



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili

**Fondazione**  
**Nazionale dei**  
**Commercialisti**

**DOCUMENTO DI RICERCA**

---

# **IFRS 15 - RICAVI PROVENIENTI DA CONTRATTI CON I CLIENTI: GLI EFFETTI SUL BILANCIO DI ESERCIZIO**

Raffaele Marcello

Nicola Lucido

Matteo Pozzoli

1 FEBBRAIO 2021





## SOMMARIO

1. PREMESSA.....	3
2. AMBITO DI APPLICAZIONE .....	4
3. LE FASI DELLA RILEVAZIONE DEI RICAVI .....	5
3.1. Identificazione del contratto .....	5
3.2. Adempimento dell'obbligazione di fare .....	8
3.3. La determinazione del transaction price (prezzo dell'operazione).....	12
3.4. Allocazione del prezzo alle obbligazioni .....	19
3.5. Riconoscimento dei ricavi.....	21
3.6. I costi per l'adempimento del contratto .....	26
3.7. L'esposizione e l'informativa di bilancio.....	26
4. CONSIDERAZIONI DI SINTESI.....	28



## 1. Premessa

Dal 1° gennaio 2018<sup>1</sup> le società *IAS adopter* hanno adeguato i propri bilanci in relazione alle indicazioni riportate nell'IFRS 15 "Ricavi provenienti da contratti con i clienti". Si tratta di un principio contabile emanato dall'*International Accounting Standard Board* (IASB) il 28 maggio 2014 e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale Europea L. 295 del 29 ottobre 2016, con regolamento di adozione UE n. 2016/1905.

L'intendimento del presente documento è quello di esaminare le principali determinanti alla base di una corretta contabilizzazione dei ricavi nella logica dell'IFRS 15, nel rispetto dell'assunto base, che oggi caratterizza i principi contabili internazionali, ovvero la prevalenza della *sostanza* sulla *forma*<sup>2</sup>. Il contributo ha, quindi, una finalità prevalentemente divulgativa, mirando a riprodurre le principali indicazioni contenute nell'IFRS 15, e accompagnando le disposizioni prescrittive dello IASB con taluni esempi per lo più riprodotti dagli *illustrative examples* del principio contabile internazionale.

Come risulterà più chiaro in seguito, l'approccio dello IASB in molti casi si sostanzia nell'iscrivere il ricavo in funzione della manifestazione dell'evento che determina verosimilmente la sua realizzazione. Ciò comporta, in taluni casi, una iscrizione "differita" o "parziale" del ricavo rispetto a quanto in precedenza effettuato con i principi contabili internazionali.

In una prospettiva più generale, rileva considerare che l'IFRS 15 potrebbe avere indirettamente un significativo impatto non solo per le società IFRS compliant. L'Organismo Italiano di Contabilità (OIC), lo standard setter italiano, ha infatti predisposto un progetto per l'emanazione di un principio contabile concernente la contabilizzazione dei ricavi che prende in considerazione anche la possibilità di riproporre limitatamente a taluni aspetti l'approccio adottato dallo IASB in materia di *recognition*

---

<sup>1</sup> Per quanto effettivamente adottato a partire dal 1° gennaio 2018, per il presente principio contabile è ammessa l'applicazione anticipata.

<sup>2</sup> Il Conceptual Framework degli IFRS riporta, con riferimento al principio della "Substance of contractual rights and contractual obligations", che "4.59 [t]he terms of a contract create rights and obligations for an entity that is a party to that contract. To represent those rights and obligations faithfully, financial statements report their substance (see paragraph 2.12). In some cases, the substance of the rights and obligations is clear from the legal form of the contract. In other cases, the terms of the contract or a group or series of contracts require analysis to identify the substance of the rights and obligations.

4.60 All terms in a contract—whether explicit or implicit—are considered unless they have no substance. Implicit terms could include, for example, obligations imposed by statute, such as statutory warranty obligations imposed on entities that enter into contracts to sell goods to customers.

