprire i costi sostenuti fino all'interruzione del contratto, più un ragionevole margine”*.

In seconda istanza, per la rilevazione dei ricavi in più esercizi, dobbiamo richiamare un concetto già esposto in precedenza.

L'IFRS 15 individua due metodi che consentano l'iscrizione in bilancio di quote di lavori in corso per le quali è effettivamente avvenuto il trasferimento del controllo al cliente nel corso del tempo.

Si tratta del:

- a) metodo degli *output* basato sulla misurazione diretta del valore per il cliente dei beni e

servizi trasferiti a una certa data relativamente ai rimanenti beni e servizi promessi nel contratto (per esempio, il metodo basato sul numero di unità prodotte o unità consegnate);

b) metodo basato sugli *input* utilizzati dall'entità a una certa data per adempiere a un obbligo di prestazione, relativamente agli *input* totali attesi necessari per l'adempimento complessivo dell'obbligazione stessa (per esempio il tempo trascorso in proporzione del tempo stimato totale).

Una peculiare disciplina è poi stata introdotta dall'IFRS 15 per la contabilizzazione dei costi per l'ottenimento e l'adempimento dei contratti.

In particolare, i costi incrementali per l'ottenimento del contratto – da rilevare in bilancio come “attività” se l'entità prevede di recuperarli – sono definiti come i “*costi che l'entità sostiene per ottenere il contratto con il cliente e che non avrebbe sostenuto se non avesse ottenuto il contratto*”, come, ad esempio, le commissioni di vendita.

Viceversa, non sono costi per l'ottenimento del contratto quei costi che sarebbero stati sostenuti anche nel caso in cui il contratto non fosse stato ottenuto come ad esempio le spese per la partecipazione a una gara di appalto.

I costi per l'adempimento del contratto, qualora non rientrino nell'ambito di applicazione di un altro principio, devono essere rilevati se sono correlati al contratto, sono recuperabili e di natura incrementale.

Tali costi, una volta capitalizzati, devono essere ammortizzati “*sistematicamente e in modo corrispondente al trasferimento al cliente dei beni o servizi ai quali l'attività si riferisce*”.

L'eventuale perdita per riduzione di valore, quale costo di conto economico, nella misura in cui il valore contabile dell'attività (relativa ai predetti costi di ottenimento e di adempimento del contratto) non sia più recuperabile dai futuri margini contrattuali.

CAPITOLO TERZO

3.1 Applicazione pratica: settore delle comunicazioni.⁴⁹

Questo principio di nuova applicazione ha comportato come era previsto rilevanti impatti.

Ora cerchiamo di analizzare gli impatti che questo nuovo standard ha apportato nel settore dei servizi prima e nel settore dei prodotti dopo.

L'International Accounting Standards Board (IASB) ed il Financial Accounting Standard Board (1) (FASB) avevano già rispettivamente emesso il framework complessivo per la rilevazione dei ricavi ma le linee guida contenute nell'IFRS 15 sono molto più dettagliate delle previsioni contenute negli attuali IFRS per la rilevazione dei ricavi, in quanto includono estese guide operative ed esempi illustrativi, e potranno comportare significativi cambiamenti che hanno bisogno di essere pianificati con molta attenzione.

Gli IFRS adopter hanno dovuto cominciare da subito ad analizzare gli impatti di questo nuovo standard sia per i cambiamenti delle modalità con le quali le vendite verranno rilevate nel futuro, ma anche e soprattutto per gli impatti economici e patrimoniali della transizione al nuovo standard. Sono infatti permessi approcci differenti che possono avere un effetto significativo sugli ammontari rilevati a conto economico e stato patrimoniale.

Per le entità che operano nel settore delle telecomunicazioni le novità sono state molte e rilevanti, una prima analisi indica che i seguenti aspetti potrebbero rivestire una significativa rilevanza:

- la separazione contabile di un contratto in due o più componenti;
- il trattamento di un contratto che prevede il diritto di recesso;
- la gestione delle modifiche contrattuali;

⁴⁹ Francesco Ballarin, IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni. Amministrazione & Finanza n. 5/2017

- la capitalizzazione dei costi per l'ottenimento del contratto;
- le rettifiche per tener conto del time value of money (la componente finanziaria).

Gli IFRS adopter hanno dovuto cominciare da subito ad analizzare gli impatti di questo nuovo standard sia per i cambiamenti delle modalità con le quali le vendite verranno rilevate nel futuro, ma anche e soprattutto per gli impatti economici e patrimoniali della transizione al nuovo standard. Sono infatti permessi approcci differenti che possono avere un effetto significativo sugli ammontari rilevati a conto economico e stato patrimoniale.

Per le entità che operano nel settore delle telecomunicazioni le novità sono state molte e rilevanti, una prima analisi indica che i seguenti aspetti potrebbero rivestire una significativa rilevanza:

- la separazione contabile di un contratto in due o più componenti;
- il trattamento di un contratto che prevede il diritto di recesso;
- la gestione delle modifiche contrattuali;
- la capitalizzazione dei costi per l'ottenimento del contratto;
- le rettifiche per tener conto del time value of money (la componente finanziaria).

Ma facciamo un passo indietro per comprendere la portata del cambiamento; l'FRS conteneva in precedenza una guida in merito al unbundling (separazione) dei contratti in una o più parti del contratto al contrario l'IFRS 15 contiene delle linee guida molto dettagliate perciò le entità dovranno modificare le loro attuali modalità di contabilizzazione ed il loro approccio per essere compliant con le nuove regole.

Tutto questo avrà un impatto considerevole sulle modalità di rilevazione delle vendite e dei profitti ed anche se non quantificabili ora, è probabile che l'impatto nel settore delle comunicazioni sia significativo.

Quello che si è cercato di attuare in questo modo è una normativa più dettagliata negli attuali IFRS in quanto la precedente aveva portato all'utilizzo di criteri giudiziali nell'interpretare arbitrari (si pensi ad esempio ai contratti di telefonia che includono la fornitura gratuita di un telefono in contropartita al pagamento di un canone mensile per un periodo minimo di tempo).

Alcune entità hanno trattato il costo del telefono come una spesa di marketing, mentre altri hanno differito il costo del device ammortizzandolo lungo il periodo minimo di durata del contratto.

In altri casi le entità hanno rilevato i ricavi per la vendita del telefono, ma per un importo pari al costo dello stesso. L'applicazione dell'IFRS 15 comporterà che le vendite che deriveranno dal contratto saranno allocate ad ogni componente (c.d. "performance obligations") (3).

In questo modo all'inizio di ogni contratto l'entità rileverà le vendite e i profitti che sono attribuibili alla fornitura del device. Mettendo a confronto questo atteggiamento contabile con il precedente, si avrà ovviamente la rilevazione di più vendite e profitti all'inizio del contratto e minori vendite e profitti lungo il periodo contrattuale.

Un discorso particolare andrà compiuto per le garanzie in quanto come per altri beni e servizi le apparecchiature per la telecomunicazione sono spesso vendute con una garanzia che opera in maniera adeguata per uno specifico periodo di tempo. Si tratta di una componente ponderante nel settore ma già nel capitolo 2 ne è stata data ampia raccomandazione.

I prodotti standard delle entità che operano nel settore delle telecomunicazioni possono essere venduti per un periodo di tempo specifico (per esempio 12 mesi) con la possibilità o il diritto per il cliente di rinnovare il contratto a scadenza (per esempio per ulteriori 12 mesi) con uno sconto rispetto al prezzo di vendita iniziale. In questo caso i corrispettivi ricevuti per i primi 12 mesi verranno suddivisi tra i 12 mesi iniziali e i successivi 12 mesi di rinnovo, così le vendite relative alla possibilità o il diritto di rinnovare il contratto saranno differite e rilevate in un periodo futuro.

Di conseguenza, ci si aspetta che la quasi totalità delle entità operanti nel settore telecomunicazioni dovrà valutare attentamente come l'IFRS 15 cambierà il timing e il profilo della revenue recognition. Ciò richiederà inoltre un cambiamento nei processi e nei sistemi informativi. In particolar modo nelle società con significativi volumi di vendite e con contratti che concedono un largo range di opzioni ai propri clienti.

3.2 Diritto di restituzione e passività per rimborsi futuri

Spesso nel settore delle telecomunicazioni, le vendite sono accompagnate dal diritto di restituzione concesso al cliente, secondo il quale questi è titolato a chiedere un rimborso (per esempio il cliente può recedere dal contratto entro un determinato periodo di tempo senza penali), ottenendo un credito che può essere utilizzato per un altro acquisto o un altro prodotto in cambio.

La vendita non viene rilevata per il relativo bene o servizio, sebbene questi siano già stati trasferiti al cliente a patto che il venditore si aspetta che il cliente eserciti il proprio diritto di restituzione.

Invece una passività per rimborsi futuri è rilevata unitamente ad un'attività per il diritto di recuperare l'asset originale (a seconda che l'elemento da recuperare abbia o meno un valore). Il paragrafo 55 dell'IFRS 15 infatti prevede che quando l'entità riceve dal cliente un corrispettivo che prevede di rimborsare in tutto o in parte al cliente il corrispettivo ricevuto, essa deve rilevare una passività per

rimborsi futuri.

La passività per rimborsi futuri è valutata pari all'importo del corrispettivo ricevuto (o ricevibile) a cui l'entità si aspetta di non avere diritto. La passività per rimborsi futuri (e la corrispondente modifica del prezzo dell'operazione e, di conseguenza, la passività derivante da contratto) deve essere aggiornata alla data di chiusura di ogni esercizio per tenere conto dei cambiamenti di circostanze.

3.3 La gestione delle modifiche contrattuali

I clienti hanno spesso l'opzione di modificare il proprio contratto aggiungendo (o anche diminuendo) il numero dei minuti di conversazione inclusi nel loro pacchetto e di includere o togliere ulteriori servizi.

L'IFRS 15 include una guida dettagliata che, in base alle modalità con le quali il contratto può essere modificato, prevede che il cambiamento sia rilevato retrospettivamente (con un aggiustamento immediato ai ricavi verso l'alto o verso il basso) oppure prospetticamente; con rilevazione prospettica qualora gli effetti della modifica contrattuale siano rilevati nei periodi futuri.

Come è ovvio attendersi le nuove regole potranno portare ad un significativo cambiamento nell'operatività dell'entità in quanto gli attuali IFRS contengono delle linee guida limitate, oltre al fatto che nel passato sono stati adottati una varietà di approcci. Ci potranno pertanto essere significativi cambiamenti nella modalità di rilevazione dei ricavi delle vendite.

In aggiunta alle guidance molto dettagliate per la rilevazione dei ricavi, l'IFRS 15 contiene dei criteri per determinare quando i costi per l'acquisizione di un contratto debbano essere rilevati come un'attività o quando debbano essere spesi.

L'IFRS 15 sul tema è restrittivo in quanto permette di considerare solo i costi incrementali per l'ottenimento del contratto di conseguenza solo quei costi che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato ottenuto sono capitalizzabili; invece i costi on-going per lo svolgimento dell'attività non sono capitalizzabili in quanto questi costi si sarebbero sostenuti indipendentemente dall'ottenimento dello specifico contratto. Sebbene si possa sostenere che alcuni costi risulterebbero inferiori se un'entità non fosse coinvolta nell'ottenere un contratto di vendita, l'IFRS 15 non permette che i contratti vengano analizzati on a portafoglio basis. Invece il focus è sui costi incrementali attribuibili ad ogni singolo contratto. Una volta identificati i costi incrementali per l'ottenimento del contratto con il cliente, l'entità deve contabilizzarli come attività, se prevede di recuperarli, tipicamente tramite i profitti che verranno generati dai relativi contratti. Queste attività sono poi ammortizzate in base al trasferimento dei beni o servizi cui si riferiscono. Sarà necessario determinare, ricorrendo ad una stima, il periodo appropriato per il loro ammortamento.

Quali rettifiche bisogna operare per tener conto del time value of money?

I contratti nel settore delle telecomunicazioni possono prevedere incassi dai clienti che non corrispondono alle tempistiche con le quali vengono riconosciuti i ricavi. Se la componente finanziaria è significativa, l'IFRS 15 prevede che i ricavi debbano essere rettificati per tener conto della componente finanziaria implicita.

Come espediente pratico, l'entità non è tenuta a rettificare l'importo promesso del corrispettivo per tener conto degli effetti di una componente di finanziamento significativa se all'inizio del contratto l'entità si aspetta che l'intervallo di tempo tra il momento in cui l'entità trasferirà al cliente il bene o servizio promesso e il momento in cui il cliente effettuerà il relativo pagamento non supererà un anno.

Nella maggior parte dei casi le rettifiche per la componente finanziaria sono richieste quando il cliente paga in anticipo o in ritardo. I pagamenti dilazionati comportano la rilevazione di un provento finanziario e una riduzione delle vendite (in quanto il venditore sta finanziando il suo cliente) mentre i pagamenti in anticipo comportano la rilevazione di un onere finanziario ed un incremento (differimento) dei ricavi (in quanto il venditore nella sostanza si sta finanziando dal suo cliente).

L'approccio del nuovo IFRS 15 si propone di riflettere il cash selling price del bene o del servizio sottostante al momento in cui è trasferito al cliente.

Ciò si manifesta in quelle transazioni che includono una componente finanziaria significativa che viene suddivisa in due parti: una relativa alla vendita del bene o servizio, l'altra relativa al contratto di finanziamento. Ad ogni modo le implicazioni per i processi interni e i sistemi informativi che dovranno identificare quando una componente finanziaria debba essere identificata e rilevata, potranno essere significativi.

Gli utilizzatori dei bilanci ed i Regulator, hanno spesso criticato la disclosure degli IFRS dicendo che in taluni casi appariva inadeguata e priva di coesione con le altre informazioni riportate nel bilancio. Ciò ha comportato delle difficoltà nella comprensione delle stime effettuate per la rilevazione e valutazione dei ricavi.

Di conseguenza sono state incluse nell'IFRS15 delle disposizioni in materia di informativa con l'obiettivo che l'entità fornisca informazioni sufficienti per consentire agli utilizzatori del bilancio di comprendere la natura, l'importo, la tempistica e il grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari provenienti dai contratti con i clienti. Per conseguire questo obiettivo, l'entità deve fornire informazioni quantitative e qualitative su tutti i seguenti elementi:

a) i contratti da essa conclusi con i clienti;

b) i giudizi significativi, e gli eventuali cambiamenti di giudizio, formulati ai fini dell'applicazione del presente principio a detti contratti; e

c) le attività rilevate a titolo dei costi sostenuti per ottenere o eseguire i contratti con i clienti.

Ciò significa inoltre che, anche se l'entità conclude che gli effetti del nuovo standard sulla revenue recognition non sono significativi, potranno essere richiesti cambiamenti nel sistema interno e nei processi informativi per collezionare tutte le informazioni richieste dal nuovo standard. In aggiunta ad una guideline dettagliata, sono stati specificati gli obiettivi dell'informativa nel suo complesso ed è stato specificato che non è necessario che le note integrative riportino le informazioni immateriali e che le disposizioni sulla disclosure non devono essere usate come una check-list. Questo perché alcune informazioni integrative possono essere molto rilevanti per alcune entità o settori industriali, ma irrilevanti per altri. Ciò può essere visto come un incoraggiamento a prestare molta più attenzione alle informazioni che vengono incluse in bilancio. Ad ogni modo ciò comporta ancora una volta una pianificazione accurata delle attività propedeutiche ben prima dell'entrata in vigore del nuovo standard.

