

AMMINISTRAZIONE & FINANZA

2017

5

- Bilanci 2016 più trasparenti e allineati alle norme europee
- Controllate italiane sotto la lente del fisco con il Reporting Country by Country
- Strategie di ristrutturazione e rilancio: il caso Nanosurfaces Industries Srl
- La funzione dell'EBITDA nelle compravendite societarie
- IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni
- Sfuggire alle trappole del foglio elettronico
- Effetti del progetto BEPS dell'OCSE sui prezzi di trasferimento degli intangibile
- ACE, un caso di specie: effetti distorsivi derivanti da un'operazione di fusione
- I piani di incentivazione del management
- Settore della moda e del lusso: analisi di un caso aziendale
- Acquisizioni di partecipazioni di controllo nel bilancio consolidato in base ai nuovi OIC

Anno XXXII - Maggio 2017 - n. 5 - Direzione e redazione Strada 1, Palazzo F6 20090 MILANO/FIORI/ASSAGO.
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

AUMENTA LA TUA REALTÀ

MERCATI ESTERI

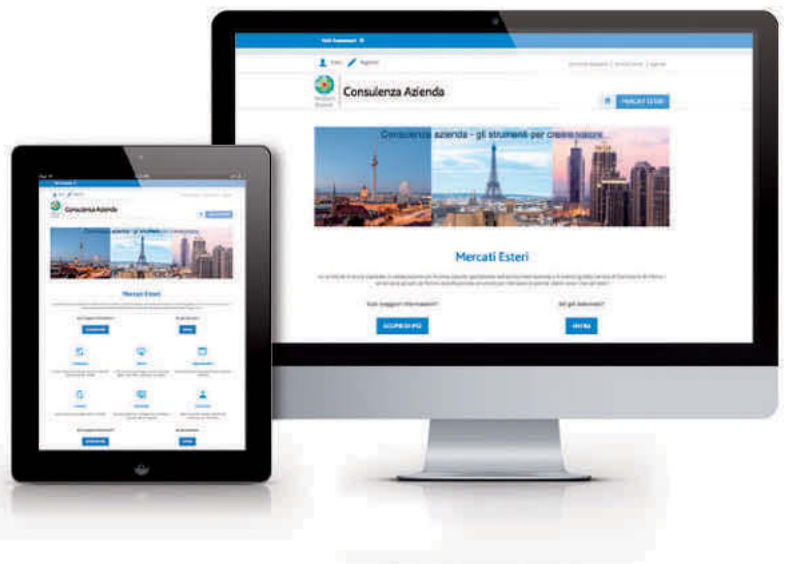
nuove opportunità di business per te e i tuoi clienti



effige.com

L'esclusivo servizio Wolters Kluwer per il professionista che vuole accompagnare l'azienda nel processo di internazionalizzazione sviluppato in collaborazione con Promos

- **Export check up** per verificare la propensione dell'azienda verso i mercati esteri
- **Primo orientamento** per identificare i mercati potenzialmente più interessanti
- **Credit passport** per certificare l'azienda, ottenere credito dalle banche, presentarsi ai partner.



Y05ERCL



Scopri di più

Visita il sito: www.consulenzazienda.it

Bilancio&Reddito

Principi contabili internazionali

IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni

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. Questo articolo si concentrerà sui possibili impatti dell'IFRS15 per le entità che operano nel settore delle telecomunicazioni.

di Francesco Ballarin

7

Transfer pricing

Effetti del progetto BEPS sui prezzi di trasferimento degli intangibile

Le Actions n. 8, 9 e 10 del progetto BEPS hanno fin da subito effetti rilevanti sulla determinazione dei prezzi di trasferimento allocando profitti alle parti che effettivamente contribuiscono a generare valore con l'aggravio dell'aumento dell'incertezza dovuta alla complessità delle metodologie di analisi per di più estranee all'ambito fiscale.

