

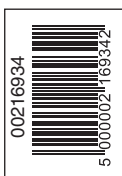
AMMINISTRAZIONE & FINANZA

2017

10

- Tax function of the future: la tecnologia al servizio della fiscalità
- I conflitti di interesse e la gestione dell'impresa
- IFRS 15: impatti per le imprese di costruzione e real estate
- La valutazione degli investimenti attivi
- Il piano aziendale e i piani specifici quali presupposti per le valutazioni di bilancio
- Bilanci intermedi, fair value e rendiconto finanziario: le risposte dell'IFRIC
- La differenziazione in classi delle azioni: strumento di funding e pianificazione
- Maggior trasparenza nella relazione del revisore
- Cespiti: riflessioni e problematiche ricorrenti
- Strategie di riorganizzazione e rilancio: il caso Felsinea Ristorazione S.r.l.
- Tassazione diretta e indiretta della digital economy
- Crisi d'impresa e prospettiva del sistema bancario italiano: evoluzione

Anno XXXII - Ottobre 2017 - n. 10 - Direzione e Redazione: Viale dei Missaglia, n. 97, Edificio B 3 - 20142 Milano (MI)
Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano



Wolters Kluwer



www.edicolaprofessionale.com

SOLO PER GLI ABBONATI ALLE RIVISTE WOLTERS KLUWER

*Nuova App
Edicola Professionale.
Per chi guarda sempre avanti,
l'evoluzione continua.*



Consultare le tue riviste in mobilità oggi è ancora più semplice.

Con la **nuova App Edicola Professionale** sfogli ogni articolo anche lontano dal tuo ufficio e senza connessione internet. In un click condividi gli articoli più interessanti con i tuoi collaboratori, oltre ad archivarli e rileggerli quando vuoi, con le tue note e i tuoi commenti.

**SCARICA OGGI STESSO
LA NUOVA APP.**
È COMPRESA NEL TUO ABBONAMENTO.

Vai su edicolaprofessionale.com/app.
Scegli lo Store che preferisci e scaricala
inserendo le tue credenziali di registrazione.



Bilancio&Reddito

Principi contabili internazionali

IFRS 15: impatti per le imprese di costruzione e real estate

Il nuovo standard IFRS 15 sarà obbligatorio dal 1° gennaio 2018 per gli IFRS adopter dei Paesi membri che si stanno già adoperando per stimare gli impatti delle nuove regole per la rilevazione dei ricavi. In questo articolo l'attenzione verrà concentrata sui possibili impatti del principio per le entità che operano nel settore delle costruzioni e del real estate.

di Francesco Ballarin

7

Bilancio d'esercizio

Cespiti: riflessioni e problematiche ricorrenti

Questo articolo mira a condividere alcune riflessioni relativamente agli adempimenti amministrativo-contabili connessi alla gestione dei cespiti. Su questo argomento convergono infatti più dimensioni: le prassi aziendali, talvolta consolidate, i software gestionali, nonché gli aspetti normativi, sia contabili che fiscali. I cespiti, seppure a volte in modo quasi silenzioso e non eclatante, sono stati oggetto di molteplici interventi normativi ad opera della prassi contabile nazionale ed internazionale e questo articolo coglie l'occasione per fare il punto su alcuni aspetti meno analizzati.

di Roberto Aprile

13

Redazione del bilancio

Il piano aziendale e i piani specifici quali presupposti per le valutazioni di bilancio

La redazione del bilancio impone di basare la valutazione di molte voci in funzione delle prospettive future dell'azienda e di determinate politiche aziendali. In questo contributo, usando come principale riferimento gli OIC, si analizza il ruolo della pianificazione aziendale e le caratteristiche che i piani devono presentare per essere usati nelle valutazioni di bilancio.