L'IMPATTO DI UN CAMBIAMENTO DI METODO SUL BILANCIO: ANALISI DI CASI EMPIRICI

3.2 DALLA TEORIA ALLA PRATICA... ANALISI Telecom⁵⁰

TIM è un marchio del gruppo Telecom Italia S.p.A. attivo in Italia e in Brasile.

È stato il primo operatore a consolidarsi nel mercato italiano ed uno dei primi a livello europeo in questo campo, originariamente con il sistema analogico TACS.

Fino a luglio 2015, TIM, inizialmente acronimo di Telecom Italia Mobile, era associata soltanto ai servizi di telefonia mobile.

Da gennaio 2016, con l'arrivo della nuova identità societaria, diventa il brand unico per tutti i servizi e le offerte di Telecom Italia S.p.A. nel campo delle telecomunicazioni.

Giungere a questa situazione attuale non è stata una cosa così banale ma frutto di una fusione per incorporazione, di cui ho avuto modo di leggere nella Relazione Finanziaria emessa a riguardo da TIM, resa necessario dai cambiamenti in atto nella domanda di servizi di telecomunicazioni, dall'aumento della pressione competitiva e dagli elementi di discontinuità nello scenario tecnologico che stanno spingendo verso una progressiva attenuazione delle tradizionali distinzioni fra le diverse aree di business, fisso e mobile.

Crescita e redditività in un contesto di forte competizione e di pressione sui prezzi questi gli obiettivi della convergenza per poter sviluppare le potenzialità offerte dalle nuove tecnologie.

A fronte di tutto questo alla fine del 2017 è stato avviato un processo di integrazione che ha condotto da una parte alla semplificazione della struttura proprietaria del business mobile ottimizzando la struttura patrimoniale e finanziaria di Telecom Italia, risultante dalla fusione, con TIM SPA

L'adozione di un nuovo modello organizzativo, che ha ricondotto la responsabilità di gestione e sviluppo dei servizi di telecomunicazioni fissi e mobili e dei servizi internet in un'unica unità operativa è stato allora il passo successivo reso, d'altronde, più urgente dall'accelerazione dell'evoluzione degli scenari tecnologici e competitivi con i quali il Gruppo si trova a misurarsi.

L'incorporazione di Tim Italia S.p.A. nella controllante Telecom Italia S.p.A. costituisce il naturale completamento, sotto il profilo societario dell'indicato processo di integrazione in quanto il superamento della dicotomia societaria agevolerà ancor più il perseguimento degli spazi sinergici individuati, con un impiego più efficiente delle risorse umane e materiali: evitando duplicazioni e dispersioni, si conseguiranno risparmi di costo, che andranno a beneficio di quanti hanno investito nell'impresa.

Dal versante della clientela, si è già legittimamente previsto un miglioramento delle funzionalità e degli standard qualitativi dei servizi resi, ovvero l'introduzione di servizi totalmente nuovi.

Offerta innovativa, nuova porterà il manifestarsi di una domanda ad oggi inespressa a condizioni competitive; opportunità che soddisferanno operatori già presenti sul mercato dell'ICT o su mercati affini, vuoi da nuovi operatori, che, del resto, troveranno barriere all'ingresso sempre

⁵⁰ Tratto da Relazione finanziaria semestrale Telecom 2018.

meno gravose, a fronte della maggiore diffusione delle tecnologie abilitanti in maniera continuativa.

Telecom Italia segnerà insomma il compimento del processo d'integrazione avviato lo scorso anno, fermo restando naturalmente il rispetto di tutti gli obblighi di natura regolatoria e antitrust ai quali Telecom Italia è soggetta. In particolare, l'integrazione delle attività non cancellerà la separazione contabile, a fini regolatori, dei servizi resi.

TIM si occupa della realizzazione delle infrastrutture di rete ultrabroadband e della diffusione dei servizi di ultima generazione. Al 31 marzo 2017 TIM ha oltre 11,2 mln di collegamenti fissi retail in Italia e 9,4 mln di accessi broadband (7,3 mln retail e 2,1 mln wholesale). Nel mercato mobile italiano, TIM ha oltre 29,4 mln di linee; in Brasile, con 61,9 mln di linee, TIM Brasil è una delle più grandi società di Telecomunicazioni del Paese.

TIM redige e pubblica in via volontaria i Resoconti Intermedi di Gestione del primo e del terzo trimestre di ciascun esercizio.

I dati consolidati inclusi nel Resoconto Intermedio di Gestione al 31 marzo 2018 del Gruppo TIM sono stati predisposti in conformità ai principi contabili IFRS emessi dallo IASB e recepiti dalla UE; detti dati non sono sottoposti a revisione contabile.

I criteri contabili e i principi di consolidamento adottati sono omogenei a quelli utilizzati in sede di Bilancio Consolidato del Gruppo TIM al 31 dicembre 2017, fatta eccezione per l'adozione dei nuovi principi contabili adottati a partire dal 1° gennaio 2018 i cui effetti sono illustrati nel capitolo "Adozione dei nuovi principi IFRS 9 e IFRS 15" riportato in allegato e a cui si fa rimando per ulteriori dettagli.

Per permettere la comparabilità delle risultanze economico-patrimoniali del primo trimestre 2018 con i corrispondenti periodi dell'esercizio precedente, nel presente comunicato sono esposti i dati economici e i saldi patrimoniali "confrontabili", predisposti secondo i precedenti principi contabili (IAS 39, IAS 18, IAS 11 e relative Interpretazioni).

Il Gruppo TIM utilizza, in aggiunta agli indicatori finanziari convenzionali previsti dagli IFRS, alcuni indicatori alternativi di performance, al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione economica e della situazione patrimoniale e finanziaria. In particolare, gli indicatori alternativi di performance si riferiscono a: EBITDA; EBIT; variazione organica dei ricavi, dell'EBITDA e dell'EBIT; EBITDA margin e EBIT margin; indebitamento finanziario netto contabile e rettificato

A partire dal primo gennaio 2018, il gruppo Tim applica i principi contabili ifrs 9 (strumenti finanziari) e ifrs 15 (ricavi provenienti da contratti con i clienti). Per permettere la comparabilità delle risultanze economico-patrimoniali del primo semestre 2018 con i corrispondenti periodi dell'esercizio precedente, dunque la società diffonde i dati economici e i saldi patrimoniali 'confrontabili', predisposti secondo i precedenti principi contabili.

In data 22 settembre 2016 è stato emesso il Regolamento UE n. 2016/1905 che ha recepito a livello comunitario l'IFRS 15 (Ricavi provenienti da contratti con i clienti) e le relative modifiche.

Inoltre, in data 31 ottobre 2017 è stato emesso il Regolamento UE n. 2017/1987 che ha recepito i chiarimenti all'IFRS 15.

L'IFRS 15 sostituisce i principi che disciplinavano la rilevazione dei ricavi, ovvero, lo IAS 18 (Ricavi), lo IAS 11 (Lavori in corso su Ordinazione) e le relative interpretazioni sulla rilevazione dei ricavi (IFRIC 13 Programmi di fidelizzazione della clientela, IFRIC 15 Accordi per la costruzione di immobili, IFRIC 18 Cessioni di attività da parte della clientela e SIC 31 Ricavi – Operazioni di baratto comprendenti attività pubblicitaria).

Il Gruppo TIM applica il metodo *retrospettivo* semplificato con la rilevazione dell'effetto cumulativo della prima applicazione del principio a rettifica del patrimonio netto di apertura e lasciando invariati i periodi comparativi precedenti.

Ha scelto una metodologia intermedia contract by contract volta ad analizzare ogni singolo co

L'adozione dell'IFRS 15 incide sulla rilevazione dei ricavi delle offerte fisso e mobile nonché sulla rilevazione dei costi contrattuali. Non ci sono impatti sui flussi di cassa. Seguono le principali differenze rispetto ai precedenti principi contabili (IFRS 15 vs IAS 18, IAS 11 e relative Interpretazioni):

- offerte bundle (pacchetti di beni e servizi): l'allocazione dello sconto, contrattualmente previsto, a diverse performance obligation comporta con l'IFRS 15 un'anticipazione del riconoscimento dei ricavi con la conseguente iscrizione di un *contract asset* e, in alcuni casi, un differimento dei ricavi con l'iscrizione di una *contract liability*.

Questo in quanto l'IFRS 15 richiede una presentazione separata delle attività e passività contrattuali nel bilancio.

Al contrario, prima dell'IFRS 15, i principi esistenti richiedevano la presentazione del “valore netto” per ogni contratto, corrispondente o a quanto è dovuto da parte del cliente (attività), o a quanto è dovuto al cliente (passività).

- ricavi di attivazione / installazione: con i precedenti principi contabili erano differiti lungo la durata attesa del rapporto con la clientela; con l'IFRS 15 tali tipologie di ricavo, non essendo relative a performance obligation separate, sono allocate alle diverse obbligazioni contenute nel contratto, con un anticipo nel riconoscimento dei ricavi.
- costi contrattuali (costi di ottenimento e costi di adempimento di un contratto): con i precedenti principi contabili erano già oggetto di differimento (capitalizzazione o risconto) e rilevati a conto economico in funzione della durata attesa del rapporto contrattuale e della tipologia di cliente. Con l'applicazione dell'IFRS 15, tale impostazione, fatte salve alcune riclassifiche dei costi contrattuali e la ridefinizione - in taluni casi - del perimetro di detti costi, è rimasta sostanzialmente confermata.

Tali costi, specificamente riferibili a nuovi contratti singolarmente identificabili, generano risorse utilizzate per soddisfare il contratto e saranno recuperati per mezzo dei ricavi derivanti dai contratti medesimi.

Per tale motivo questi costi, principalmente commissioni, sono ammessi alla capitalizzazione ai sensi dell'IFRS 15 e saranno rilevati come attività contrattuale in sede di prima applicazione del principio.

L'impatto complessivo netto (effetti fiscali inclusi) derivante dall'adozione dell'IFRS 15 sul patrimonio netto consolidato al 1° gennaio 2018 (data di transizione) è di entità non significativa e deriva principalmente dall'effetto combinato di:

- ridefinizione del perimetro delle tipologie di costi contrattuali oggetto di risconto (effetto negativo);
- nuovo modello di rilevazione dei ricavi di attivazione / installazione e iscrizione del contract asset connesso al riconoscimento anticipato dei ricavi nelle offerte bundle (effetto positivo).

Ma ora cerchiamo di verificare l'impatto che tutto questo ha avuto in termini numerici.

Il Consiglio di Amministrazione di TIM si è riunito oggi sotto la presidenza di Fulvio Conti per approvare il Resoconto Intermedio di Gestione al 31 marzo 2018.

Su base organica i **ricavi totali consolidati** sono sostenuti in particolare dalla performance positiva dei **ricavi da servizi** a livello di Gruppo (+3,1% YoY), in Italia (+2% YoY) e in Brasile (+6,4% YoY).

L'**EBITDA reported di Gruppo** (pari a 1,9 miliardi di euro) sconta l'effetto degli oneri operativi non ricorrenti pari a 95 milioni di euro. I costi non ricorrenti sono principalmente connessi all'accantonamento a copertura della sanzione da 74,3 milioni di euro comminata lo scorso 8 maggio 2018 in relazione alla presunta infrazione della norma "Golden Power", già contestata da TIM e per la quale a breve presenterà ricorso. L'**EBITDA organico**, al netto dei componenti non ricorrenti, si attesta a 2 miliardi di euro, con un incremento dell'**1,8% YoY**.

Il **segmento mobile domestico** continua la sua evoluzione positiva, con un'eccezionale crescita del **4,7% YoY** dei **ricavi totali**, supportati in particolare dall'aumento della **penetrazione BB e UBB** (rispettivamente +158k clienti e +354k clienti), per una base clienti attiva totale di 27,4 milioni di clienti (+1,4%). In forte incremento anche i **ricavi da servizi** in rialzo del **3,7% YoY**. L'ARPU Human è cresciuto del 4,6% YoY.

Il segmento **fisso domestico** ha confermato il suo andamento positivo, un aumento del 2,3% YoY nei **ricavi da servizi retail**; grazie a net adds totali sull'UBB pari a 634k (314k retail e 319k wholesale), TIM chiude il periodo a 3,8 milioni di linee UBB attive. Il posizionamento premium di TIM, rafforzato dagli **ulteriori avanzamenti in termini di copertura**, è basato su **nuove offerte più semplici e flessibili**, una migliore acquisizione clienti attraverso diversi canali (online, direct e negozi fisici), e da una **proposta sempre più convergente**. Di conseguenza, il settore fisso domestico registra una solida **crescita dell'ARPU**, sia nel segmento Consumer (+2,7% YoY) sia nel BB (+10,9%), confermando il positivo posizionamento di TIM.

Grazie a nuove offerte e partnership sui contenuti, la strategia convergente è in crescita costante e ha permesso di **incrementare la base clienti sul Fisso di TIMVISION del 6,5% trimestre su trimestre**.

L'**EBITDA organico sul Domestic** ha subito l'effetto negativo delle negoziazioni in corso con le OOSS per il rinnovo dell'accordo di Solidarietà del Personale, scaduto a fine 2017. Al netto dei proventi una tantum, il dato risulta in aumento dell'**1,3% YoY**.

Prosegue il trend di recupero del **Brasile**, con un'**accelerazione della generazione di cassa** confermata da una straordinaria crescita del 40% YoY dell'EBITDA meno Capex. Anche l'**ARPU mobile** registra un'impennata notevole, +13,8% YoY. La Business Unit presenta, infine, un incremento **del 4,8% YoY sui ricavi totali**, supportata da un aumento del mobile post-paid e del fisso

broadband.

La **Posizione Finanziaria Netta Rettificata di Gruppo** è pari a 25,5 miliardi di euro, ed è impattata negativamente dal rimborso IVA per effetto dello *split payment*, che ha assorbito circa 400 milioni nel primo trimestre; al netto di tale impatto, il dato è in diminuzione di 150 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2017.

RISULTATI DEL GRUPPO TIM⁵¹

I **ricavi** del primo trimestre 2018 ammontano a **4.709 milioni di euro**. I ricavi confrontabili del primo trimestre 2018 ammontano a 4.742 milioni di euro, in calo dell'1,6% rispetto al primo trimestre 2017 (4.819 milioni di euro): al positivo andamento dei ricavi della Business Unit Domestic (+62 milioni di euro) si è contrapposta la riduzione della Business Unit Brasile (-144 milioni di euro) interamente correlata all'effetto cambio negativo di 191 milioni di euro, in assenza del quale la crescita sarebbe stata pari a 47 milioni di euro.