di Stefano Palestini

13

Bilancio consolidato

Acquisizioni di partecipazioni di controllo in base ai nuovi OIC

L'ampiezza degli impatti derivanti dalla riforma del bilancio ha determinato in molti contesti l'utilizzo del maggior termine per la redazione del bilancio; e conseguentemente, a maggior ragione, l'estensione dei tempi per la predisposizione del bilancio consolidato, che dovrà rispettare per la prima volta le nuove disposizioni in materia. Il presente contributo illustra i principali aspetti applicativi connessi alla modalità di rilevazione delle acquisizioni di società controllate ai fini della redazione di un bilancio consolidato in base a queste nuove disposizioni.

di Gabriella Manella

25

Agevolazioni fiscali

ACE, un caso di specie: effetti distorsivi derivanti da una operazione di fusione

L'ACE, aiuto alla crescita economica, è ormai una agevolazione fiscale roduta per moltissime imprese italiane. Nel corso degli anni di vigenza di questa agevolazione sono diventati numerosi i casi in cui il calcolo della stessa è divenuto complesso anche a causa di operazioni straordinarie volte a razionalizzare grandi gruppi societari.

di Gianluigi Stella

37

Amministrazione & Finanza**REDAZIONE**

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

Ipsa Redazione**Amministrazione&Finanza**

Casella Postale 12055 –
20120 Milano
telefono 02.82476.085 –
telefax 02.82476.227

e-mail

Redazione.amministrazione
efinanza.ipsoa@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.
Strada 1, Palazzo F6
20090 Milanofiori Assago (MI)

DIRETTORE RESPONSABILE

Giulietta Lemmi

REDAZIONE

Paola Boniardi, Elena Rossi,
Agnese Trentalance

REALIZZAZIONE GRAFICA

Ipsa

FOTOCOMPOSIZIONE

Integra Software Services
Pvt. Ltd.

STAMPA

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

maggio 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: € 289,00

Esteri annuale: € 578,00

Prezzo copia: € 30,00

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

Reporting

Controllate italiane sotto la lente del Fisco col Reporting Country by Country

Sono state recentemente introdotte dall'Agenzia delle entrate le indicazioni operative per la comunicazione dei dati e delle informazioni per la Rendicontazione Paese per Paese. L'articolo approfondisce le implicazioni per una società controllata appartenente ad un gruppo multinazionale, evidenziando la necessità di una analisi preliminare circa l'applicabilità della disciplina; sono inoltre riepilogati i dati da fornire in sede di predisposizione della prossima dichiarazione dei redditi.

di Maurizio Zama, Sandro Pittini e Giovanni Canton

43

Bilancio d'esercizio

Bilanci 2016 più trasparenti e allineati alle norme europee

Il D.Lgs. 18 agosto 2015, n. 139 (c.d. Decreto bilanci), nel recepire la Direttiva 2013/34/UE, ha profondamente rivisitato le pertinenti disposizioni del Codice civile in materia contabile e ha già coinvolto sensibilmente la stesura dei bilanci 2016, modificandone, fra l'altro, i principi generali di redazione, i criteri di valutazione delle singole poste nonché la struttura e il contenuto degli schemi. Le numerose disposizioni del tutto nuove, desunte dai principi IAS/IFRS, hanno necessariamente comportato l'adeguamento di molti dei Documenti Contabili OIC e hanno richiesto il varo di ulteriori norme di collegamento con la disciplina tributaria per il rispetto del noto principio di derivazione dal bilancio della dichiarazione dei redditi.

di Riccardo Russo

47**Governo d'impresa**

Stock option

I piani di incentivazione del management

I piani di incentivazione del management, attraverso le molteplici possibilità offerte dall'ordinamento e dalla prassi aziendalistica, hanno costituito e continuano a costituire un efficace strumento di fidelizzazione ed incentivazione in grado di allineare gli interessi dell'azionariato con quelli del management nella sua più ampia accezione, ciò sia in ragione del concreto accrescimento di valore della società per gli stakeholders sia in un'ottica di mera retention del personale chiave.

di Augusto Santoro

58**Pianificazione&Controllo**

Pianificazione strategica

Strategie di ristrutturazione e rilancio: il caso Nanosurfaces Industries S.r.l.