di Alberto Quagli

22

Principi contabili internazionali

Bilanci intermedi, fair value e rendiconto finanziario: le risposte dell'IFRIC

Con riferimento alla redazione dei bilanci intermedi e all'applicazione dello IAS 34 l'IFRIC ha ricevuto alcune richieste di chiarimento relativamente alle informazioni sul fair value da indicare in nota integrativa e sulle modalità di redazione del rendiconto finanziario sintetico. In particolare l'IFRIC ha chiarito che una relazione finanziaria intermedia fornisce un aggiornamento sull'ultima serie completa di bilanci annuali. Quando un evento o un'operazione è significativa per comprendere le variazioni della posizione o delle prestazioni finanziarie di un'entità rispetto all'ultimo periodo finanziario annuale, in conformità allo IAS 34, la relazione finanziaria intermedia dovrebbe fornire una spiegazione di dettaglio e aggiornare le informazioni utili agli utenti. Pertanto secondo l'IFRIC le informazioni relative al fair value che risultano significative per una comprensione dei dati del bilancio intermedio a favore dello stakeholder devono essere incluse nel bilancio intermedio sintetico, come richiede l'IFRS 13. Riguardo alla redazione del rendiconto finanziario intermedio ha concluso che la predisposizione di un prospetto con solo i totali delle tre voci

Amministrazione & Finanza**REDAZIONE**

Per informazioni in merito a contributi, articoli ed argomenti trattati scrivere o telefonare a:

Ipsos Redazione**Amministrazione&Finanza**

Casella Postale 12055 –
20120 Milano
telefono 02.82476.085 –
telefax 02.82476.227
e-mail

Redazione.amministrazione
efinanza.ipsos@wki.it

AMMINISTRAZIONE

Per informazioni su gestione abbonamenti, numeri arretrati, cambi d'indirizzo, ecc. scrivere o telefonare a:

IPSOA Servizio Clienti

Casella Postale 12055 –
20120 Milano
telefono 02.824761 –
telefax 02.82476.799

EDITRICE

Wolters Kluwer Italia s.r.l.
Viale dei Missaglia, n. 97,
Edificio B 3 – 20142 Milano (MI)

DIRETTORE RESPONSABILE

Giulietta Lemmi

REDAZIONE

Paola Boniardi, Elena Rossi,
Agnese Trentalance

REALIZZAZIONE GRAFICA

Ipsos

FOTOCOMPOSIZIONE

Integra Software Services
Pvt. Ltd.

STAMPA

GECA Srl - Via Monferrato, 54
20098 San Giuliano Milanese
(MI) - Tel. 02/99952

ottobre 2017

PUBBLICITÀ:**Wolters Kluwer**

E-mail: advertising-it@wolters
kluwer.com
www.wolterskluwer.it

Strada 1 Palazzo F6
20090 Milanofiori Assago (MI),
Italia

Autorizzazione

Autorizzazione del Tribunale
di Milano
n. 618 del 16 dicembre 1985
Tariffa R.O.C.:
Poste Italiane Spa -
Spedizione in abbonamento
Postale - D.L. 353/2003
(conv. in L. 27/02/2004 n. 46)
art. 1, comma 1, DCB Milano
Iscritta nel Registro Nazionale
della Stampa con il n. 3353
vol. 34 Foglio 417
in data 31 luglio 1991
Iscrizione al R.O.C. n. 1702

ABBONAMENTI

Gli abbonamenti hanno durata
annuale, solare:
gennaio-dicembre;
rolling: 12 mesi dalla data
di sottoscrizione, e si
intendono rinnovati, in assenza
di disdetta da comunicarsi
entro 60 gg. prima della data
di scadenza a mezzo
raccomandata A.R. da inviare
a Wolters Kluwer Italia S.r.l.
Strada 1 Pal. F6 Milanofiori
20090 Assago (MI).
Servizio Clienti:
tel. 02/824761; - e-mail:
servizioclienti.ipsoa@wolters-
kluwer.com -
www.ipsoa.it/servizioclienti
Compresa nel prezzo
dell'abbonamento l'estensione
on line della Rivista,
consultabile all'indirizzo
www.edicolaprofessionale.com/
amministrazionefinanza
Italia annuale: € 320,00
Estero annuale: € 640,00
Prezzo copia: € 32,00
Richiesta di abbonamento:
scrivere o telefonare a:
IPSOA, Ufficio vendite
Casella postale 12055
20120 Milano
Telefono 02.82 47 6.794
Telefax 02.82 47 6.403