L'analisi dei ricavi del primo trimestre 2018, a parità di principi contabili, ripartiti per settore operativo in confronto al primo trimestre 2017 è il seguente:

(milioni di euro)	1° Trim. 2018 confrontabile		1° Trim. 2017		Variazioni		
		peso %		peso %	assolute	%	% organica
Domestic	3.709	78,2	3.647	75,7	62	1,7	2,0
<i>Core Domestic</i>	3.481	73,4	3.395	70,5	86	2,5	2,5
<i>International Wholesale</i>	286	6,0	310	6,4	(24)	(7,7)	(4,3)
Brasile	1.037	21,9	1.181	24,5	(144)	(12,2)	4,8
Altre Attività	–	–	-	-	-		
<i>Rettifiche ed elisioni</i>	(4)	(0,1)	(9)	(0,2)	5		
Totale consolidato	4.742	100,0	4.819	100,0	(77)	(1,6)	2,7

L'**EBITDA** del primo trimestre 2018 è pari a **1.817 milioni di euro**. L'EBITDA confrontabile del primo trimestre 2018 ammonta a 1.893 milioni di euro (1.990 milioni di euro nel primo trimestre 2017) e si riduce di 97 milioni di euro (-4,9%) con un'incidenza sui ricavi del 39,9% (41,3% nel primo trimestre 2017; -1,4 punti percentuali).

L'EBITDA organico evidenzia una variazione negativa per 35 milioni di euro (-1,8%) rispetto al primo

⁵¹ Tratto da Relazione Finanziaria Telecom semestrale 2018.

trimestre 2017, con un'incidenza sui ricavi in riduzione di 1,9 punti percentuali, passando dal 41,8% del primo trimestre 2017 al 39,9% del primo trimestre 2018.

Il Gruppo TIM ha registrato nel primo trimestre 2018 oneri operativi non ricorrenti per complessivi 95 milioni di euro (24 milioni di euro nel primo trimestre 2017, a parità di tassi di cambio) principalmente riferibili all'accantonamento a fronte della sanzione pecuniaria pari 74,3 milioni di euro, irrogata per l'asserita violazione dell'articolo 2 del D.L. 15/3/2012 n. 21 (cosiddetto "Golden Power") con provvedimento dell'8 maggio 2018. La società ha già impugnato il provvedimento della Presidenza del Consiglio del settembre 2017 che aveva sancito la asserita violazione, da parte di TIM, dell'obbligo di notifica, ai sensi della disciplina Golden Power, dell'intervenuto controllo di Vivendi S.A. La società sta inoltre procedendo ad impugnare il provvedimento che impone la richiamata sanzione pecuniaria, in quanto ritiene di disporre di valide argomentazioni giuridiche per opporsi alle citate decisioni della Presidenza del Consiglio ed ottenerne l'annullamento.

L'EBITDA organico, al netto della componente non ricorrente, è pari a 1.988 milioni di euro e presenta una variazione positiva dell'1,8%.

Il dettaglio dell'EBITDA comparabile del primo trimestre 2018 e l'incidenza percentuale del margine sui ricavi del primo trimestre 2018 in confronto con il primo trimestre 2017 (a parità di principi contabili, ripartito per settore operativo) è il seguente:

(milioni di euro)	1° Trim. 2018 Confrontabile		1° Trim. 2017		Variazione		
		peso %		peso %	assolute	%	% organica
Domestic	1.533	81,0	1.621	81,5	(88)	(5,4)	(5,3)
<i>% sui Ricavi</i>	<i>41,3</i>		<i>44,4</i>			<i>(3,1) pp</i>	<i>(3,2) pp</i>
Brasile	365	19,3	372	18,7	(7)	(1,9)	16,6
<i>% sui Ricavi</i>	<i>35,2</i>		<i>31,6</i>			<i>3,6 pp</i>	<i>3,6 pp</i>
Altre Attività	(5)	(0,3)	(4)	(0,2)	(1)		
<i>Rettifiche ed elisioni</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(1)</i>	<i>-</i>	<i>(1)</i>		
Totale consolidato	1.893	100,0	1.990	100,0	(97)	(4,9)	(1,8)
<i>% sui Ricavi</i>	<i>39,9</i>		<i>41,3</i>			<i>(1,4) pp</i>	<i>(1,9) pp</i>

L'EBIT del primo trimestre 2018 è pari a **764 milioni di euro**. L'EBIT confrontabile del primo trimestre 2018 ammonta a 806 milioni di euro in riduzione di 59 milioni di euro (-6,8%) rispetto al primo trimestre 2017 (865 milioni di euro), con un'incidenza sui ricavi del 17,0% (17,9% nel primo trimestre 2017, -0,9 punti percentuali).

L'EBIT organico evidenzia una variazione negativa di 45 milioni di euro (-5,3%) con un'incidenza sui ricavi pari al 17,0% (18,4% nel primo trimestre 2017).

L'EBIT del primo trimestre 2018 sconta l'impatto negativo di oneri netti non ricorrenti, per complessivi 95 milioni di euro (24 milioni di euro nel primo trimestre 2017, a parità di tasso di cambio). In assenza di tali oneri la variazione organica dell'EBIT sarebbe risultata positiva per 26 milioni di euro (+3,0%), con un'incidenza sui ricavi del 19,0%.

L'Utile del primo trimestre 2018 attribuibile ai Soci della Controllante si attesta a **216 milioni di euro** – il dato comparabile è pari a 250 milioni di euro (200 milioni di euro nel primo trimestre 2017).

Il **personale** del Gruppo al 31 marzo 2018 è pari a **59.489** unità, di cui 49.584 in Italia (59.429 unità al 31 dicembre 2017, di cui 49.689 in Italia).

Gli investimenti industriali, pari a 660 milioni di euro, sono così ripartiti per settore operativo:

(milioni di euro)	1° Trim. 2018	1° Trim. 2018 confrontabile		1° Trim. 2017		Variazione (a-b)
		(a)	peso %	(b)	peso %	
Domestic	507	533	76,8	631	75,9	(98)
Brasile	153	161	23,2	200	24,1	(39)
<i>Rettifiche ed elisioni</i>	-	-	-	-	-	-
Totale consolidato	660	694	100,0	831	100,0	(137)
<i>% sui Ricavi</i>	<i>14,0</i>	<i>14,6</i>		<i>17,2</i>		<i>(2,6) pp</i>

A parità di principi contabili applicati, nel primo trimestre 2018 gli investimenti industriali sono pari a 694 milioni di euro, in riduzione di 137 milioni di euro rispetto al primo trimestre 2017.

In particolare:

- la **Business Unit Domestic** presenta investimenti pari a 533 milioni di euro, in diminuzione di 98 milioni di euro rispetto al primo trimestre 2017 per effetto di una continua attenzione nelle scelte di capital allocation basate su logiche di priorità strategiche e redditività
- la **Business Unit Brasile** registra investimenti pari a 161 milioni di euro, in riduzione di 39 milioni di euro rispetto al primo trimestre 2017. Escludendo l'impatto dovuto alla dinamica dei tassi di cambio, pari a 32 milioni di euro, la riduzione è pari a 7 milioni di euro. Gli investimenti sono stati indirizzati principalmente al rafforzamento dell'infrastruttura della rete ultra broadband mobile e allo sviluppo del business fisso broadband di TIM Live.

Il **flusso di cassa della gestione operativa di Gruppo** è negativo per 17 milioni di euro (positivo per 361 milioni di euro nel primo trimestre 2017). Il maggior fabbisogno del primo trimestre 2018 è

principalmente afferibile al versamento del saldo dell’IVA da parte di TIM S.p.A. per circa 400 milioni di euro (nessun versamento nel primo trimestre 2017), connesso all’introduzione in Italia del meccanismo del c.d. “split payment” da luglio 2017.

L’Indebitamento Finanziario Netto rettificato ammonta a 25.537 milioni di euro al 31 marzo 2018, con una variazione in aumento di 229 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2017 (25.308 milioni di euro). L’indebitamento finanziario netto contabile al 31 marzo 2018 è pari a 26.494 milioni di euro, in aumento di 403 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2017 (26.091 milioni di euro).

Il **margin di liquidità** è pari a **7.879 milioni di euro** ed è calcolato considerando:

- la “Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti” e i “Titoli correnti diversi dalle partecipazioni” per complessivi 2.879 milioni di euro (4.568 milioni di euro al 31 dicembre 2017);
- l’ammontare della nuova Revolving Credit Facility stipulata a gennaio 2018, pari a 5.000 milioni di euro.

Tale margine consente una copertura delle passività finanziarie del Gruppo TIM in scadenza almeno per i prossimi 24 mesi.

Ho avuto modo non solo di leggere ma anche di confrontarmi in maniere informale con alcuni esponenti del gruppo ed è emerso a mio parere una situazione contrastante.

Un principio che pare lasciare una eccessiva volatilità ma forse non solo questo citato IFRS 15, forse la nostra normativa, forse la nostra storia ma penso che in generale la normativa internazionale non tuteli poi così tanto quella che doveva essere l’armonizzazione e la confrontabilità dei bilanci.

Primo punto controverso il cosiddetto stand alone selling price perché parte da un assunto ovvero rilevare i prezzi di listino confrontandoli con quelli di vendita. Questo si rende possibile nei casi di prodotti ma più complesso per i servizi in quanto probabilmente non è così ovvio stimare il costo di un giga o per lo meno non è un concetto così semplice

Un sistema che permette troppa discrezionalità soprattutto nella conta dei ricavi in aumento o in diminuzione a seconda delle esigenze di bilancio dell’azienda stessa...

Se ad esempio, la TIM proponesse un pacchetto mensile del prezzo di 10 euro comprendente 1000 minuti, 1000 messaggi e TIM VISION dovremmo considerare che TIM VISION ha uno stand alone selling di 6 euro ma questo non vuol dire certo che la TIM fatturi solo sui media.

Quindi da questo piccolo esempio riusciamo a comprendere un minimo come con questa metodologia sia semplice avvallare i ricavi a proprio piacimento.

In pratica in TIM per rendere applicativo l’IFRS 15 ha implementato i propri sistemi SAP ma il problema principale è stato ovviamente determinato dalla forma dei contratti in essere in particolare in per questa azienda si tratta di meri contratti clienti/TELECOM.

A differenza di altri competitors hanno applicato un sistema intermedio contract by contract, distanziando grandi utenti e consumers, fotografando i contratti attivi al 1 gennaio

In pratica consta di una contabilità a principio IFRS che espone in bilancio la differenza adjustment.

Tutto questo si è reso necessario per i contratti vecchi che non sono stati modificati mentre i nuovi sono stati stipulati alla luce della nuova normativa.

Questa metodologia ha indubbiamente esposto l'azienda a costi enormi e capacità elaborativa elevatissimo. Ha comportato contratti enormi da modificare poi disclosure di bilancio e corrispondenti oneri aggiunti dell'amministrazione finanza e controllo oltre che indubbiamente cambiamenti nelle offerte.

3.3 Analisi LUXOTTICA⁵²

Come secondo caso aziendale ho scelto di analizzare Luxottica.

Luxottica è leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali da sole e da vista di elevata qualità tecnica e stilistica, di lusso e sportivi, affermatasi negli anni grazie alla lungimiranza e le capacità imprenditoriali del suo fondatore, Luigi Del Vecchio, che nel 1961 diede inizio all'attività ad Agordo.

Tra i suoi principali punti di forza, un portafoglio marchi forte ed equilibrato che include brand iconici di proprietà come Ray-Ban, uno dei brand di occhiali più conosciuti al mondo, Oakley, marchio leader nel segmento sport e performance, Vogue Eyewear, Persol, Oliver Peoples, Alain Mikli e Arnette. I marchi in licenza includono Giorgio Armani, Burberry, Bulgari, Chanel, Coach, Dolce&Gabbana, DKNY, Ferrari, Michael Kors, Miu Miu, Paul Smith, Prada, Ralph Lauren, Starck Eyes, Tiffany & Co., Tory Burch, Valentino e Versace.

Cominciamo ad analizzare alcune informazioni contabili riscontrabili nel Bilancio Consolidato 2017 redatto da Luxottica ai sensi degli standards IAS/IFRS per poter comprendere come la stessa si sia preparata all'applicazione dell'IFRS 15— “Revenue from contracts with customers”.

Nella relazione Finanziaria 2017 pubblicata da Luxottica, possiamo rintracciare quali sono i principi che la società non ha applicato nel bilancio 2017 ma che si renderanno obbligatori al 1° gennaio 2018. Tra questi figura l'IFRS 15, emesso a maggio 2014 e modificato nell'aprile 2016, che introduce un nuovo modello in cinque fasi applicabile ai ricavi derivanti da contratti con i clienti.

L'IFRS 15 prevede la rilevazione dei ricavi per un importo che riflette il corrispettivo a cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento di merci o servizi al cliente. In questo caso, quindi, l'impresa deve valutare quanto previsto nel contratto e identificare l'obbligazione “di fare” presente in quest'ultimo.

Successivamente, nel determinare il corrispettivo della transazione, andrà poi considerato l'effetto di eventuali riduzioni, sconti, rimborsi, incentivi o altre casistiche. Il corrispettivo, inoltre, dovrà tenere conto del valore temporale del denaro nel caso vengano concordati significativi termini di dilazione. L'Ifrs 15 contiene poi specifiche disposizioni riguardanti le modifiche contrattuali prevenendo l'ipotesi della contabilizzazione come se si trattasse di un nuovo contratto.

Infine, l'impresa dovrà rilevare, nel caso sia concesso al cliente il diritto di reso, i ricavi per l'importo del corrispettivo che si attende di avere diritto di ricevere al netto dei prodotti trasferiti per i quali si attende il reso e, conseguentemente, la passività per l'ammontare che si attende di dover restituire al cliente. In aggiunta, poi, andrà rilevata l'attività per il diritto a recuperare i prodotti venduti oggetto di reso al netto di eventuali costi previsti per il recupero.

Il principio è obbligatorio per gli esercizi che iniziano il 1 gennaio 2018 o successivamente e il Gruppo intende adottare, ai fini della transizione, l'applicazione retrospettiva che comporterà la riesposizione, nel 2018, dei saldi comparativi dell'esercizio 2017. Seppur consentito dal principio, il Gruppo non ha ritenuto di applicare anticipatamente l'IFRS 15.

⁵² Tratto da Relazione Finanziaria Luxottica semestrale 2018.

Si riportano di seguito i passaggi della sezione Principali criteri di valutazione del bilancio consolidato al 31 dicembre 2017 modificati in seguito all'adozione dell'IFRS 15.

Come è possibile leggere il Gruppo opera nello sviluppo, produzione e commercializzazione di montature da vista ed occhiali da sole.

Per questo motivo i ricavi comprendono:

- (i) corrispettivi per vendite di beni a clienti (sia all'ingrosso sia al dettaglio);
- (ii) corrispettivi per prestazioni di servizi: tra cui corrispettivi da prestazioni di servizi di assicurazione e di servizi amministrativi collegati alle attività nel campo della cura della vista nonché corrispettivi derivanti dagli esami della vista e dai servizi ad essi collegati;
- (iii) corrispettivi per vendite di beni agli affiliati (franchisees) nonché altri ricavi derivanti dai rapporti con gli affiliati, quali royalty basate sulle vendite e ricavi derivanti da addebiti iniziali effettuati nell'ambito del rapporto di franchising.