Fare una strategia e metterla in esecuzione. Questo obiettivo è da sempre al centro dei pensieri dell'imprenditore che, da un lato ne percepisce l'assoluta necessità per guidare l'impresa e orientare l'organizzazione, e dall'altro avverte la difficoltà nel

dotarsi degli strumenti e delle competenze adatte per raggiungerlo. Per affrontare questo tema si ricorrerà a un caso concreto, attraverso la descrizione dell'esperienza di un'impresa che, attraverso la corretta formulazione ed esecuzione di una strategia di ristrutturazione prima, e di rilancio poi, sia riuscita a uscire da una situazione di forti difficoltà e a riconfigurarsi e ripartire.

di Massimo Lazzari, Davide Mondaini e Enrico Sandrini

65

Sistemi di programmazione e controllo

Sfuggire alle trappole del foglio elettronico

Il vantaggio principale di una transizione dalla pianificazione realizzata tramite il foglio elettronico all'utilizzo di strumenti di Corporate Performance Management risiede nella maggior accuratezza delle previsioni e nella maggior strutturazione dei processi. Le aziende che hanno intrapreso questa strada sono spesso in grado di avere frequenti attività di refore-cast, con benefici nell'indirizzamento del business. Il risparmio nel tempo di trattamento dei dati e la disponibilità di informazioni più corrette portano a maggiori opportunità di analisi: la capacità di valutare in tempo reale la redditività per linea di prodotto, cliente, Regione, canale, ecc., consente di decidere più rapidamente e meglio dove allocare le risorse.

di Giampaolo Calori

71

Finanza aziendale

Analisi per indici

La funzione dell'EBITDA nelle compravendite societarie

Il Margine Operativo Lordo è una guida importante nelle operazioni di M&A. Nella fase di approccio tra le parti (quando s'inizia a ipotizzare il valore del target) e talvolta persino nel contratto di compravendita. Capire come sia costruito e le logiche con cui normalizzarlo è fondamentale.

di Guidalberto Gagliardi e Stefano Marsilii

79

Analisi di bilancio

Settore della moda e del lusso: analisi di un caso aziendale

L'analisi di bilancio esposta riguarda una società operante nel settore della moda e del lusso, in particolare di produzione e vendita di capi di abbigliamento. Ad una prima fase di riclassificazione dello stato patrimoniale secondo il criterio finanziario e del conto economico secondo il criterio del valore aggiunto, è seguita una seconda fase di analisi per indici, con lo studio dei principali indici patrimoniali, reddituali e finanziari.

di Gianmaria Gavelli

86

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.

Bilancio: cosa cambia?

Tante domande. Un unico Sistema.

Sistema Bilancio è l'innovativa soluzione **integrata**, aggiornata in tempo reale, per sapere come redigere il bilancio in maniera corretta.



Il Volume Dal bilancio d'esercizio al reddito d'impresa a cura dei massimi esperti provenienti da Amministrazione finanziaria e mondo professionale. La sua versione online consente di gestire segnalibri, inserire annotazioni, avere sempre in evidenza gli aggiornamenti delle diverse sezioni.

La Rivista Bilancio e reddito d'impresa in versione digitale, sulle tematiche più controverse e attuali.

Le News tratte da IPSOA Quotidiano per conoscere tutte le novità e gli aggiornamenti in materia.

Scopri di più su:
www.ipsoa.it/bilancioeredditodimpresa
e abbonati subito.

IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni

di Francesco Ballarin (*)

Lo scorso 29 ottobre 2016 è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale Europea l'IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers emesso dall'International Accounting Standards Board (IASB) il 28 maggio 2014. Il nuovo standard 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 ci si concentrerà sui possibili impatti dell'IFRS15 per le entità che operano nel settore delle telecomunicazioni.

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* dovranno quindi iniziare già a pensare 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 telecomunicazioni, 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).
- 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 a dei cambiamenti significativi nei processi di rilevazione delle vendite e dei relativi profitti. Si dovranno quindi considerare e pianificare delle 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);
- i processi di *budgeting* interno;

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

- 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.