4.61 Terms that have no substance are disregarded. A term has no substance if it has no discernible effect on the economics of the contract. Terms that have no substance could include, for example:

(a) terms that bind neither party; or

(b) rights, including options, that the holder will not have the practical ability to exercise in any circumstances. 4.62 A group or series of contracts may achieve or be designed to achieve an overall commercial effect. To report the substance of such contracts, it may be necessary to treat rights and obligations arising from that group or series of contracts as a single unit of account. For example, if the rights or obligations in one contract merely nullify all the rights or obligations in another contract entered into at the same time with the same counterparty, the combined effect is that the two contracts create no rights or obligations. Conversely, if a single contract creates two or more sets of rights or obligations that could have been created through two or more separate contracts, an entity may need to account for each set as if it arose from separate contracts in order to faithfully represent the rights and obligations (see paragraphs 4.48–4.55)". IASB, Conceptual Framework for Financial Reporting, parr. 4.59-4.62.



dei ricavi. Il progetto si è sostanziato, al momento in cui il presente documento è steso, nella produzione di un Discussion Paper su cui OIC ha raccolto le opinioni degli *stakeholder* e che dovrebbe portare nel futuro prossimo alla emanazione di un Principio in bozza per pubblica consultazione<sup>3</sup>.

## 2. Ambito di applicazione

L'Appendice A dell'IFRS 15 definisce, in termini generali, i ricavi come i *“proventi risultanti dalle attività ordinarie dell'entità”*, laddove con *“proventi”* si intendono gli *“[i]ncrementi dei benefici economici che si manifestano nell'esercizio sotto forma di flussi finanziari in entrata o incrementi di attività o diminuzioni di passività che determinano incrementi di patrimonio netto, diversi dai contributi dei partecipanti al patrimonio netto”*.

Con la definizione dell'IFRS 15, trattando con esso più aspetti della voce del conto economico *“ricavi”*, sono stati eliminati i seguenti principi contabili internazionali:

- IAS 11 – *Lavori su ordinazione*;
- IAS 18 – *Ricavi*;
- IFRIC 13 – *Programmi di fidelizzazione della clientela*;
- IFRIC 15 – *Accordi per la costruzione di immobili*;
- IFRIC 18 – *Cessione di attività da parte della clientela*;
- SIC 31 – *Permute comprendenti servizi pubblicitari*.

Inoltre, è bene chiarire che l'ambito di applicazione dell'IFRS 15 esula dal trattamento contabile delle seguenti casistiche:

- contratti di leasing (IFRS 16);
- contratti assicurativi (IFRS 4);
- contratti relativi agli di strumenti finanziari relativi all'IFRS 9 (Strumenti finanziari), all'IFRS 10 (Bilancio consolidato), all'IFRS 11 (Accordi a controllo congiunto), allo IAS 27 (Bilancio separato), allo IAS 28 (Partecipazioni in società collegate e joint venture);
- contratti che riguardano gli scambi non monetari eseguiti tra entità (imprese) dello stesso ramo per fronteggiare l'offerta dei clienti.

In base a quanto previsto dalle generali disposizioni in materia di applicazione degli IFRS, l'adozione delle disposizioni è obbligatoria nel caso in cui la connessa informazione risulti rilevante. Se ne evince che, laddove il connesso effetto economico non sia rilevante, l'impresa potrebbe adottare una *policy* contabile *“alternativa”*<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Per maggiori dettagli, si veda: [https://www.fondazioneoic.eu/?page\\_id=8276](https://www.fondazioneoic.eu/?page_id=8276).