Sulla base del modello in cinque fasi introdotto dall'IFRS 15, il Gruppo procede alla rilevazione dei ricavi dopo aver identificato i contratti con i propri clienti e le relative prestazioni da soddisfare (trasferimento di beni e/o servizi), determinato il corrispettivo cui ritiene di avere diritto in cambio del soddisfacimento di ciascuna di tali prestazioni, nonché valutato la modalità di soddisfacimento di tali prestazioni (adempimento in un determinato momento versus adempimento nel corso del tempo).

In particolare, il Gruppo procede alla rilevazione dei ricavi solo qualora risultino soddisfatti i seguenti requisiti (cd. requisiti di identificazione del "contratto" con il cliente):

- a) le parti del contratto hanno approvato il contratto (per iscritto, oralmente o nel rispetto di altre pratiche commerciali abituali) e si sono impegnate a adempiere le rispettive obbligazioni; esiste quindi un accordo tra le parti che crea diritti ed obbligazioni esigibili a prescindere dalla forma con la quale tale accordo viene manifestato;
- b) il Gruppo può individuare i diritti di ciascuna delle parti per quanto riguarda i beni o servizi da trasferire; c) il Gruppo può individuare le condizioni di pagamento dei beni o servizi da trasferire;
- d) il contratto ha sostanza commerciale;
- ed e) è probabile che il Gruppo riceverà il corrispettivo a cui avrà diritto in cambio dei beni o servizi che saranno trasferiti al cliente.

Qualora i requisiti sopra esposti non risultino soddisfatti, i relativi ricavi vengono riconosciuti quando:

- (i) il Gruppo ha già soddisfatto trasferito beni e/o erogato servizi al cliente e la totalità, o la quasi totalità, del corrispettivo promesso dal cliente è stata ricevuta e non è rimborsabile; o
- (ii) il contratto è stato sciolto e il corrispettivo che il Gruppo ha ricevuto dal cliente non è rimborsabile.

Qualora i requisiti sopra esposti risultino invece soddisfatti, il Gruppo applica le regole di riconoscimento di seguito descritte.

Nel corso del 2017 il Gruppo ha sostanzialmente completato la valutazione degli effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 15 nei successivi esercizi cercando di far emergere quali sarebbero state le aree di interesse così identificate.⁵³

⁵³ Tratto da Bilancio 2017 Luxottica.

- Contabilizzazione delle advertising fee⁵⁴ corrisposte dai franchisee⁵⁵ – i contratti di franchising⁵⁶ stipulati dal Gruppo, con particolare riferimento alle catene Pearle e OPSM, prevedono l’addebito ai franchisee di una fee per la gestione e l’esecuzione di iniziative pubblicitarie e di marketing. A seguito delle analisi svolte per l’implementazione del principio IFRS 15, si è ritenuto che tale servizio rappresenti una *performance obligation separata* su cui il Gruppo esercita il controllo prima del trasferimento al cliente; il Gruppo opera quindi come principal in tali transazioni

Anzitutto è dunque necessario stabilire quali siano le *obbligazioni di performance* da prendere in considerazione. Il principio contabile chiarisce che sono da considerarsi obbligazioni di performance sia quelle stabilite contrattualmente sia quelle derivanti dall’aspettativa ingenerata nella clientela che, sebbene non previsto contrattualmente, l’impresa consegnerà un bene o presterà un servizio.

Nello specifico, il principio contabile richiede di utilizzare i seguenti criteri per stabilire se un bene o servizio da trasferire al cliente è da considerarsi distinto:

- a) il cliente può trarre benefici dal bene/servizio ricevuto utilizzandolo autonomamente oppure in combinazione con altre risorse prontamente disponibili; e
- b) l’impegno dell’entità di trasferire il bene/servizio è identificabile separatamente dagli altri impegni nel contratto.

Nella pratica ciò significa che vi è una significativa integrazione tra le diverse obbligazioni di performance. Ciò accade quando è previsto un servizio di integrazione tra le diverse prestazioni del contratto che fa sì che l’output del contratto sia percepito dal cliente come un unicum; alcuni servizi o beni del contratto apportano modifiche significative ad altri beni o servizi previsti dal contratto; e vi è un’elevata integrazione in natura fra i vari beni e servizi di talché non possono essere trasferiti indipendentemente.

Nel caso preso in esame da Luxottica questa integrazione così rilevante non si sarebbe manifestata portando ad avere performance obligation separate.

Con l’adozione dell’IFRS 15 il Gruppo procederà a riclassificare tra i ricavi le fee derivanti da tale servizio, per un importo complessivo compreso in un range di circa Euro 25 – 30 milioni, che secondo le attuali policy contabili sono classificate a riduzione delle spese di pubblicità.

Tale riclassifica non comporterà nessuna modifica al patrimonio netto del Gruppo e al suo risultato

- Contabilizzazione di alcuni costi sostenuti per l’acquisizione e l’adempimento di contratti – nell’ambito della prestazione di servizi amministrativi collegati alle attività nel campo della cura della vista, il Gruppo sostiene costi per l’acquisizione e l’adempimento di contratti aventi durata pluriennale, tipicamente pari a quattro anni. Tali costi, specificamente riferibili a nuovi

⁵⁴ Fee: molti Franchisor prevedono che la fase dell’affiliazione sia accompagnata da un compenso economico a carico del nuovo Franchisee.

⁵⁵ È la società o il singolo imprenditore che si affilia a un sistema di Franchising firmando un contratto con il Franchisor

⁵⁶ Il Franchising è un contratto in base al quale una parte (Franchisor) concede la disponibilità all’altra (Franchisee) di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale inserendo l’affiliato in un sistema costituito da una pluralità di Affiliati, giuridicamente indipendenti, al fine di commercializzare determinati beni o servizi.

contratti singolarmente identificabili, generano risorse utilizzate per soddisfare il contratto e saranno recuperati per mezzo dei ricavi derivanti dai contratti medesimi.

Per tale motivo questi costi, principalmente commissioni, sono ammessi alla capitalizzazione ai sensi dell'IFRS 15 e saranno rilevati come attività contrattuale in sede di prima applicazione del principio. L'impatto stimato sul patrimonio netto del Gruppo alla data di applicazione retrospettiva, 1 gennaio 2017, è di circa Euro 10 milioni; al lordo degli effetti fiscali, l'impatto positivo atteso sul risultato operativo e sul risultato netto del Gruppo risulta essere irrilevante;

Cerchiamo di comprendere le motivazioni di questa operazione.

Alla luce del nuovo IFRS 15 risulta che solo i costi incrementali legati all'ottenimento del contratto (quelli che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato stipulato) ritenuti recuperabili, devono essere capitalizzati. Esaminiamo adesso singolarmente e più in dettaglio i punti chiave.

Vediamo cosa succedeva prima dell'IFRS 15 in quanto prima di siglare un contratto con un cliente, una Società solitamente sostiene dei costi, che talvolta possono essere significativi (ad esempio costi legali, commissioni di vendita, ecc.). Per i principi contabili vigenti questi costi possono essere riconosciuti come attività a determinate condizioni.

L'IFRS 15 va oltre fornendo una definizione restrittiva dei costi che devono essere riconosciuti come attività al momento della stipula del contratto. Solo i costi che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato siglato (tipicamente, le commissioni di vendita), sono riconosciuti come attività, a condizione che sia probabile che vengano recuperati in futuro. Pertanto la prassi attuale verrà con molta probabilità modificata.

Dovrebbe anche essere possibile riconoscere come attività i costi relativi a un contratto che non è ancora stato siglato, ma per cui ci sono alte probabilità che lo stesso sia concluso tra le parti. (mazars insight magazine settembre2017)

- Presentazione delle attività e passività contrattuali in bilancio - l'IFRS 15 richiede una presentazione separata delle attività e passività contrattuali nel bilancio. Ciò comporterà alcune riclassificazioni in relazione, principalmente, al fondo resi che è attualmente incluso in altra voce di bilancio (fondi rischi a breve termine).

Anche in questo caso ho cercato di analizzare quanto in sintesi riportato da Luxottica.

Infatti prima dell'IFRS 15, i principi esistenti richiedevano la presentazione del "valore netto" per ogni contratto, corrispondente o a quanto è dovuto da parte del cliente (attività), o a quanto è dovuto al cliente (passività). Questo ammontare include i costi sostenuti alla data di riferimento, più i ricavi riconosciuti, meno la somma delle perdite rilevate e acconti fatturati. Pertanto non include acconti ricevuti dal cliente.

Alcune Società presentano tali "valori netti", direttamente nello stato patrimoniale in linee separate. Altre forniscono queste informazioni nelle note al bilancio.

L'IFRS 15, diversamente, si applica ai "contract assets" e "contract liabilities", così come definiti dal principio.

Questi concetti si applicano a tutti i contratti con i clienti, indipendentemente dalla linea di business e dall'industria. La presentazione su "diverse linee" dipenderà dalla materialità di queste poste alla luce delle altre voci di bilancio.

I “contract assets and liabilities” differiscono dalle “compensazioni” in quanto devono riflettere la relazione tra la prestazione della Società ad un certa data con il pagamento effettuato dal cliente alla stessa data.

In pratica, un “contract asset” corrisponderà generalmente ad una fattura da emettere.

Un “contract liability” è rilevato dall’entità per contabilizzare gli acconti da parte dei clienti, nel caso in cui l’obbligo di prestazione non sia stato soddisfatto, o sia stato soddisfatto in una misura inferiore rispetto ai corrispettivi ricevuti a titolo di acconto.

I “contract assets” dovrebbero essere presentati separatamente dai crediti, che corrispondono ai ricavi fatturati per i servizi forniti. I costi di ottenimento e di adempimento di un contratto, che sono stati capitalizzati saranno inoltre presentati separatamente. Anche le passività riconosciute per contratti onerosi (quando viene identificata una perdita a completamento di un contratto) saranno presentati separatamente in bilancio.

L’IFRS 15 pertanto elimina la rappresentazione netta in bilancio per un determinato contratto ma sarà possibile rilevare le due differenti posizioni in bilancio in maniera distinta.

Generalmente quando l’impresa adempie alla propria obbligazione (performance obligation) la net position si sbilancia a suo vantaggio, si registra quindi un incremento patrimoniale misurato da un’attività (contract asset). Se è il cliente ad adempiere per primo all’obbligazione contrattuale, ad esempio pagando un anticipo, la net position si sbilancia a suo favore, conseguentemente l’impresa rileverà una passività patrimoniale (contract liability).

Quando la net position dà luogo all’iscrizione in bilancio di un’attività la contropartita contabile è il ricavo. Dunque il ricavo è iscritto al conto economico nel momento in cui l’impresa adempie alla propria performance obligation.

L’informativa fornita nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2017 deve essere letta insieme alla presente relazione intermedia sulla gestione, che include un approfondimento sui rischi e le incertezze che possono influire sui risultati operativi o sulla situazione patrimoniale-finanziaria del gruppo facente capo a Luxottica Group S.p.A. (di seguito anche “Società”, “Capogruppo”, “Luxottica”, “Luxottica Group” o, insieme alle sue controllate, “Gruppo”).

Nel corso dei primi sei mesi del 2018 non sono intercorse variazioni rispetto a quanto riportato al 31 dicembre 2017.

Andamento economico (Euro/000)	Per i sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione %
	2018	% vendite nette	2017 Riesposto	% vendite nette	
Vendite nette^(a)	4.552.547	100,0%	4.931.632	100,0%	(7,7%)
Costo del venduto ^(a)	1.617.514	35,5%	1.716.197	34,8%	(5,8%)
Utile lordo industriale	2.935.032	64,5%	3.215.435	65,2%	(8,7%)
Spese di vendita ^(a)	1.441.661	31,7%	1.548.836	31,4%	(6,9%)
Royalties	81.222	1,8%	89.126	1,8%	(8,9%)
Spese di pubblicità ^(a)	240.332	5,3%	266.411	5,4%	(9,8%)
Spese generali e amministrative	409.132	9,0%	442.523	9,0%	(7,5%)
Totale spese operative	2.172.346	47,7%	2.346.897	47,6%	(7,4%)
Utile operativo	762.686	16,8%	868.538	17,6%	(12,2%)
Proventi finanziari	8.944	0,2%	8.458	0,2%	5,7%
Oneri finanziari	(34.160)	(0,8%)	(70.746)	(1,4%)	(51,7%)
Altri proventi/(oneri) netti	(2.635)	(0,1%)	45.524	0,9%	>(100%)
Totale altri proventi/(oneri)	(27.850)	(0,6%)	(16.763)	(0,3%)	(66,1%)

Utile ante imposte	734.836	16,1%	851.775	17,3%	(13,7%)
Imposte sul reddito ^(a)	(203.908)	(4,5%)	(288.275)	(5,8%)	(29,3%)
Utile netto	530.928	11,7%	563.500	11,4%	(5,8%)
Di cui attribuibile					
- al Gruppo ^(a)	530.191	11,6%	562.041	11,4%	(5,7%)
- agli Azionisti di minoranza	738	0,0%	1.459	0,0%	(49,4%)

(a) Saldi del primo semestre 2017 riesposti per riflettere gli effetti dell'applicazione dell'IFRS 15, per approfondimenti si rinvia a quanto descritto alla Nota 3 – Nuovi principi contabili delle note di commento al bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2018

Nella relazione finanziaria semestrale 2018 emergono i medesimi impatti riscontrati in precedenza con alcune modifiche ed integrazioni che è bene analizzare per poter avere un quadro d'insieme sull'attuale applicazione contabile.

- Contabilizzazione delle advertising fees corrisposte dai franchisees – A seguito delle analisi svolte, si è pervenuti alla stessa conclusione sopra citata ovvero che tale servizio rappresenta una performance obligation separata su cui il Gruppo esercita il controllo prima del trasferimento al cliente; il Gruppo opera quindi come principal in tali transazioni. In applicazione dell'IFRS 15, il Gruppo ha provveduto a riclassificare tra i ricavi le fee derivanti da tale servizio, per un importo complessivo pari a Euro 27,3 milioni sull'intero esercizio 2017 (Euro 14,3 milioni per il semestre chiuso al 30 giugno 2017). Tali fee risultavano classificate a riduzione delle spese di pubblicità nel prospetto di conto economico consolidato. La riclassifica effettuata non ha comportato modifiche al risultato operativo di Gruppo né alcuna variazione del risultato netto del periodo.
- Contabilizzazione delle fees per rinnovamento e/o miglioramento locali – trattasi di fees addebitate ai franchisees a fronte di interventi di rinnovamento e/o miglioramento dei locali di vendita (cd. Site Development Services Addendum o SDSA) che venivano interamente riconosciute tra i ricavi nell'esercizio in cui veniva svolto l'intervento. A seguito delle analisi svolte, si è concluso che tale servizio non costituisce una performance obligation separata nell'ambito del contratto di franchising. In applicazione dell'IFRS 15 il Gruppo ha pertanto provveduto a riconoscere il relativo ricavo lungo la durata del rapporto di franchising riconoscendo nella situazione patrimoniale-finanziaria una passività corrispondente alle quote di ricavo di competenza di esercizi successivi. I costi sostenuti per tali interventi sono invece rilevati come attività contrattuale in sede di prima applicazione del principio. L'impatto negativo complessivamente rilevato sul risultato operativo e sull'utile netto di periodo è risultato irrilevante. Al 31 dicembre 2017 la passività complessivamente iscritta in bilancio ammonta ad Euro 2,4 milioni (di cui Euro 1,9 milioni tra le passività non correnti), mentre i costi capitalizzati ammontano a Euro 0,9 milioni (di cui 0,6 milioni tra le passività correnti).
- Per quanto riguarda i costi capitalizzati l'impatto riconosciuto nel patrimonio netto di Gruppo alla Note di commento al bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2018 Pagina 9 di 47 data di applicazione retrospettica, 1° gennaio 2017, è pari a Euro 7,0 milioni. Al 31 dicembre 2017, il totale dei costi capitalizzati tra le attività immateriali, al netto dei relativi fondi di ammortamento, è pari a Euro 11,7 milioni, mentre l'impatto positivo rilevato sul

risultato operativo e sull'utile netto di periodo, al lordo degli effetti fiscali, è risultato irrilevante.