DISTRIBUZIONE

Vendita esclusiva per
abbonamento Il corrispettivo
per l'abbonamento a questo

relative ai flussi finanziari dell'attività operativa, di finanzia-
mento e di investimento non sia sufficiente.

di Antonella Portalupi

28

Fiscalità d'impresa

Tassazione diretta e indiretta della digital economy

La diffusione crescente della digital economy anche in mercati tradi-
zionali, impone un approccio sistemico alle tematiche fiscali, da cui
spesso emergono problematiche inattese per chi è abituato a confron-
tarsi con la fiscalità della old economy.

di Stefano Palestini

33**Governo d'impresa**

Corporate governance

I conflitti di interesse e la gestione dell'impresa

Come emerge dalla Relazione annuale Consob per l'anno 2017 il tema
del rischio di comportamenti speculativi e opportunistici di breve
termine dovrebbe essere arginato dal legislatore specie a livello comu-
nitario. Invero a tale tema sottende una problematica ben radicata nel
nostro sistema economico data dall'endemico conflitto di interessi tra
maggioranza e minoranza azionaria e tra amministratori. Prendendo le
mosse da questa riflessione il presente contributo delineerà i tratti
essenziali dei profili normativi (e giurisprudenziali) che cercano di
eliminare o mitigare il rischio di operazioni espropriative di ricchezza.

di Leonardo Marroni

40

Revisione contabile

Maggior trasparenza nella relazione del revisore

Questo contributo si pone come obiettivo quello di analizzare brevemente
l'impatto che la Direttiva revisione e il Reg. 537/2014/UE hanno
sul contenuto degli aspetti significativi nella nuova relazione degli
emittenti quotati.

di Paola Pedotti

46

Sistemi informativi

Tax function of the future: la tecnologia a servizio della fiscalità

Le funzioni fiscali stanno affrontando un importante momento di cam-
biamento, indotto da evoluzioni normative e da una crescente attenzione
verso la variabile fiscale da parte di stakeholder interni ed esterni alle
società in cui operano: un utilizzo corretto della tecnologia appare essere
fondamentale per consentire ai Tax Director di governare il processo di
cambiamento, traendo da esso sempre maggiori opportunità.

di Luca Chiodaroli Andrea Valsecchi e Giovanni Canton

51**Pianificazione&Controllo**

Budget

Strategie di riorganizzazione e rilancio: il caso Felsinea Ristorazione S.r.l.

Riorganizzare e rilanciare un'azienda è sempre un'attività delicata
e complessa. Lo diventa ancora di più quando a capo dell'azienda si

trovano più famiglie imprenditoriali con culture manageriali diverse. È questo il caso di Felsinea Ristorazione, storica azienda bolognese operante nel settore della ristorazione collettiva. In questo contributo si descriverà come l'azienda è riuscita a rilanciarsi, mettendo in piedi un'organizzazione in grado di guidare il cambiamento.

di Massimo Lazzari Davide Mondaini e Luca Albanelli

56

Finanza Aziendale

Azioni

La differenziazione in classi delle azioni come strumento di funding e pianificazione

La differenziazione in classi del capitale costituisce uno strumento semplice, sicuro ed efficiente per le aziende che desiderano attrarre capitali da soggetti con caratteristiche od obiettivi di medio-lungo termine non perfettamente allineati con quelli degli stakeholder attuali. Il tranching inoltre può agevolare la realizzare operazioni di aggregazione industriale e costituire una valida alternativa a quelle più consuete (trust) nelle fasi di passaggio generazionale. La stratificazione dell'equity è un approccio razionale alla gestione della complessità (in generale) e delle problematiche di corporate governance in particolare. Nel contributo vengono anche illustrati alcuni esempi pratici derivanti dall'esperienza diretta dell'autore.