Separazione contabile o raggruppamento di due o più contratti

In precedenza gli IFRS contenevano una breve guida in merito alla separazione (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 delle telecomunicazioni saranno particolarmente significativi.

Nel passato la mancanza di linee guide dettagliate negli attuali IFRS ha portato all'utilizzo di criteri giudiziali nell'interpretare come le vendite dovessero essere allocate e rilevate (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

L'IFRS 15 contiene disposizioni molto più precise sulla revenue recognition rispetto agli esistenti IFRS.

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 deri-

veranno dal contratto saranno allocate ad ogni componente (c.d. "*performance obligations*") (3). Ciò significa che all'inizio di ogni contratto l'entità rileverà le vendite e i profitti che sono attribuibili alla fornitura del *device*. A confronto con il comportamento attuale, ciò comporterà la rilevazione di più vendite e profitti all'inizio del contratto e minori vendite e profitti lungo il periodo contrattuale.

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. Il trattamento contabile dipende dai seguenti elementi:

- il cliente ha un'opzione di riacquistare la garanzia separatamente; e
- la garanzia è parte del pacchetto complessivo bene-servizio venduto al cliente e, se è così, garantisce semplicemente che l'*hardware* e il *software* fornito siano conformi alle specifiche del contratto.

Le specifiche concordate spesso si riferiscono ad una garanzia che un articolo funzionerà correttamente per un periodo di tempo specifico, inoltre ciò potrebbe essere legato a delle previsioni normative.

Se il cliente ha un'opzione di comprare la garanzia separatamente rispetto all'apparato di telecomunicazione, questa va rilevata separatamente. Se la garanzia è parte del pacchetto complessivo e se fornisce semplicemente una garanzia di conformità a delle specifiche, non viene rilevato separatamente. Se la garanzia va al di là della conformità a delle specifiche, in tal caso viene rilevato separatamente indipendentemente dal fatto che questa sia stata

Nota:

(3) In base al paragrafo 22 dell'IFRS 15, all'inizio del contratto l'entità deve valutare i beni o servizi promessi nel contratto concluso con il cliente e deve individuare come obbligazione di fare ogni promessa di trasferire al cliente:

- a) un bene o un servizio (o una combinazione di beni e servizi) distinto; o
- b) una serie di beni o servizi distinti che sono sostanzialmente simili e che seguono lo stesso modello di trasferimento al cliente.

identificata come un componente separato rispetto alla vendita.

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.

Rilevazioni dei contratti che prevedono il 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.

Nella misura in cui il venditore si aspetta che il cliente eserciti il proprio diritto di restituzione, la vendita non viene rilevata per il relativo bene o servizio, sebbene questi siano già stati trasferiti al cliente.

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

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*.

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.

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; 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 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.

Costi associati all'ottenimento del contratto: capitalizzati o spesi immediatamente?

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. Conseguentemente solo quei costi che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non

Principi contabili internazionali

fosse stato ottenuto sono *eligible* per essere considerati. Un esempio sono le commissioni sulla vendita che sono pagabili solo se il cliente completa la vendita. Invece i costi *on-going* per lo svolgimento dell'attività non sono *eligible* per essere considerati 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.

Questo potrebbe rappresentare un cambiamento significativo per alcune entità in quanto attualmente questi costi vengono rilevati in diverse maniere. Per esempio molte entità semplicemente li spesano quando vengono sostenuti, mentre per questi costi l'IFRS 15 comporta la necessità di introdurre sistemi e processi per identificare tali costi, capitalizzarli e quindi ammortizzarli lungo un appropriato periodo di tempo.

Come espediente pratico, l'entità può rilevare i costi incrementali per l'ottenimento del contratto come spesa nel momento in cui sono sostenuti, se il periodo di ammortamento dell'attività che l'entità avrebbe altrimenti rilevato non supera un anno.

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

I contratti nel settore delle telecomunicazioni possono prevedere i 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.

I cambiamenti apportati dall'IFRS 15 richiederanno conseguenti cambiamenti nei processi e nei sistemi informativi.

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'inter-

vallo 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.

Le informazioni integrative

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