- Presentazione delle attività e passività contrattuali in bilancio - l'IFRS 15 richiede la presentazione separata delle attività e passività contrattuali nel bilancio come già in precedenza spiegato. Ciò ha comportato l'identificazione, all'interno della voce Fondi rischi a breve termine della componente legata alla passività per resi attesi da clienti, nonché all'interno della voce Altre attività correnti della corrispondente attività. Sono inoltre separatamente identificati nelle note di bilancio relative alle Altre attività correnti e Altre attività non correnti, i costi per l'acquisizione e l'adempimento di contratti con clienti aventi durata pluriennale.

Il Gruppo provvede inoltre ad effettuare una stima dell'effetto dei possibili resi da clienti che è un altro dei cardini dell'IFRS 15.

Tale effetto è contabilizzato quale componente variabile del corrispettivo contrattuale con la contestuale presentazione di una passività per resi e della corrispondente attività nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, rispettivamente in Fondi rischi a breve termine e Altre attività correnti (con separata indicazione della quota relativa all'effetto IFRS 15 all'interno delle rispettive note). Tale stima è basata sia sulle politiche e sulle prassi adottate dal Gruppo in tema di diritto ai resi, sia sui dati storici dell'andamento dei resi sulle vendite. I componenti variabili del corrispettivo (effetto sconti e resi) sono riconosciuti in bilancio solo qualora sia altamente probabile che non si verifichi in futuro un significativo aggiustamento dell'importo dei ricavi rilevati. Non vi sono altri obblighi post-consegna oltre alle garanzie sui prodotti, laddove previsto dalla normativa locale; tali garanzie non costituiscono una prestazione separata e sono contabilizzate in accordo con lo IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets.

- Altri aggiustamenti – a seguito degli aggiustamenti in precedenza descritti, con l'adozione dell'IFRS 15, altre voci degli schemi principali di bilancio sono state rettificare come necessario. Tra queste, le imposte differite, le imposte e gli utili a nuovo. Inoltre, sono state rettificare le differenze cambio derivanti dalla conversione di bilanci esteri.
- Presentazione ed informativa richiesta – come richiesto dall'IFRS 15, il Gruppo ha disaggregato i ricavi derivanti da contratti con la clientela in categorie che rappresentano come la natura, l'ammontare, le tempistiche e le incertezze dei ricavi e dei flussi di cassa sono condizionati da fattori economici (si veda Nota 27 – Informazioni sul conto economico consolidato). Il Gruppo ha presentato anche l'informativa sulle relazioni tra l'informativa disaggregata sui ricavi e l'informativa sui ricavi presentata per ogni settore (si veda Nota 5 – Informazioni per settori di attività).

Conclusioni

L'obiettivo di questo lavoro è stato l'analisi di quelli che sono stati i cambiamenti causati dal progetto di revisione dei principi concernenti la rilevazione dei ricavi, intrapreso dallo IASB e dal FASB nell'ambito della convergenza tra standards nazionali, europei ed internazionali.

Il punto di partenza è stata la descrizione dell'iter che innanzitutto ha condotto all'applicazione dei principi contabili internazionali in Italia e poi in un secondo momento ho cercato di analizzare i ricavi e le loro modalità contabili.

La dicotomia tra IASB e FASB ha portato nei due ordinamenti giuridici, Italiano ed Americano, ha comportato una notevole divergenza nelle pratiche di rilevazione dei ricavi da parte delle imprese, tali da causare problematiche di comparabilità.

Come ho più volte sottolineato il fenomeno della globalizzazione ha portato all'aumento delle multinazionali e ha introdotto l'esigenza da parte degli investitori di comparare imprese appartenenti ad ordinamenti diversi.

Questo ed altro ha condotto alla doppia convergenza citata sopra ovvero:

- Convergenza nei Principi IAS/IFRS;
- Convergenza tra IASB e FASB per l'analisi e l'emanazione dei principi stessi.

Il primo passo verso la convergenza si è avuto a livello comunitario, dove a seguito di varie direttive, è stato emanato il regolamento 1602/2002 che, dal 2005, ha reso obbligatorio per le società quotate in mercati europei la redazione del bilancio, d'esercizio e consolidato, secondo IAS/IFRS.

La seconda convergenza, su cui si basa la mia tesi, è stata questione molto più complessa.

Gli obiettivi sono da sempre stati ben definiti ovvero migliorare la comparabilità dei bilanci, la qualità informativa e la semplificazione della reportistica connessa al bilancio.

Ma il percorso è stato lastricato di ostacoli.

Tra i vari progetti intrapresi, quello su cui mi sono concentrata, è stato il processo di revisione dei principi contabili sul riconoscimento dei ricavi.

Ho cercato di analizzare la precedente modalità contabile in Italia ed in America per poi giungere all'effettivo IFRS 15 reso obbligatorio nei bilanci 1° Gennaio 2018 ed ha comportato non poche cambiamenti e revisioni.

Si è abbandonato un modello che riconosceva i ricavi nel momento effettivo del trasferimento della proprietà per abbracciare un nuovo modello articolato in 5 fasi distinte.

Il complesso lavoro ha comportato varie problematiche ma in particolare le aziende hanno dovuto predisporre metodi di contabilizzazione per poter comprendere eventuali impatti e arginare le difficoltà.

Il passo in avanti compiuto a livello mondiale non avrà ripercussioni solo sul sistema contabile, ma comporterà cambiamenti in tutti gli ambiti interconnessi al bilancio; si rilevano infatti, notevoli cambiamenti anche a livello fiscale.

Eventuali cambiamenti nella prassi fiscale dovranno essere comunicati dalle imprese e approvati da enti statali competenti.

Mia personale opinione è che la creazione di un unico principio contabile per la rilevazione dei ricavi è stato indubbiamente un ulteriore passo in direzione della costituzione di un mercato finanziario in cui gli investitori possano analizzare e comparare le performance di imprese diverse operanti in differenti parti del mondo, eliminando tutte le barriere all'integrazione attualmente esistenti.

Il processo è ancora lungo ed ovviamente su ogni azienda ha avuto un impatto diverso più o meno rilevante.

In questi mesi di studio ho avuto modo non solo di leggere molto ma anche di avere informali conversazioni e non solo con esponenti di varie società

Mentre senza dubbio alcune società legate al settore delle telecomunicazioni (Telecom) hanno visto nell'IFRS 15 una grande novità così come in società manifatturiere (Luxottica).

Per altri la situazione è ben diversa.

Nel Gruppo L'Oreal ad esempio ho avuto modo di constatare una situazione interessante.

Infatti il bilancio locale L'Oréal Italia SpA (non è un consolidato) viene redatto secondo gli ITA-GAAP.

Il bilancio che inviamo per la redazione del bilancio di Gruppo è invece redatto in applicazione degli IFRS; al contrario il principio IFRS15 per la contabilizzazione dei ricavi trova applicazione obbligatoria a partire dal 1 Gennaio 2018, in seguito alle verifiche preliminari effettuate, non ha comportato particolari impatti a livello di Gruppo, né a livello di filiale italiana abbiamo ravvisato casi in cui sia stato necessario un adeguamento ai fine del reporting verso la Casamadre.

È evidente quindi che l'applicazione del principio è molto condizionata dalla natura del Business e dalla discrezionalità del settore amministrativo e dalle società di consulenza.

Molto interessante è stata anche l'analisi che ho condotto della lettura della semestrale di Poste Italiane.

Poste italiane S.p.A. è una società che si occupa della gestione del servizio postale in Italia. È anche operativa nei settori finanziari, assicurativi e nella telefonia mobile.

Business diversi che hanno comportato una ulteriore difficoltà gestoria.

Poste Italiane ha applicato come Luxottica un modello semplificato nel periodo transitorio e poi una definitiva applicazione a partire dal 1° gennaio 2018.

Un modello cumulativo e non retrospettivo come le precedenti società.

Secondo questo metodo i ricavi 2017 rilevati in base allo IAS 18 non vengono riesposti in quanto il nuovo standard viene applicato a partire dalla data di prima applicazione (1° gennaio 2018).

A quest'ultima data viene rilevato un aggiustamento con contropartita riserve di utili/perdite iniziali per tener conto dei differenziali nei ricavi che sarebbero stati rilevati se fosse sempre stato applicato il nuovo standard.

Gli effetti di quanto sopra descritto generano alla data di transizione un decremento dei Risultati portati a nuovo per circa 1 milione di euro.

La principale novità introdotta è da ricondurre all'applicazione di penali nel caso in cui non vengano rispettati i tempi di consegna o lavorazione non più contabilizzate in consueti Fondi Rischi e Oneri ma in diminuzione dei ricavi.

Una novità che ha destabilizzato il settore marketing e vendite ma che si è resa necessaria in nome di questo nuovo principio.

Nella contabilizzazione del magazzino, per lo più costituito da beni per la vendita, non si è assistito a particolari impatti o diversità rispetto al passato.

Qualche impatto in più è stato ricondotto ai servizi Poste Mobile ma una dinamica poco significativa nel consolidato.

Per queste realtà l'impatto è stato irrilevante e comunque di carattere abbastanza omogeneo ma senza dubbio per tutte le società questa nuova applicazione comporterà una review dei contratti futuri da stipulare.

In conclusione ritengo però, che il lavoro compiuto dallo Iasb e dal Fasn non si esaurirà nell'emissione di un principio, rettificato al fine di alleviare le preoccupazioni esposte dalle imprese, ma sarà necessario un loro ulteriore impegno al fine di migliorarne l'applicazione, trovando rimedio alle difficoltà che solo il tempo e la pratica potranno evidenziare.

FONTI

Bibliografia e sitografia

Capodaglio G., Semprini L., Il nuovo bilancio d'esercizio., Maggioli Editore., 2016

G.C.Loraschi, La parabola della globalizzazione, *Ideazione*, nov.-dic. 2005.

Fantl, *The case against international uniformity, in management accounting*, maggio 1971

Dott. Fabio Monteduro, Dott.ssa Sonia Moi, Lezioni di economia aziendale, *Il bilancio d'esercizio: principi di redazione e schema di bilancio secondo la legislazione italiana*.

Preto, *Concertazione UE per regole comuni all'audit contabile*, Il sole 24 Ore, 1998; inoltre per un approfondimento v. Marinelli e Troina, *Revisione contabile. Note metodologiche*, Giappichelli, Torino, 1994.

Fondazione Luca Pacioli, *Osservatorio principi contabili internazionali, Gli IFRS nell'economia e nei bilanci delle imprese, L'armonizzazione contabile nell'Unione Europea*, Studio n. 4 Documento n. 13 del 22 maggio 2002

Lorenzo De Angelis, Elementi di diritto contabile, Giuffrè editore

Maldussi, Danio (2009) I concetti di fair value e costo storico nel diritto contabile francese ed italiano: riorganizzazione concettuale, implicazione semantiche e problematiche traduttivo-terminologiche in *Mediazione* 7.

E. ABATE, R. ROSSI E A. VIRGILIO, IAS/IFRS – US GAAP – Principi contabili italiani, confronto e differenze, EGEA (2008).

Amministrazione & Finanza n. 8-9/2016 Stefano Bianchi e Francesco Ballarin.

IFRS 15: Il nuovo standard per la revenue recognition.

Cattedra “Bilancio e informazione esterna d’impresa. Roma, 25 Maggio 2016. EY.

IFRS 15: Overview sul nuovo principio di revenue recognition, Mazars Insight. Settembre 2017

Dott. Francesco Caligiore, IFRS 15- Revenues from contracts with customers.KPMG. Milano- 30 Marzo 2015.

Lavori in corso su ordinazione di durata ultrannuale: profili contabili e fiscali alla luce della nuova derivazione rafforzata di Valeria Russo. Fondazione Nazionale dei Commercialisti. 14 Giugno 2018

Francesco Ballarin,IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni. Amministrazione & Finanza n. 5/2017

Relazione finanziaria semestrale Telecom 2018.

Relazione Finanziaria Luxottica semestrale 2018.

Alberto Quagli (2015), Bilancio di esercizio e principi contabili di G.Giapicelli editore-Torino.

<http://www.fondazionenazionalecommercialisti.it>

<http://www.fondazioneoic.eu>

[gazzettaufficiale.it](http://www.gazzettaufficiale.it)

<http://www.iasb.org/>

<http://www.revisorionline.it/>

http://www.ilsole24ore.com/pdf2010/SoleOnLine5/_Oggetti_Correlati/Documenti/Norme%20e%20Tributi/2011/04/principio-contabile-29.pdf

RIASSUNTO

Introduzione

L'idea per la redazione del seguente lavoro nasce dalla mia personale esperienza di tirocinio curriculare in KPMG, società di consulenza. Nell'ambito di questo percorso di tre mesi, ho avuto modo di mettere in pratica quelli che sono stati i miei studi in Consulenza Professionale e Revisione Aziendale in quanto in particolare mi sono occupata di Audit in ambito industriale.

Il seguente lavoro nasce quindi primariamente da un mio interesse personale nell'ambito dei principi contabili internazionali che ho avuto modo di approfondire non solo nel mio percorso accademico ma anche praticamente nella mia esperienza lavorativa.

Nell'ambito delle tematiche di cui mi sono occupata nella sopracitata esperienza ho avuto modo di constatare come nel tempo, ha seguito della globalizzazione e della relativa costituzione di un mercato unico, siano aumentate le multinazionali e di rimando si sia sentite da parte degli investitori l'esigenza di rendere bilanci e reportistica comparabili.

Nella prassi contabile è possibile riscontrare una chiara dicotomia tra modalità di redazione e divulgazione di standard contabili e questa dicotomia ha da sempre creato difficoltà in questo suddetto processo di armonizzazione.

La nota armonizzazione della materia contabile è un processo che l'Europa ha conosciuto già dalla fine degli anni 70 e si è contestualizzato in una convergenza tra i principi IAS/IFRS dello IASB ed i principi US GAAP del FASB.