di Andrea Angelelli

61

Investimenti

La valutazione degli investimenti attivi

La gestione degli investimenti attivi e le relative decisioni sono inerenti a quella parte del corporate finance definita capital budgeting che riguarda non solo le decisioni di accettazione o rifiuto dei singoli progetti, ma anche un sistema integrato di pianificazione strategica. Nello specifico questo metodo devono essere in grado di esprimere il valore nella prospettiva degli investitori. Dal punto di vista degli investitori, la redditività e la creazione del valore di un'impresa sono funzioni dei fondi inizialmente investiti in termini di cash flow operativi, dell'orizzonte temporale e del costo del capitale.

di Giuseppa Carlino

71

Banca&Impresa

Crisi d'impresa

Crisi d'impresa e prospettiva del sistema bancario italiano: evoluzione

La realtà della crisi d'impresa vista dalla prospettiva del mondo bancario è descritta e analizzata tramite un questionario rivolto ai responsabili del restructuring dei principali gruppi bancari italiani. Le risultanze dell'indagine sono lette anche in relazione all'attuale contesto di gestione dei NPLs da parte del sistema economico.

di Francesca Ametrano Simone Pazzaglia e Lucia Tacchino

79

periodico è comprensivo dell'IVA assolta dall'editore ai sensi e per gli effetti del combinato disposto dell'art. 74 del D.P.R. 26/10/1972, n. 633 e del D.M. 29/12/1989 e successive modificazioni e integrazioni.

Egregio abbonato,
ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 30 giugno 2003 n. 196, La informiamo che i Suoi dati personali sono registrati su database elettronici di proprietà di Wolters Kluwer Italia S.r.l., con sede legale in Assago Milanofiori Strada 1-Palazzo F6, 20090 Assago (MI), titolare del trattamento e sono trattati da quest'ultima tramite propri incaricati. Wolters Kluwer Italia S.r.l. utilizzerà i dati che La riguardano per finalità amministrative e contabili. I Suoi recapiti postali e il Suo indirizzo di posta elettronica saranno utilizzabili, ai sensi dell'art. 130, comma 4, del D.Lgs. n. 196/2003, anche a fini di vendita diretta di prodotti o servizi analoghi a quelli oggetto della presente vendita. Lei potrà in ogni momento esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. n. 196/2003, fra cui il diritto di accedere ai Suoi dati e ottenerne l'aggiornamento o la cancellazione per violazione di legge, di opporsi al trattamento dei Suoi dati ai fini di invio di materiale pubblicitario, vendita diretta e comunicazioni commerciali e di richiedere l'elenco aggiornato dei responsabili del trattamento, mediante comunicazione scritta da inviarsi a: Wolters Kluwer Italia S.r.l. - PRIVACY - Centro Direzionale Milanofiori Strada 1-Palazzo F6, 20090 Assago (MI), o inviando un Fax al numero: 02.82476.403.

L'IMPRESA NEI MERCATI ESTERI

GUIDA ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Alessio Gambino, Mariella Di Pinto

Gli autori tracciano le **linee guida per espandersi** con efficacia nei **mercati esteri**.

Il volume aiuta **professionisti, consulenti, manager, imprenditori** a districarsi tra i concetti e le teorie economiche che presiedono allo sviluppo economico delle PMI che desiderano internazionalizzarsi, mettendo in evidenza:

- le **tecniche** e le **nozioni di base** per poter affrontare la sfida della competizione internazionale,
- gli **schemi** e le **procedure** per poter intraprendere un percorso non semplice nelle sue applicazioni concrete.