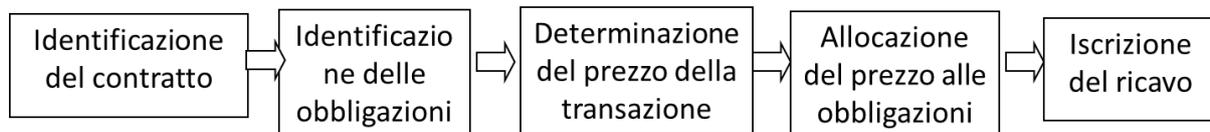
<sup>4</sup> Lo IAS 8 dispone, infatti, che: “[g]li IFRS contengono i principi contabili che lo IASB ritiene possano determinare bilanci in grado di riportare informazioni rilevanti e attendibili sulle operazioni, altri eventi e circostanze a cui essi si applicano. Tali principi non necessitano di essere applicati quando l'effetto della loro applicazione è irrilevante. Tuttavia è inappropriato effettuare, o lasciare non corrette, deviazioni irrilevanti dagli IFRS al fine di ottenere una particolare presentazione della



### 3. Le fasi della rilevazione dei ricavi

L'IFRS 15 nasce da un lavoro congiunto IASB-FASB con la finalità di fornire un quadro più chiaro ed organico sulla contabilizzazione dei ricavi per le imprese *IAS Adopter*. Il paradigma del principio della prevalenza della *sostanza sulla forma* è quanto ha guidato l'organismo contabile internazionale nella stesura dell'IFRS 15.

L'IFRS 15 individua cinque fasi (Five-Step Model) per l'iscrizione del ricavo in bilancio. Volendo rappresentare le medesime servendoci di un grafico, avremo:



Le tematiche di cui sopra, esaminate dallo IASB in modo separato ma con una logica progressiva, saranno analizzate dal presente elaborato, prendendo in considerazione solo alcune delle principali disposizioni di ciascuna delle fasi.

#### 3.1. Identificazione del contratto

La denominazione del Principio rende da subito evidente che la lettura sostanziale del contratto ricopre un ruolo cruciale per la contabilizzazione dei ricavi. Ai fini dell'applicazione dell'IFRS 15, il contratto, quale accordo (scritto o, raramente, orale o nel rispetto di pratiche commerciali abituali) avente ad oggetto lo scambio di beni o prestazioni di servizi per corrispettivi determinati o determinabili, deve soddisfare, in base a quanto definito dal paragrafo 9, i seguenti aspetti:

- le parti hanno approvato il contratto e si sono impegnate ad adempiere alle rispettive obbligazioni;
- l'impresa è in grado di identificare i diritti di ciascuna delle parti in merito ai beni e ai servizi da trasferire. I termini possono essere riportati sul contratto per iscritto, ma possono essere anche definiti verbalmente o comunque per tramite di abituali pratiche commerciali. È indispensabile considerare che i termini possono variare da settore a settore, così come da impresa ad impresa o da cliente a cliente anche nella medesima impresa. Ciò comporta un'attenta valutazione, che si amplifica parlando di accettazione orale ovvero in base a pratiche commerciali. Non bisogna infatti dimenticare che, con l'accettazione dei termini, il contratto si perfeziona, come avremo meglio di specificare in seguito, attraverso il trasferimento del "controllo";
- l'impresa è in grado di identificare i termini di pagamento dell'operazione;

---

situazione patrimoniale - finanziaria, del risultato economico o dei flussi finanziari dell'entità". Si veda: IASB, IAS 8, Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori, par. 8.



- il contratto ha “sostanza” commerciale, che si traduce nell’individuazione del rischio, della tempistica di realizzazione e di adempimento dell’obbligazione, nella determinazione dell’importo dei flussi finanziari futuri, ecc.

Alla “sostanza” commerciale si correla la “probabilità” che l’impresa venditrice riceva il corrispettivo pattuito in relazione ai beni e servizi trasferiti. Si tratta, in definitiva, di anteporre alla iscrizione in bilancio del ricavo, la stima della capacità della parte acquirente e le sue intenzioni in merito alla volontà di corrispondere alla controparte quanto dovuto<sup>5</sup>. In questa prospettiva, è stato evidenziato che possono essere sostenute due tesi<sup>6</sup>: la tesi “quantificativa”, per la quale i mancati pagamenti non sono svalutazioni di crediti, ma minori ricavi, e la tesi “qualificatoria”, in funzione della quale il recupero parziale incide sull’*an* e non sul *quantum* dell’iscrizione del ricavo, comportando, in sostanza, che il ricavo non è iscritto, allorché non è soddisfatta la condizione del probabile recupero<sup>7</sup>;