A fronte di ciò, nell'ambito del panorama internazionale si sono susseguiti molti cambiamenti in tema di principi contabili che hanno rivestito molteplici poste di bilancio.

L'omologazione a livello internazionale si è resa necessaria proprio in forza della necessità di rendere comparabili i bilanci il più possibile ed è per questo che negli ultimi 20 anni si è passati da un sistema di regole contabili completamente localizzato ad un modello di regole contabili unico quasi a livello globale.

Tra i vari progetti intrapresi, quello su cui mi sono voluta concentrare, è il progetto di revisione e convergenza normativa del principio contabile sul riconoscimento dei ricavi.

I ricavi non sono solo fondamentali per gli utilizzatori dei bilanci per stabilire l'andamento economico e gestionale di una società, ma sono di rilevanza anche per gli analisti nella realizzazione dei report finanziari e degli indici economici, oltre che per tutti coloro che compiono valutazioni sugli investimenti in azienda e sulla loro redditività.

Nel primo capitolo ho cercato di riassumere in breve l'iter che ha portato all'armonizzazione a livello europeo che ha condotto nel 2006 l'adozione dei principi IAS/IFRS alle società quotate o con strumenti diffusi tra il pubblico.

Nella conclusione del capitolo ho analizzato i risvolti che questo cambiamento ha avuto nella normativa italiana ed in particolare il meccanismo di "costi/benefici" che ha portato a scegliere per l'omologazione.

Nel secondo capitolo, al fine di svolgere una corretta analisi, è stato analizzato l'attuale sistema contabile per la rilevazione dei ricavi in Italia e in America (dove non vi è un unico principio ma data la tipologia di impianto giuridico, numerosi documenti differenti).

L'Explosure Draft ha proposto quindi, a fronte del sopracitato processo di convergenza, l'abbandono dell'attuale riconoscimento dei ricavi, basato sul trasferimento dei rischi e benefici connessi alla proprietà, per concentrarsi sulla soddisfazione degli obblighi contrattuali dell'impresa mediante l'applicazione di un modello composto da cinque distinte fasi.

Al termine del capitolo ho, quindi, analizzato l'IFRS 15 ovvero il principi attualmente in vigore per la valutazione dei ricavi con particolare attenzione all'analisi dell'Explosure Draft pubblicato dai Board per presentare il principi.

Nel momento della stesura della suddetta tesi, l'IFRS 15 si è reso obbligatorio nell'applicazione a partire dal 1° gennaio 2018 ed ho avuto modo nel quarto capitolo di approfondire l'impatto che il principio ha avuto nei bilanci se pur in misura commisurata al poco tempo di applicazione.

Ho cercato di fornire una panoramica di alcune società italiana che si sono trovate ad affrontare questa nuova applicazione ed a doverne arginare gli impatti.

Il primo caso in esame è relativo alla società TIM, leader nel settore delle telecomunicazioni, tra l'altro uno dei settori maggiormente colpiti dall'introduzione del nuovo principio.

In seconda analisi, mi sono occupata della società Luxottica, dove anche in questo caso l'impatto è stato significativo e ben individuato dai redattori del bilancio stesso.

Si è trattato per queste imprese di un processo lento, iniziato nel 2017 con fasi transitorie di applicazione nelle quali si è studiato quasi sarebbero potuti essere i risvolti contabili ma non solo perché l'architettura dell'IFRS 15 ha impattato molto sull'aspetto legale dei contratti in essere.

Successivamente a partire dal 1° gennaio 2018 si è entrati a regime nell'applicazione del principio ai vari contratti che nella maggior parte dei casi non sono stati neppure modificati ma sicuramente d'ora in poi l'attenzione sarà più alta in tal senso.

In linea generale l'impatto più considerevoli hanno riguardato specifiche aree:

- **Il riconoscimento dei ricavi "over the time" (nel corso del tempo) non avviene più in maniera automatica:** i ricavi verranno riconosciuti "over the time" se verranno rispettate le condizioni indicate nel principio contabile di riferimento. Alcuni contratti che sono attualmente riconosciuti "over the time" potrebbero essere rilevati solo al momento del completamento della commessa e viceversa quindi questo ha portato ad un aumento generale dei ricavi.
- **Un approccio legale ai contratti e alle modifiche contrattuali:** l'IFRS 15 stabilisce precise condizioni per le quali un contratto può essere definito valido e il ricavo può pertanto essere riconosciuto. Ciò vale anche per le modifiche contrattuali
- **Impossibilità di fare compensazioni:** l'IFRS 15 elimina l'approccio della presentazione "netta" dei saldi e acconti relativi a un determinato contratto. La nuova rappresentazione richiede la contabilizzazione separata degli acconti ricevuti dal cliente (contract asset e

contract liability)

- **Un approccio restrittivo alla capitalizzazione dei costi di ottenimento del contratto:** solo i costi incrementali legati all'ottenimento del contratto (quelli che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato stipulato) ritenuti recuperabili, **devono** essere capitalizzati.

Dalla mia analisi, ho avuto modo di comprendere come l'applicazione del principio ed il suo impatto derivino molto dal Business in oggetto.

Infatti nelle conclusioni, ho citato altre società come ad esempio Poste Italiane che nonostante l'applicazione, ha riscontrato un impatto minimo in termini contabili; impatto che si è perso in termini numerici nella redazione del consolidato.

Alla data di redazione della presente tesi, l'analisi condotta è stata svolta interamente sui dati forniti dalle semestrali, dovremmo sicuramente attendere i Bilanci al 31/12 per comprendere a pieno la portata dell'impatto.

La duplice economici convergenza

Quella che gli operatori economici e non solo hanno realizzato è stata una duplice.

Duplice in quanto ha riguardato sia la convergenza della normativa comunitaria ai principi IAS/IFRS per la redazione dei bilanci d'esercizio e consolidati delle società quotate fin dal 2005 con il regolamento CE 1606/2002 ma non solo in quanto per convergenza si intende anche quel processo che ha cercato di individuare un unico set di standard contabili tra IAS/IFRS che consenta una maggiore omogeneità di rappresentazione e di interpretazione dei bilanci di imprese appartenenti a Stati diversi.

Il Parlamento Europeo ed il Consiglio hanno emanato il regolamento n. 1606⁵⁷ del 19 luglio 2002 che ha sancito l'obbligo per gli Stati membri della U.E. di uniformare i rispettivi ordinamenti interni in materia di regole per la contabilità ed i bilanci delle società i cui titoli sono negoziati nei mercati pubblici europei ai considerati principi contabili internazionali (*IAS/IFRS*, come integrati dalle interpretazioni del *Src* e successivamente dell'*IFRIC*), così da recepire i medesimi principi, quanto meno per la redazione dei bilanci consolidati, fin dall'anno 2005.

Fu il primo passo ma il deciso per condurre alla prima convergenza mentre ora ci concentreremo sulla seconda e su come quest'ultima ha influito sulla valutazione.

La Commissione Europea decide di rivedere il percorso di armonizzazione introducendo la Comunicazione 508/95/CEE, *“Armonizzazione contabile: una nuova strategia nei confronti del*

⁵⁷ L'emanazione di questo Regolamento (C.d. Regolamento IAS, del 19 luglio 2002 (pubblicato sulla Guce n. 243 dell'11 settembre 2002), nasce da una precisa strategia dell'Unione Europea, cioè quella di accelerare l'efficienza dei mercati finanziari. Così in una riunione tenutasi in Portogallo nel 2000, stabilì che il piano si sarebbe dovuto attuare entro il 2005.

processo di armonizzazione internazionale” che compara IAS/IFRS e US GAAP. Sottolineando che gli IAS sono elaborati in una visione più internazionale e quindi preferiti agli US Gaap, predisposti facendo riferimento specificamente al contesto del mercato americano.

A seguito di questi interventi normativi sono stati istituiti tre organismi ovvero l'ARC (comitato di regolamentazione contabile), l'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) e il SARG (gruppo per la revisione della consulenza in materia di principi).

La Commissione Europea durante l'armonizzazione/convergenza si fece assistere proprio da questi organismi ed in particolare dell'EFRAG che è Organizzazione privata costituita nel 2001 con sede a Bruxelles con la missione di fornire consulenza tecnica alla Commissione europea sull'applicazione degli IAS in Europa, di partecipare ai lavori dello IASB, di coordinare nell'UE l'elaborazione delle interpretazioni degli IAS.

Questo è solo un sintetico quadro d'insieme che ci aiuta a comprendere meglio la seconda convergenza che prima citavo così da procedere nell'analisi di una delle macro classi contabili più importanti ovvero i ricavi e di come la convergenza ne abbia inficiato valutazione e presentazione.

L'esigenza era quella forte di sviluppare un set di standard comuni che potessero soddisfare una varietà di differenti scenari. Innanzitutto eliminare le incoerenze e le asimmetrie esistenti attraverso la predisposizione di un Framework più robusto che permettesse di migliorare la comparabilità dei bilanci, la qualità dell'informativa e che semplificasse la stipulazione del bilancio e dei suoi documenti allegati come il rendiconto finanziario.

Dopo vari provvedimenti la spinta definitiva arrivò con la crisi economica che portò a comprendere che quella che prima era già una necessità si era resa irrimandabile e per questo su decisione del G20 il Memorandum of Understanding venne aggiornato nel 2008 e portato a termine entro il 2011. La crisi finanziaria evidenziò l'importanza che gli IFRS e gli US GAAP avessero una guidance comune sulla valutazione del fair value, in particolare con riferimento alla misurazione del fair value in situazioni di mercati illiquidi.

Ciò, diede un'accelerazione ai lavori dello IASB e del FASB , in linea anche con le raccomandazioni del G20, del Financial Stability Board e del Financial Crisis Advisory Group (costituito dallo IASB e dal FASB).

Alla luce dei commenti ricevuti sia sul DP del 2006 sia sulla Request for Views, lo IASB pubblicò nel maggio 2009, l'Exposure Draft (ED) Fair Value Measurement, in consultazione fino al 28 settembre 2009.

Lo IASB propose di sostituire le indicazioni attualmente contenute in diversi principi contabili internazionali, circa la misurazione del fair value, con un unico principio di riferimento per la sua determinazione e l'informativa da presentare. Il documento presentava un'univoca definizione di fair value.

Un'impresa dovrebbe pertanto fornire informazioni che consentano ai destinatari del bilancio di comprendere le tecniche di valutazione e gli input utilizzati per misurare il fair value di un'attività o di una passività.

La proposta dello IASB entra nel merito dei criteri utilizzabili per la stima del fair value in assenza di dati di mercato.

Tutto questo si concretizzò nella pubblicazione da parte dello IASB dell'IFRS 13 Fair Value Measurement.

I processi messi in atto nell'ambito della convergenza sono molti ma ho voluto analizzare un solo ambito che è quello dei ricavi da prima analizzando il concetto stesso e poi alla luce della convergenza IAS/IFRS vedere a cosa ha condotto.

Ricavi

I ricavi sono una componente della Macroclasse A del conto economico, si tratta di una delle aree di maggior interesse nel bilancio di un'impresa.

Se come è vero i bilanci secondo Principio Contabili Internazionali hanno come scopo quello di informare gli utilizzatori dello stesso, le informazioni in esso contenute ed in particolare i ricavi, costituiscono la base informativa per le analisi economiche, finanziarie, per gli studi sui processi di crescita, utili agli investitori al fine di prendere decisioni economiche.

Tra i progetti del Memorandum of Understanding, uno di questi è proprio il progetto in merito alla contabilizzazione dei ricavi.

Successivamente nel mese di Maggio del 2014, lo IASB ed il FASB hanno emesso un nuovo principio per la contabilizzazione dei ricavi.

Questo nuovo standard doveva sostituire gli standard applicabili per il riconoscimento dei ricavi (IAS 11 e IAS 18) e introdurre un nuovo ed unico modello per la stessa contabilizzazione.

Ovviamente l'adozione del nuovo IFRS 15 ha richiesto un'analisi dei contratti esistenti nelle diverse service line/nei diversi Paesi/nei diversi settori operativi e, se necessario, la modifica dei modelli contrattuali.

I vari operatori economici hanno condotto vere analisi per comprendere il nuovo modello ed analizzare gli impatti sui principali indicatori economici/finanziari, sul modello di business e nella predisposizione di nuovi contratti.

È stato necessario valutare gli impatti sul bilancio e organizzativi in termini di impatti sui sistemi informativi del ciclo attivo e sui report di analisi dei ricavi in quanto aree maggiormente impattanti. Tutto questo ovviamente ha avuto ripercussioni sui bilanci individuali/separati, al consolidato ed al reporting package di gruppo per la predisposizione del consolidato.

Ma cerchiamo di procedere con ordine analizzando le modalità d'approccio prima IAS/IFRS poi US GAAP concludendo il capitolo con il nuovo IFRS 15.

Il principio contabile emesso dallo IASB di riferimento per la contabilizzazione dei ricavi era lo IAS 18 – *Ricavi* che sono rilevabili quando è probabile che *i rischi e i benefici futuri ad essi correlati siano trasferiti all'acquirente e la loro valutazione sia attendibile*.

Nella disciplina degli US GAAP non esiste uno specifico principio di riferimento in quanto a fronte del sistema common law del quale è impregnato prevede numerosi documenti riguardanti la rilevazione dei ricavi in specifici settori o per tipi di transazione.

La contabilizzazione e valutazione dei ricavi è normata da diversi principi e interpretazioni, ognuna delle quali si riferisce a specifiche categorie di transazioni o a specifici settori di attività. Anche la SEC, con il SAB 104 – *Revenue Recognition in Financial Statement*, è intervenuta nella disciplina dei ricavi.

Le differenze derivanti dall'applicazione dei due corpi di principi contabili, IAS/IFRS e US GAAP, sono spesso dovute alla rigida applicazione dei criteri US GAAP .

Il criterio di riconoscimento dei ricavi è molto simile mentre esistono divergenze riguardanti la vendita di beni, gli elementi multipli, la rilevazione dei ricavi relativi ai software, i compensi di

concessione, le cessioni di terreni e fabbricati, gli accordi di vendita e di riacquisto e le transazioni non monetarie.

Ho cercato quindi in breve di analizzare queste tematiche che trovano delle discontinuità.

Vendita di beni

Sia lo IAS 18⁵⁸ che il SAB 104 elencano una serie di criteri che devono essere soddisfatti affinché sia possibile identificare e contabilizzare i ricavi derivanti dalla vendita di beni.

Entrambi gli standard stabiliscono che *il ricavo può essere rilevato solo quando l'entità ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà del bene*. In molte situazioni il SAB 104 richiede che sia effettivamente realizzata anche la consegna del bene, mentre lo IAS 18 riconosce che in alcune circostanze la consegna non sia condizione necessaria per il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi al bene .

Diversamente dagli IAS/IFRS, secondo lo standard della SEC⁵⁹ l'assenza di un contratto scritto che sottoscriva la conclusione della vendita impedisce la possibilità di iscrivere il relativo ricavo.

Elementi multipli

Mentre lo IAS 18 ne definisce solo criteri generali di rilevazione, le transazioni contenenti elementi multipli sono trattate in maniera specifica dagli US GAAP, nell'EITF 00-21 – *Revenue arrangements with multiple deliverables* e nel SAB 104.