IFRS 15: impatti per le imprese di costruzione e real estate

di Francesco Ballarin (*)

Il nuovo standard IFRS 15 sarà obbligatorio dal 1° gennaio 2018 per gli IFRS adopter dei Paesi membri che si stanno già adoperando per stimare gli impatti delle nuove regole per la rilevazione dei ricavi. In questo articolo l'attenzione verrà concentrata sui possibili impatti del principio per le entità che operano nel settore delle costruzioni e del real estate.

Introduzione

Con l'IFRS 15 - *Revenue from contract with customers* e l'equivalente nuova *guidance* degli US GAAP, l'International Accounting Standards Board (IASB) ed il Financial Accounting Standard Board (1) (FASB) hanno rispettivamente emesso il *framework* complessivo per la rilevazione dei ricavi. Le linee guida contenute nell'IFRS 15 sono molto più dettagliate delle previsioni contenute negli attuali IFRS per la rilevazione dei ricavi (2), 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 già iniziato a valutare agli 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 costruzioni e immobiliare, una prima analisi indica che i seguenti aspetti potrebbero rivestire una significativa rilevanza:

- il momento i cui le vendite vengono rilevate: in un determinato momento o lungo un periodo di tempo;
- se le vendite sono rilevate lungo un periodo di tempo, la modalità con la quale sono misurati e rilevati i relativi avanzamenti;
- la separazione contabile di un contratto in due o più componenti e in alternativa,

l'accorpamento di due o più contratti in una singola obbligazione *overall*;

- il trattamento di un contratto che prevede un ammontare variabile dei compensi;
- la gestione delle modifiche contrattuali;
- la capitalizzazione o meno dei costi per l'ottenimento del contratto;
- le rettifiche per tener conto del *time value of money* (la componente finanziaria).

Inoltre l'IFRS 15 richiede una maggiore *disclosure* relativamente alla *revenue recognition*, pertanto è probabile che le entità dovranno rivedere o introdurre nuovi processi per la raccolta delle informazioni necessarie.

Gli effetti commerciali

L'adozione dell'IFRS 15 potrebbe portare cambiamenti significativi nei processi di rilevazione delle vendite e dei relativi profitti. Si dovranno quindi considerare e pianificare azioni su una vasta gamma di tematiche tra le quali:

- la conformità con i *covenant* bancari;
- i compensi basati sulle *performance* (inclusi i pagamenti basati su azioni);

Note:

(*) Senior manager - BDO Italia S.p.A.

(1) Organismo non governativo statunitense istituito nel 1973 in sostituzione dell'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). Il FASB ha, principalmente, poteri regolamentari in ambito contabile, poiché emana con regolarità i principi che le imprese statunitensi sono tenute a osservare nel redigere il bilancio di esercizio.

(2) Attualmente i principi contabili che trattano la rilevazione dei ricavi sono lo IAS 11 - *Construction contracts*, lo IAS 18 - *Revenue* nonché le relative interpretazioni.

Principi contabili internazionali

- i processi di *budgeting* interno;
- le obbligazioni di carattere fiscale;
- le comunicazioni al mercato ed agli investitori incluso il rispetto dei requisiti regolamentari (che potrebbero insorgere dall'aspettativa di cambiamenti significativi sulle *performance* o sulla posizione finanziaria comunicata).

Sarà necessario effettuare una revisione dei termini e delle condizioni dei contratti esistenti (in particolare per i contratti a lungo termine che si estendono nei periodi nei quali sarà applicato l'IFRS 15) come anche dei contratti che verranno stipulati in futuro. In alcuni casi le entità potrebbero valutare di effettuare dei cambiamenti ai contratti di vendita con i propri clienti.

Sarà quindi probabile che in futuro, l'ufficio commerciale necessiterà di collaborare in maniera più stretta con l'amministrazione, in modo che gli effetti sul bilancio dei cambiamenti nei contratti di vendita possano essere compresi in anticipo.

In futuro, l'ufficio commerciale dovrà collaborare più strettamente con l'amministrazione, così che gli effetti sul bilancio dei cambiamenti nei contratti di vendita possano essere compresi in anticipo.