- la riscossione dei corrispettivi si ritiene che possa essere, per l’impresa, probabile, anche in considerazione della capacità economica e l’intenzione del cliente. Nella valutazione della “probabilità” di ricevere l’importo del corrispettivo, l’IFRS 15 specifica che *“l’entità deve tener conto solo della capacità e dell’intenzione del cliente di pagare l’importo del corrispettivo quando sarà dovuto. Se il corrispettivo è variabile, l’importo del corrispettivo al quale l’entità avrà diritto può essere inferiore al prezzo stabilito nel contratto, perché l’entità potrebbe concedere al cliente uno sconto sul prezzo”* (IFRS 15, par.9, lett (e)).

### Esempio 1 - Incasso del corrispettivo e concessioni implicite

#### *Incasso del corrispettivo*

Un’impresa che opera nel settore immobiliare stipula un contratto con un cliente per la vendita di un immobile per 1 milione.

Il cliente intende aprire un ristorante all’interno dell’edificio, per quanto abbia poca esperienza nel settore. A ciò si aggiunga che il cliente ha deciso di aprire il ristorante in una zona che si caratterizza per l’alto livello di concorrenza.

Il cliente, per l’acquisto dell’immobile, corrisponde un deposito cauzionale di €50.000 in fase di stipula del contratto. Contestualmente accende un finanziamento a lungo termine con l’impresa venditrice per il restante 95% del corrispettivo pattuito. Con riferimento a quest’ultima operazione, nell’accordo di finanziamento è previsto che, in caso di inadempienza del cliente, l’impresa può rientrare in possesso dell’edificio, senza alcun’altra richiesta di risarcimento, anche se la garanzia non copre integralmente valore dell’importo ancora dovuto. Il costo dell’edificio dell’impresa è €600.000. Il cliente ottiene il controllo dell’edificio all’inizio del contratto.

<sup>5</sup> A questo proposito, infatti al par. 13, è stabilito che il venir meno della probabilità di ricevere il corrispettivo costituisce una dei presupposti per cui è possibile, una volta concluso il contratto, di riesaminare gli elementi alla base della sua redazione.

<sup>6</sup> Tale ipotesi è stata formulata da: Assonime, *Il nuovo IFRS 15 (Ricavi): aspetti contabili e riflessi fiscali*, Circolare n. 23 del 26 ottobre 2018, par. 2.1.

<sup>7</sup> Sulla “probabilità” l’Assonime sottolinea l’importanza di una attenta valutazione ai fini dell’iscrizione in bilancio dei ricavi di vendita. Assonime, *Il nuovo IFRS 15 (Ricavi)*, op. cit., par. 2.1.



Nel valutare se il contratto soddisfa i criteri di cui al paragrafo 9 dell'IFRS 15, l'impresa conclude che il criterio di cui al paragrafo 9 (e) dell'IFRS 15 non è soddisfatto perché non è probabile che l'impresa incasserà il corrispettivo a cui ha diritto, in cambio della cessione dell'immobile. Nel giungere a questa conclusione, l'impresa osserva che la capacità e l'intenzione di pagare del cliente può essere in dubbio a causa dei seguenti fattori:

- il cliente intende rimborsare il prestito (che ha un saldo significativo) principalmente con il reddito derivante dalla sua attività di ristorazione (che è un'attività, la quale presenta significativi rischi a causa dell'elevata concorrenza nel settore e la scarsa esperienza del cliente);
- il cliente non dispone di altri redditi o attività che potrebbero essere utilizzati per rimborsare il prestito;
- e
- la responsabilità del cliente è limitata all'importo investito.

Poiché i criteri di cui al paragrafo 9 dell'IFRS 15 non sono soddisfatti, l'impresa applica i paragrafi 15-16 dell'IFRS 15 per determinare la contabilizzazione del deposito non rimborsabile di €50.000. L'impresa osserva che nessuno degli eventi descritti in il paragrafo 15 si è verificato, ovvero l'impresa non ha ricevuto sostanzialmente tutto il corrispettivo e non ha risolto il contratto.