Secondo gli US GAAP, in alcune situazioni, gli elementi multipli all'interno di un accordo di vendita dovrebbero essere contabilizzati separatamente in “separate unità di contabilizzazione”, che comprenderanno quote del corrispettivo contrattuale complessivo. L'allocazione deve avvenire in base al fair value di ogni elemento o al metodo del valore residuo.

Rilevazione dei ricavi relativi ai software

Gli US GAAP hanno senza dubbio un approccio più dettagliato ed analitico.

Spiegano infatti che gli stessi criteri previsti dal SAB 104 devono essere soddisfatti anche per la rilevazione dei ricavi relativi ai software, trattati in maniera specifica nel SOP 97-2 – *Software*

⁵⁸ IAS n.18 - IASB - Principio contabile internazionale (IAS) 3 novembre 2008, fonte sito web: <http://www.revisorionline.it/>

⁵⁹ *Security and Exchange Commission* (organismo di controllo delle borse) negli USA

revenue recognition. Quest'ultimo standard richiede che il fornitore fornisca un'evidenza obiettiva del fair value (vendor specific objective evidence VSOE) di tutti i differenti componenti che compongono il prodotto allo scopo di riconoscerne ogni specifico ricavo.

Nell'ambito degli IAS/IFRS non esiste una regola specifica, ma solo un esempio in appendice allo IAS 18.

Compensi da franchising

Per questa tipologia di corrispettivi il trattamento contabile in base agli IAS/IFRS o in base agli US GAAP risulta simile. In particolare è stabilito che *i proventi derivanti dalla vendita dei beni devono essere separati e trattati come ricavi provenienti dalla vendita di beni*. Inoltre, se l'accordo di franchising prevede che i prezzi non includano un margine di utile ragionevole per la fornitura di beni o servizi per l'entità affiliata, allora una parte del canone iniziale di franchising deve essere differita nella misura necessaria a coprire i continui costi di questi servizi.

Il FAS 45⁶⁰ – *Accounting for franchise fee revenue* disciplina in modo più specifico i casi in cui l'entità affiliante ha un'opzione di acquisto del business dell'affiliata che verrà esercitata.

Cessioni di terreni e fabbricati

Questa tipologia di ricavi è disciplinata nell'ambito degli US GAAP dal FAS 66 – *Accounting for sales of Real Estate*, il quale ritiene, come lo IAS 18, che i ricavi siano rilevabili quando i rischi e i benefici connessi alla proprietà sono trasferiti all'acquirente senza alcun coinvolgimento continuo da parte del venditore. Per valutare se la vendita è avvenuta bisogna considerare i pagamenti ricevuti dall'acquirente.

Anche in questo caso lo IAS 18 si limita a fornire solo un principio generale ed un esempio nell'appendice. Viceversa, il FAS 66 è uno standard molto dettagliato contenente sette diversi metodi di riconoscimento dei ricavi ed una serie di fasi decisionali da applicare per la determinazione del metodo più appropriato.

Accordi di vendita e riacquisto

Secondo gli IAS/IFRS, per questa tipologia di accordi deve essere accertato se il venditore ha trasferito i rischi e i benefici della proprietà all'acquirente. Nel caso in cui il trasferimento non sia

⁶⁰ Financial Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation

avvenuto il ricavo non deve essere rilevato e la contabilizzazione deve avvenire come se si trattasse di un accordo di finanziamento.

Per gli US GAAP gli accordi di vendita e riacquisto sono disciplinati dal FAS 49 – *Accounting for product financing arrangements* che tratta in modo particolare la vendita e il riacquisto delle rimanenze.

FASB e IASB sono attualmente coinvolti in un progetto comune con lo scopo di sviluppare un nuovo principio contabile comune relativo al riconoscimento dei ricavi che porterà per gli IAS/IFRS alla sostituzione degli attuali IAS 18 e IAS 11.

Nel 2008 le commissioni hanno pubblicato un documento di discussione nel quale si proponeva un unico modello di riconoscimento dei ricavi applicabile in modo coerente sia nei diversi settori che nelle diverse aree geografiche ed un modello basato sui cambiamenti di specifiche attività e passività per eliminare le carenze e le incongruenze esistenti in alcuni concetti e norme.

Con l'IFRS 15- Revenue from contract with customers è l'equivalente nuova guidance degli US GAAP, l'International Accounting Standard Board (IASB) ed il Financial Accounting Standard Board (FASB) hanno finalmente prodotto un unico riferimento comune per la rilevazione dei ricavi.

Il nuovo IFRS 15 è molto più dettagliato dei precedenti in quanto include una molteplicità di linee guida operative ed esempi illustrativi, e potranno indicare significativi cambiamenti che potranno implicare significativi cambiamenti.

Sarà quindi necessario cominciare a pensare agli impatti di questo nuovo standard sia in termini di modalità di rilevazione dei ricavi delle vendite nel futuro ma anche in termini di impatti economici e patrimoniali della transazione.

Procediamo da prima ad analizzare il principio stesso e poi i suoi impatti.

Innanzitutto i risvolti dipendono dal modello adottato previsto dal nuovo standard.

- **Retrospective Method**: questo metodo richiede molte informazioni alle entità ma fornisce una chiara rappresentazione dei dati finanziari in quanto anche i ricavi dell'esercizio precedente sono riesposti in base all'IFRS 15.
Tali informazioni sono tanto più rilevanti quando si analizzano le variazioni e/o il trend dei ricavi. Inoltre i tre practical expedients delineati in precedenza sono fruibili solo con questo metodo;
- **Cumulative Effect Method**: se a prima vista questo metodo potrebbe avere un maggiore appeal per gli IFRS adopter, in quanto è un metodo di semplice applicazione ed i dati

comparativi rimangono invariati, bisogna anche considerare che usando il Cumulative Effect Method si perde la comparabilità con i ricavi dell'esercizio precedente a seguito dell'applicazione di standard differenti nei due periodi. Ciò potrebbe essere problematico per gli utilizzatori del bilancio che vogliono analizzare le variazioni e/o i trend dei ricavi. Ad ogni modo questo metodo è probabilmente quello che porta via meno tempo e richiede meno informazioni in quanto si applica unicamente ai contratti in corso alla data di applicazione del nuovo standard.

Secondo il principio chiave dell'IFRS 15 i ricavi devono essere contabilizzati in modo da rappresentare il trasferimento dei beni e servizi promessi ai clienti per un ammontare che rifletta il corrispettivo cui l'entità crede avrà diritto in cambio di tali beni e servizi.

Le entità devono riconoscere i ricavi in modo da rappresentare in maniera fedele il trasferimento dei beni e servizi ceduti al cliente in misura rappresentativa del compenso che l'azienda si attende di ottenere in cambio dei beni e servizi forniti.

I beni e i servizi sono considerati trasferiti allorché il cliente ne ottiene il controllo. Questo può avvenire in un determinato istante temporale (ad esempio, con la consegna del bene) oppure lungo un periodo temporale (ad esempio, nell'esecuzione di una commessa).

Cerchiamo di spiegare il metodo 5 step⁶¹.

- Step 1: identify the contract(s) with the customer (Identificazione del contratto) = contratti che creano 'enforceable rights and obligations'; single contract vs portfolio approach; combining of contracts.

Un contratto, per essere qualificato come tale, deve essere un accordo tra 2 o più parti nel quale vi sono dei diritti e delle obbligazioni vincolanti; la controparte dell'azienda deve essere un cliente che, contrattualmente, è intitolato ad ottenere il prodotto / servizio in cambio di considerazioni. **“L'IFRS 15 PREVEDE LA COMBINAZIONE DEI CONTRATTI SOLTANTO SE SONO CONCLUSI NELLO STESSO MOMENTO E CON LO STESSO CLIENTE (O CON PARTI CORRELATE AL CLIENTE)”**

- Step 2: identify the performance obligations in the contract (Identificazione delle PO di un contratto) = identificazione delle diverse PO, se il contratto include diversi beni e servizi (bundle of goods and service).

Appurato che i contratti risultano essere idonei al trattamento secondo IFRS 15 vi è da stabilire se nel contratto sono presenti una o più obbligazioni (impegni) da assolvere da parte del *licensor* nei

⁶¹ IFRS 15: *Il nuovo standard per la revenue recognition.*

Cattedra “Bilancio e informazione esterna d'impresa. Roma, 25 Maggio 2016. EY.

confronti del cliente (*distributor*). Potrebbe sembrare che il fatto di effettuare la ricerca e sviluppo e la sub-licenza di alcuni diritti sul prodotto finito siano 2 distinti impegni contrattuali ma così non è.

Oltre la consuetudine è bene analizzare una particolare situazione che si verifica nei settori basati su commesse a medio-lungo termine dove la maggior parte delle garanzie è rappresentata da garanzie assicurative (ad esempio, le garanzie a 10 anni). Al riguardo, si dovrà continuare a contabilizzare un fondo. Tuttavia, le garanzie facoltative o quelle che offrono un servizio extra (in aggiunta alle norme e consuetudini) possono essere considerati come obblighi di prestazione distinti. In questo caso, quindi, una parte dei ricavi contrattuali dovrà essere allocata ad esse. Avremo modo poi in seguito di analizzare resi e garanzie nei casi più specifiche.

- Step 3: Determine the transaction price (determinazione del TP) = stima della componente variabile del prezzo e applicazione della limitazione a tale componente; identificazione e stima della componente finanziaria significativa; ammontari pagati al cliente.
- Step 4: Allocate the transaction price to the performance obligations (applicazione del TP alle single PO) = allocazione del prezzo della transazione alle PO sulla base dei loro relativi “stand alone selling price”; il metodo residual è applicabile in limitate circostanze.

In sintesi si tratta attribuire ad ogni singola obbligazione il prezzo di transazione ovvero **“STIMARE I PREZZI DI VENDITA STAND- ALONE RICHIEDERÀ QUINDI CONSIDEREOLE GIUDIZIO”**.⁶²

- Step 5: Recognise revenue when (or as) each performance obligation is satisfied (rilevazione dei ricavi nel momento in cui la PO è soddisfatta) = verifica dei criteri per la rilevazione di un ricavo lungo un periodo di tempo (over time). In assenza di questi criteri il ricavo è rilevato in un determinato momento (at point in time).

La valutazione deve essere effettuata per ogni PO che può essere soddisfatta in due modi diversi:

- Over a period of time: il principio fornisce criteri alternativi per individuare tale modalità di soddisfacimento. In particolare per la misurazione dell'avanzamento della PO vengono individuati due metodi ovvero output o input method.
- At a point in time: se la performance non viene soddisfatta over a period of time allora essa sarà soddisfatta at a point in time. Alcuni indicatori da usare possono essere il momento in cui si ha il diritto al pagamento a fronte del bene fornito, possesso fisico del bene oppure l'accettazione da parte del cliente.

Nel presente lavoro ho cercato di analizzare in seguito quali sono i risvolti applicativi per due società diverse ma che presentano gli stessi focus di analisi.

Telecom

⁶² IFRS 15: *Overview* sul nuovo principio di revenue recognition, Mazars Insight. Settembre 2017.

TIM è un marchio del gruppo Telecom Italia S.p.A. attivo in Italia e in Brasile.

È stato il primo operatore a consolidarsi nel mercato italiano ed uno dei primi a livello europeo in questo campo, originariamente con il sistema analogico TACS.

Fino a luglio 2015, TIM, inizialmente acronimo di Telecom Italia Mobile, era associata soltanto ai servizi di telefonia mobile.

Da gennaio 2016, con l'arrivo della nuova identità societaria, diventa il brand unico per tutti i servizi e le offerte di Telecom Italia S.p.A. nel campo delle telecomunicazioni.

Giungere a questa situazione attuale non è stata una cosa così banale ma frutto di una fusione per incorporazione, di cui ho avuto modo di leggere nella Relazione Finanziaria emessa a riguardo da TIM, resa necessario dai cambiamenti in atto nella domanda di servizi di telecomunicazioni, dall'aumento della pressione competitiva e dagli elementi di discontinuità nello scenario tecnologico che stanno spingendo verso una progressiva attenuazione delle tradizionali distinzioni fra le diverse aree di business, fisso e mobile.

Il Gruppo TIM applica il metodo *retrospettivo* semplificato con la rilevazione dell'effetto cumulativo della prima applicazione del principio a rettifica del patrimonio netto di apertura e lasciando invariati i periodi comparativi precedenti.

Ha scelto una metodologia intermedia contract by contract volta ad analizzare ogni singolo co

L'adozione dell'IFRS 15 incide sulla rilevazione dei ricavi delle offerte fisso e mobile nonché sulla rilevazione dei costi contrattuali. Non ci sono impatti sui flussi di cassa. Seguono le principali differenze rispetto ai precedenti principi contabili (IFRS 15 vs IAS 18, IAS 11 e relative Interpretazioni):

- offerte bundle (pacchetti di beni e servizi): l'allocazione dello sconto, contrattualmente previsto, a diverse performance obligation comporta con l'IFRS 15 un'anticipazione del riconoscimento dei ricavi con la conseguente iscrizione di un *contract asset* e, in alcuni casi, un differimento dei ricavi con l'iscrizione di una *contract liability*.

Questo in quanto l'IFRS 15 richiede una presentazione separata delle attività e passività contrattuali nel bilancio.

Al contrario, prima dell'IFRS 15, i principi esistenti richiedevano la presentazione del "valore netto" per ogni contratto, corrispondente o a quanto è dovuto da parte del cliente (attività), o a quanto è dovuto al cliente (passività).

- ricavi di attivazione / installazione: con i precedenti principi contabili erano differiti lungo la durata attesa del rapporto con la clientela; con l'IFRS 15 tali tipologie di ricavo, non essendo relative a performance obligation separate, sono allocate alle diverse obbligazioni contenute nel contratto, con un anticipo nel riconoscimento dei ricavi.
- costi contrattuali (costi di ottenimento e costi di adempimento di un contratto): con i precedenti principi contabili erano già oggetto di differimento (capitalizzazione o risconto) e rilevati a conto economico in funzione della durata attesa del rapporto contrattuale e della tipologia di cliente. Con l'applicazione dell'IFRS 15, tale impostazione, fatte salve alcune riclassifiche dei costi contrattuali e la ridefinizione - in taluni casi - del perimetro di detti costi, è rimasta sostanzialmente confermata.

Tali costi, specificamente riferibili a nuovi contratti singolarmente identificabili, generano risorse utilizzate per soddisfare il contratto e saranno recuperati per mezzo dei ricavi derivanti dai contratti medesimi.

Per tale motivo questi costi, principalmente commissioni, sono ammessi alla capitalizzazione ai sensi dell'IFRS 15 e saranno rilevati come attività contrattuale in sede di prima applicazione del principio.

L'impatto complessivo netto (effetti fiscali inclusi) derivante dall'adozione dell'IFRS 15 sul patrimonio netto consolidato al 1° gennaio 2018 (data di transizione) è di entità non significativa e deriva principalmente dall'effetto combinato di:

- ridefinizione del perimetro delle tipologie di costi contrattuali oggetto di sconto (effetto negativo);
- nuovo modello di rilevazione dei ricavi di attivazione / installazione e iscrizione del contract asset connesso al riconoscimento anticipato dei ricavi nelle offerte bundle (effetto positivo).