Ciascun criterio permette la rilevazione dei ricavi di vendita.

Il primo elemento del terzo criterio (la nozione che il venditore non ha un uso alternativo dell'attività) rappresenta un sottile, ma significativo cambiamento rispetto ai requisiti esistenti. Ad esempio, la costruzione di blocchi di apparta-

menti con specifici *standard* generalmente non ricadono nell'ambito di applicazione dello IAS 11 - Lavori su ordinazione, in quanto ogni appartamento presenta *design* e caratteristiche simili e pertanto non è soggetto ad un contratto che sia specificatamente negoziato per un cliente. Le vendite di ciascun appartamento sono di norma riconosciute al loro completamento.

Al contrario l'IFRS 15 prima considera se il venditore possiede quello che viene definito un "uso alternativo" per ogni appartamento. Non si avrà un uso alternativo se il venditore non è in grado contrattualmente di vendere un particolare appartamento ad un altro cliente o sostituirlo con un appartamento alternativo. Anche se il venditore fosse in grado di sostituire un appartamento senza rompere il contratto, ma incorrendo in costi significativi, si considera che l'entità abbia una limitazione di carattere pratico sulla capacità di dirigere un *asset* (l'appartamento) ad un altro uso (la vendita ad un cliente differente).

Di conseguenza, l'entità dovrà porre maggior attenzione al fatto che il venditore abbia, a tutte le fasi del contratto, un inderogabile diritto ad essere pagato per il lavoro che è stato fatto a tale data. Questo requisito comporterà un'attenta analisi dei termini precisi di ciascun contratto inclusi, in particolare, gli effetti di ogni termine che permetta al cliente di cancellare, ridurre o modificare significativamente il contratto esistente. Questa analisi potrebbe inoltre richiedere una considerazione in merito alla normativa vigente in ciascun Paese. L'analisi si concentrerà su tutte quelle circostanze, diverse dall'inadempimento delle obbligazioni contrattuali da parte del venditore, per le quali il cliente potrebbe essere chiamato a pagare il corrispettivo per i prodotti o servizi forniti a quel momento. Questo implica che debba essere stimato un ammontare che approssima il prezzo di vendita del bene o servizio che è stato fornito. Le compensazioni per la perdita di profitto non soddisfano tale condizione. In

Rilevazione delle vendite in un determinato momento o lungo un periodo di tempo

L'IFRS 15 contiene specifiche e precise linee guida da applicarsi nella determinazione del momento in cui le vendite debbano essere rilevate lungo un periodo di tempo (spesso riferite alla percentuale di completamento in base agli *standard* esistenti) o in un determinato momento.

Relativamente alle obbligazioni di fare adempiute nel corso del tempo, lo *standard* individua tre criteri:

- il cliente simultaneamente riceve e utilizza i benefici derivanti dalla prestazione svolta dall'entità man mano che quest'ultima la effettua;
- la prestazione dell'entità crea o migliora l'attività (per esempio, lavori in corso) che il cliente controlla man mano che l'attività è creata o migliorata; o
- la prestazione dell'entità non crea un'attività che presenta un uso alternativo per l'entità e l'entità ha il diritto esigibile al pagamento della prestazione completata fino alla data considerata.

alternativa il venditore può avere il diritto legale e l'abilità pratica di richiedere il completamento del contratto ed i pagamenti dai suoi clienti.

Misurazione e rilevazione dei progressi verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare

Se i ricavi vengono rilevati lungo un periodo di tempo, il principio generale è che le vendite siano rilevate nella misura in cui ciascuna obbligazione di fare sia stata adempiuta in dal venditore.

L'IFRS 15 al paragrafo 41 ammette che la valutazione dei progressi possa essere basata sia sui metodi basati sugli *output*, sia sui metodi basati sugli *input*. I paragrafi B14-B19 forniscono indicazioni sull'utilizzo dei metodi basati sugli *output* e dei metodi basati sugli *input* per valutare i progressi dell'entità verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare.