Luxottica

Come secondo caso aziendale ho scelto di analizzare Luxottica.

Luxottica è leader nel design, produzione e distribuzione di occhiali da sole e da vista di elevata qualità tecnica e stilistica, di lusso e sportivi, affermatasi negli anni grazie alla lungimiranza e le capacità imprenditoriali del suo fondatore, Luigi Del Vecchio, che nel 1961 diede inizio all'attività ad Agordo.

Cominciamo ad analizzare alcune informazioni contabili riscontrabili nel Bilancio Consolidato 2017 redatto da Luxottica ai sensi degli standards IAS/IFRS per poter comprendere come la stessa si sia preparata all'applicazione dell'IFRS 15— "Revenue from contracts with customers".

Nella relazione Finanziaria 2017 pubblicata da Luxottica, possiamo rintracciare quali sono i principi che la società non ha applicato nel bilancio 2017 ma che si renderanno obbligatori al 1° gennaio 2018. Tra questi figura l'IFRS 15, emesso a maggio 2014 e modificato nell'aprile 2016, che introduce un nuovo modello in cinque fasi applicabile ai ricavi derivanti da contratti con i clienti.

L'IFRS 15 prevede la rilevazione dei ricavi per un importo che riflette il corrispettivo a cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento di merci o servizi al cliente. In questo caso, quindi, l'impresa deve valutare quanto previsto nel contratto e identificare l'obbligazione "di fare" presente in quest'ultimo.

Successivamente, nel determinare il corrispettivo della transazione, andrà poi considerato l'effetto di eventuali riduzioni, sconti, rimborsi, incentivi o altre casistiche. Il corrispettivo, inoltre, dovrà tenere conto del valore temporale del denaro nel caso vengano concordati significativi termini di dilazione.

L'Ifrs 15 contiene poi specifiche disposizioni riguardanti le modifiche contrattuali prevedendo l'ipotesi della contabilizzazione come se si trattasse di un nuovo contratto.

Infine, l'impresa dovrà rilevare, nel caso sia concesso al cliente il diritto di reso, i ricavi per l'importo del corrispettivo che si attende di avere diritto di ricevere al netto dei prodotti trasferiti per i quali si attende il reso e, conseguentemente, la passività per l'ammontare che si attende di dover restituire al cliente. In aggiunta, poi, andrà rilevata l'attività per il diritto a recuperare i prodotti venduti oggetto di reso al netto di eventuali costi previsti per il recupero.

Nella relazione finanziaria semestrale 2018 emergono i medesimi impatti riscontrati in precedenza con alcune modifiche ed integrazioni che è bene analizzare per poter avere un quadro d'insieme sull'attuale applicazione contabile.

- Contabilizzazione delle advertising fees corrisposte dai franchisees – A seguito delle analisi svolte, si è pervenuti alla stessa conclusione sopra citata ovvero che tale servizio rappresenta una performance obligation separata su cui il Gruppo esercita il controllo prima del trasferimento al cliente; il Gruppo opera quindi come principal in tali transazioni. In applicazione dell'IFRS 15, il Gruppo ha provveduto a riclassificare tra i ricavi le fee derivanti da tale servizio, per un importo complessivo pari a Euro 27,3 milioni sull'intero esercizio 2017 (Euro 14,3 milioni per il semestre chiuso al 30 giugno 2017). Tali fee risultavano classificate a riduzione delle spese di pubblicità nel prospetto di conto economico consolidato. La riclassifica effettuata non ha comportato modifiche al risultato operativo di Gruppo né alcuna variazione del risultato netto del periodo.
- Contabilizzazione delle fees per rinnovamento e/o miglioramento locali – trattasi di fees addebitate ai franchisees a fronte di interventi di rinnovamento e/o miglioramento dei locali di vendita (cd. Site Development Services Addendum o SDSA) che venivano interamente riconosciute tra i ricavi nell'esercizio in cui veniva svolto l'intervento. A seguito delle analisi svolte, si è concluso che tale servizio non costituisce una performance obligation separata nell'ambito del contratto di franchising. In applicazione dell'IFRS 15 il Gruppo ha pertanto provveduto a riconoscere il relativo ricavo lungo la durata del rapporto di franchising riconoscendo nella situazione patrimoniale-finanziaria una passività corrispondente alle quote di ricavo di competenza di esercizi successivi. I costi sostenuti per tali interventi sono invece rilevati come attività contrattuale in sede di prima applicazione del principio. L'impatto negativo complessivamente rilevato sul risultato operativo e sull'utile netto di periodo è risultato irrilevante. Al 31 dicembre 2017 la passività complessivamente iscritta in bilancio ammonta ad Euro 2,4 milioni (di cui Euro 1,9 milioni tra le passività non correnti), mentre i costi capitalizzati ammontano a Euro 0,9 milioni (di cui 0,6 milioni tra le passività correnti).
- Per quanto riguarda i costi capitalizzati l'impatto riconosciuto nel patrimonio netto di Gruppo alla Note di commento al bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2018 Pagina 9 di 47 data di applicazione retrospettica, 1° gennaio 2017, è pari a Euro 7,0 milioni. Al 31 dicembre 2017, il totale dei costi capitalizzati tra le attività immateriali, al netto dei relativi fondi di ammortamento, è pari a Euro 11,7 milioni, mentre l'impatto positivo rilevato sul risultato operativo e sull'utile netto di periodo, al lordo degli effetti fiscali, è risultato irrilevante.
- Presentazione delle attività e passività contrattuali in bilancio - l'IFRS 15 richiede la presentazione separata delle attività e passività contrattuali nel bilancio come già in precedenza spiegato. Ciò ha comportato l'identificazione, all'interno della voce Fondi rischi a breve termine della componente legata alla passività per resi attesi da clienti, nonché all'interno della voce Altre attività correnti della corrispondente attività. Sono inoltre separatamente identificati nelle note di bilancio relative alle Altre attività correnti e Altre attività non correnti, i costi per l'acquisizione e l'adempimento di contratti con clienti aventi durata pluriennale.

Il Gruppo provvede inoltre ad effettuare una stima dell'effetto dei possibili resi da clienti che è un altro dei cardini dell'IFRS 15.

Tale effetto è contabilizzato quale componente variabile del corrispettivo contrattuale con la contestuale presentazione di una passività per resi e della corrispondente attività nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, rispettivamente in Fondi rischi a breve termine e Altre attività correnti (con separata indicazione della quota relativa all'effetto IFRS 15 all'interno delle rispettive note). Tale stima è basata sia sulle politiche e sulle prassi adottate dal Gruppo in tema di diritto ai resi, sia sui dati storici dell'andamento dei resi sulle vendite. I componenti variabili del corrispettivo (effetto sconti e resi) sono riconosciuti in bilancio solo qualora sia altamente probabile che non si verifichi in futuro un significativo aggiustamento dell'importo dei ricavi rilevati. Non vi sono altri obblighi post-consegna oltre alle garanzie sui prodotti, laddove previsto dalla normativa locale; tali garanzie non costituiscono una prestazione separata e sono contabilizzate in accordo con lo IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets.

- *Altri aggiustamenti* – a seguito degli aggiustamenti in precedenza descritti, con l'adozione dell'IFRS 15, altre voci degli schemi principali di bilancio sono state rettificate come necessario. Tra queste, le imposte differite, le imposte e gli utili a nuovo. Inoltre, sono state rettificate le differenze cambio derivanti dalla conversione di bilanci esteri.
- *Presentazione ed informativa richiesta* – come richiesto dall'IFRS 15, il Gruppo ha disaggregato i ricavi derivanti da contratti con la clientela in categorie che rappresentano come la natura, l'ammontare, le tempistiche e le incertezze dei ricavi e dei flussi di cassa sono condizionati da fattori economici (si veda Nota 27 – Informazioni sul conto economico consolidato). Il Gruppo ha presentato anche l'informativa sulle relazioni tra l'informativa disaggregata sui ricavi e l'informativa sui ricavi presentata per ogni settore (si veda Nota 5 – Informazioni per settori di attività).

Conclusioni

L'obiettivo di questo lavoro è stato l'analisi di quelli che sono stati i cambiamenti causati dal progetto di revisione dei principi concernenti la rilevazione dei ricavi, intrapreso dallo IASB e dal FASB nell'ambito della convergenza tra standards nazionali, europei ed internazionali.

Il punto di partenza è stata la descrizione dell'iter che innanzitutto ha condotto all'applicazione dei principi contabili internazionali in Italia e poi in un secondo momento ho cercato di analizzare i ricavi e le loro modalità contabili.

La dicotomia tra IASB e FASB ha portato nei due ordinamenti giuridici, Italiano ed Americano, ha comportato una notevole divergenza nelle pratiche di rilevazione dei ricavi da parte delle imprese, tali da causare problematiche di comparabilità.

Come ho più volte sottolineato il fenomeno della globalizzazione ha portato all'aumento delle multinazionali e ha introdotto l'esigenza da parte delle investitori di comparare imprese appartenenti ad ordinamenti diversi.

Questo ed altro ha condotto alla doppia convergenza citata sopra ovvero:

- Convergenza nei Principi IAS/IFRS;
- Convergenza tra IASB e FASB per l'analisi e l'emanazione dei principi stessi.

Il primo passo verso la convergenza si è avuto a livello comunitario, dove a seguito di varie direttive, è stato emanato il regolamento 1602/2002 che, dal 2005, ha reso obbligatorio per le società quotate in mercati europei la redazione del bilancio, d'esercizio e consolidato, secondo IAS/IFRS.

La seconda convergenza, su cui si basa la mia tesi, è stata questione molto più complessa.

Gli obiettivi sono da sempre stati ben definiti ovvero migliorare la comparabilità dei bilanci, la qualità informativa e la semplificazione della reportistica connessa al bilancio.

Ma il percorso è stato lastricato di ostacoli.

Tra i vari progetti intrapresi, quello su cui mi sono concentrata, è stato il processo di revisione dei principi contabili sul riconoscimento dei ricavi.

Ho cercato di analizzare la precedente modalità contabile in Italia ed in America per poi giungere all'effettivo IFRS 15 reso obbligatorio nei bilanci 1° Gennaio 2018 ed ha comportato non poche cambiamenti e revisioni.

Si è abbandonato un modello che riconosceva i ricavi nel momento effettivo del trasferimento della proprietà per abbracciare un nuovo modello articolato in 5 fasi distinte.

Il complesso lavoro ha comportato varie problematiche ma in particolare le aziende hanno dovuto predisporre metodi di contabilizzazione per poter comprendere eventuali impatti e arginare le difficoltà.

Il passo in avanti compiuto a livello mondiale non avrà ripercussioni solo sul sistema contabile, ma comporterà cambiamenti in tutti gli ambiti interconnessi al bilancio; si rilevano infatti, notevoli cambiamenti anche a livello fiscale.

Eventuali cambiamenti nella prassi fiscale dovranno essere comunicati dalle imprese e approvati da enti statali competenti.

Mia personale opinione è che la creazione di un unico principio contabile per la rilevazione dei ricavi è stato indubbiamente un ulteriore passo in direzione della costituzione di un mercato finanziario in cui gli investitori possano analizzare e comparare le performance di imprese diverse operanti in differenti parti del mondo, eliminando tutte le barriere all'integrazione attualmente esistenti.

Il processo è ancora lungo ed ovviamente su ogni azienda ha avuto un impatto diverso più o meno rilevante.

In questi mesi di studio ho avuto modo non solo di leggere molto ma anche di avere informali conversazioni e non solo con esponenti di varie società

Mentre senza dubbio alcune società legate al settore delle telecomunicazioni (Telecom) hanno visto nell'IFRS 15 una grande novità così come in società manifatturiere (Luxottica).

Per altri la situazione è ben diversa.

Nel Gruppo L'Oreal ad esempio ho avuto modo di constatare una situazione interessante.

Infatti il bilancio locale L'Oréal Italia SpA (non è un consolidato) viene redatto secondo gli ITA-GAAP.

Il bilancio che inviamo per la redazione del bilancio di Gruppo è invece redatto in applicazione degli IFRS; al contrario il principio IFRS15 per la contabilizzazione dei ricavi trova applicazione obbligatoria a partire dal 1 Gennaio 2018 e, in seguito alle verifiche preliminari effettuate, non ha comportato particolari impatti a livello di Gruppo, né a livello di filiale italiana abbiamo ravvisato casi in cui sia stato necessario un adeguamento ai fine del reporting verso la Casamadre.

È evidente quindi che l'applicazione del principio è molto condizionata dalla natura del Business e dalla discrezionalità del settore amministrativo e dalle società di consulenza.

Molto interessante è stata anche l'analisi che ho condotto della lettura della semestrale di Poste Italiane.

Poste italiane S.p.A. è una società che si occupa della gestione del servizio postale in Italia. È anche operativa nei settori finanziari, assicurativi e nella telefonia mobile.

Business diversi che hanno comportato una ulteriore difficoltà gestoria.

Poste Italiane ha applicato come Luxottica un modello semplificato nel periodo transitorio e poi una definitiva applicazione a partire dal 1° gennaio 2018.

Un modello cumulativo e non retrospettivo come le precedenti società.

Secondo questo metodo i ricavi 2017 rilevati in base allo IAS 18 non vengono riesposti in quanto il nuovo standard viene applicato a partire dalla data di prima applicazione (1 ° gennaio 2018).

A quest'ultima data viene rilevato un aggiustamento con contropartita riserve di utili/perdite iniziali per tener conto dei differenziali nei ricavi che sarebbero stati rilevati se fosse sempre stato applicato il nuovo standard.

Gli effetti di quanto sopra descritto generano alla data di transizione un decremento dei Risultati portati a nuovo per circa 1 milione di euro.

La principale novità introdotta è da ricondurre all'applicazione di penali nel caso in cui non vengano rispettati i tempi di consegna o lavorazione non più contabilizzate in consueti Fondi Rischi e Oneri ma in diminuzione dei ricavi.

Una novità che ha destabilizzato il settore marketing e vendite ma che si è resa necessaria in nome di questo nuovo principio.

Nella contabilizzazione del magazzino, per lo più costituito da beni per la vendita, non si è assistito a particolari impatti o diversità rispetto al passato.

Qualche impatto in più è stato ricondotto ai servizi Poste Mobile ma una dinamica poco significativa nel consolidato.

Per queste realtà l'impatto è stato irrilevante e comunque di carattere abbastanza omogeneo ma senza dubbio per tutte le società questa nuova applicazione comporterà una review dei contratti futuri da stipulare.

In conclusione ritengo però, che il lavoro compiuto dallo Iasb e dal Fasb non si esaurirà nell'emissione di un principio, rettificato al fine di alleviare le preoccupazioni esposte dalle imprese, ma sarà necessario un loro ulteriore impegno al fine di migliorarne l'applicazione, trovando rimedio alle difficoltà che solo il tempo e la pratica potranno evidenziare.