Nei metodi basati sugli *output* i ricavi sono rilevati sulla base di valutazioni dirette del valore che hanno per il cliente i beni o servizi trasferiti fino alla data considerata rispetto ai beni o servizi promessi nel contratto che rimangono da trasferire.

Secondo i metodi basati sugli *input*, i ricavi sono rilevati sulla base degli sforzi o degli *input* impiegati dall'entità per adempiere l'obbligazione di fare (per esempio, le risorse consumate, le ore di lavoro dedicate, i costi sostenuti, il tempo trascorso o le ore-macchina utilizzate) rispetto al totale degli *input* previsti per l'adempimento della *performance obligation*.

Tra i metodi basati sugli *output* rientrano ad esempio il censimento delle prestazioni completate fino alla data considerata, la valutazione dei risultati conseguiti, le tappe importanti raggiunte, il tempo trascorso e il numero di unità prodotte o consegnate.

Per decidere se applicare un metodo basato sugli *output* per valutare i progressi, l'entità deve esaminare se gli *output* selezionati possano rappresentare fedelmente le prestazioni dell'entità ai fini dell'adempimento completo dell'obbligazione di fare.

Gli svantaggi dei metodi basati sugli *output* risiedono nel fatto che gli *output* utilizzati per valutare i progressi possono non essere direttamente osservabili e che l'informazione

necessaria per applicare detti metodi può essere disponibile all'entità solo a costi eccessivi.

I metodi basati sugli *input* presentano una lacuna, ossia la possibile mancanza di collegamento diretto tra gli *input* dell'entità e il trasferimento al cliente del controllo dei beni o servizi. Conseguentemente ogni *input* che non ha un collegamento diretto con l'obbligazione del venditore di trasferire beni e servizi vanno esclusi quando si procede alla misurazione dei progressi alla data. Ad esempio certi contratti prevedono delle attività amministrative o di *set-up* per portare l'entità nella posizione di eseguire i servizi previsti dal contratto. Questi costi includono ad esempio costi logistici per il trasporto degli strumenti e macchinari utensili sul sito costruttivo. In base all'IFRS 15 questi costi non danno adito alla rilevazione di ricavi. Invece i costi sostenuti per l'ottenimento del contratto devono essere capitalizzati se rispettano i criteri per la loro capitalizzazione come attività (si rimanda ai paragrafi 91 e seguenti dell'IFRS 15). In aggiunta la *guidance* relativa alla rilevazione dei ricavi dell'IFRS 15 copre anche la modalità di rilevazione del margine sui ricavi. Per esempio un contratto di costruzione di un immobile può comprendere l'installazione da parte del venditore di elementi di alto valore, come ad esempio gli ascensori. L'IFRS 15 prevede che, sebbene sia appropriato rilevare i ricavi dalla vendita degli ascensori nel momento il relativo controllo è stato trasferito al cliente, non è appropriato rilevare il relativo margine per l'installazione. Questo perché l'obbligazione del venditore è connessa alla costruzione dell'immobile che prevede l'installazione di elementi come gli ascensori. La fornitura di componenti (gli ascensori) non comporta lo svolgimento di alcun servizio di costruzione e installazione. Conseguentemente ed in particolar modo se si adotta un metodo di misurazione basato sugli *input*, in molti casi il venditore rileverà un uguale ammontare di ricavi e costi per la vendita degli ascensori, mentre rileverà il relativo margine per la loro installazione una volta che questi saranno installati nell'immobile.

Separazione contabile o raggruppamento di due o più contratti

In precedenza gli IFRS contenevano una breve guida in merito alla separazione

Principi contabili internazionali

(c.d. *unbundling*) dei contratti in una o più parti del contratto. Invece l'IFRS 15 contiene delle linee guida molto dettagliate perciò le entità dovranno modificare le loro attuali modalità di contabilizzazione e approccio per essere *compliant* con le nuove regole. Ciò potrà avere un significativo effetto sulle modalità di rilevazione delle vendite e dei profitti. È quindi probabile che i cambiamenti per le entità che operano nel settore immobiliare saranno particolarmente significativi.

Ad esempio ci si dovrà chiedere se la terra venduta come una parte della più ampia iniziativa di sviluppo immobiliare debba essere rilevata separatamente o come una parte del contratto di costruzione complessivo. Similarmente per i blocchi di appartamenti devono essere fatte alcune considerazioni in merito alla rilevazione delle aree comuni, parcheggi e altre amenità e per i servizi *on-going* forniti (come ad esempio i servizi di *property management*) una volta che la costruzione è stata completata.

L'IFRS 15 prevede inoltre che due o più contratti debbano essere raggruppati e rilevati come un singolo contratto se:

- il contratto è stato negoziato come un “pacchetto” con un unico obiettivo commerciale;
- l'ammontare dei corrispettivi che verranno ricevuti in un contratto dipendono dal prezzo o dalle obbligazioni di un altro contratto; o
- i beni ed i servizi previsti nel contratto (o alcuni di questi) costituiscono una singola *performance obligation*.

L'obiettivo delle linee guida contenute nell'IFRS 15 è di assicurare che un particolare bene o servizio, indipendentemente dalla forma legale dei contratti con i clienti, venga rilevato contabilmente in maniera uniforme. Conseguentemente, dovranno essere fatte delle attente considerazioni in merito agli obiettivi commerciali perseguiti o agli elementi coperti da uno o più contratti con lo stesso cliente.

Contratti che prevedono ammontari variabili dei compensi

I contratti di vendita immobiliari possono contenere clausole che prevedono compensi variabili per il venditore. Ad esempio il contratto potrebbe prevedere un *bonus* a favore del costruttore se l'immobile viene completato

L'IFRS 15 ammette che la valutazione dei progressi possa essere basata sia sui metodi basati sugli output, sia sui metodi basati sugli input.

prima di una data definita, oppure possono essere previste delle penali da dedurre dal prezzo di vendita in caso di ritardo nel completamento delle opere. Queste clausole ricadono in quelle che sono definite *variable consideration* dall'IFRS 15. Tale aspetto è molto significativo in quanto il nuovo *standard* pone dei limiti alla rilevazione dei ricavi quando i compensi sono variabili. Questo limite comporta che i ricavi vengono rilevati quando è altamente probabile che non ci sarà un *reversal* dei ricavi rilevati ad una certa data (per esempio perché gli obiettivi previsti per il pagamento di un *bonus* non sono stati raggiunti).

Ciò potrebbe comportare un ritardo nella rilevazione dei ricavi rispetto alla prassi contabile attuale. Per stimare l'importo del corrispettivo variabile, l'entità deve utilizzare uno dei due metodi seguenti:

- a) il valore atteso, ossia la somma degli importi ponderati per le probabilità in una forchetta di possibili importi del corrispettivo;
- b) l'importo più probabile, ossia l'importo più probabile in una forchetta di possibili importi del corrispettivo (ossia, il risultato più probabile del contratto). L'importo più probabile può costituire una stima adeguata del corrispettivo variabile se il contratto ha soltanto due risultati possibili (per esempio, o l'entità ottiene un premio di rendimento o non lo ottiene).

La gestione delle modifiche contrattuali

È comune nel settore immobiliare e delle costruzioni, che l'entità delle opere e/o il prezzo contrattuale vengano modificati a seguito di variazioni nell'entità dei lavori o perché vengono aggiunti beni e servizi addizionali al contratto. Gli attuali IFRS hanno *guidance* limitate in merito all'*accounting* di questi cambiamenti. L'IFRS 15 invece 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 prospettivamente; in quest'ultimo caso gli effetti della modifica contrattuale sono rilevati nei periodi futuri.

Le nuove regole potranno portare ad un significativo cambiamento nell'operatività