Di conseguenza, l'impresa contabilizza il pagamento non rimborsabile di €50.000 come deposito cauzionale. L'impresa continua a tenere conto del deposito iniziale, nonché di eventuali pagamenti futuri di capitale e interessi, come a passività sui depositi, fino al momento in cui viene ritenuto che i criteri di cui al paragrafo 9 siano soddisfatti (ossia l'impresa è in grado di concludere che è probabile che il l'impresa raccoglierà il corrispettivo) o uno degli eventi di cui al paragrafo 15 si è verificato. Continuerà, inoltre, a valutare il contratto per determinare se i criteri di cui al paragrafo 9 si sono verificati successivamente (paragrafo 14) oppure se si sono verificati gli eventi di cui al paragrafo 15 dell'IFRS 15.

#### *Concessioni implicite*

Un'impresa vende 1 milione di unità di un farmaco a un cliente per un importo di 1 milione di euro.

È la prima vendita al cliente in una nuova area territoriale, che sta attraversando una significativa difficoltà economica. L'impresa si aspetta che il cliente non riesca a pagare l'intero importo. Ciò nonostante, l'impresa ipotizza che l'economia dell'area si possa riprendere nell'arco di due-tre anni e che la relazione possa creare l'occasione per dare vita a nuove relazioni con altri potenziali clienti nella medesima area. Nel valutare se le condizioni del paragrafo 9 dell'IFRS 15 sono soddisfatte, l'impresa considera anche i paragrafi 47 e 52(b) dell'IFRS 15. In questo contesto, si attende di dover fornire una concessione sul prezzo, considerando, quindi, il corrispettivo variabile (si veda paragrafo 2.3 del documento), e si attende di poter ricavare €400.000.

Sulla base dell'analisi del contratto e delle condizioni esistenti, l'impresa iscrive un ricavo di €400.000.

---

*Fonte:* nostra rielaborazione degli Esempi 1 e 2 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

Ciò detto, le parti ed i termini che formano il contratto devono essere presenti sin dal momento della sua stipula iniziale, affinché lo stesso si possa considerare concluso (par. 13). Resta ferma l'ipotesi di modifiche necessarie in presenza di nuovi eventi o circostanze che incidono sulla sostanza del contratto.

Se il contratto non soddisfa le condizioni richiamate nel paragrafo 9, nulla vieta, tuttavia, che le medesime, per caratteristiche della prestazione, si vengano a completare in epoca successiva



(obbligazioni nel corso del tempo). In tal senso, infatti, è importante che l'impresa verifichi con continuità la presenza o meno dei suddetti requisiti (par. 14).

Nonostante ciò, qualora il contratto non presenti tutti i requisiti previsti dal paragrafo 9 e l'impresa venditrice riceva il corrispettivo, affinché si possa procedere all'iscrizione in bilancio del ricavo, occorre che si verifichino le seguenti condizioni (par. 15):

- l'impresa non ha più alcun obbligo di trasferire il bene o servizio al cliente. In questa ipotesi, il corrispettivo incassato parzialmente o totalmente non deve essere in nessun modo rimborsabile;
- il contratto è stato sciolto ed il corrispettivo incassato non è più rimborsabile.

Al di fuori di queste due casistiche, il corrispettivo incassato di contratti che non soddisfano i punti previsti dal paragrafo 9 devono essere registrati, come indicato nell'esempio 1 sopra riportato, tra le passività e trattati come se fossero anticipi da clienti in base a quanto effettivamente ricevuto come corrispettivo (par. 16). Il tutto in attesa che si formalizzino i criteri descritti al paragrafo 9 o i presupposti indicati al paragrafo 15.

Pertanto, il ricavo è iscritto in bilancio soltanto se l'impresa non ha più alcuna obbligazione di trasferire beni/servizi al cliente e la totalità, o la quasi totalità, del corrispettivo promesso dal cliente è stata ricevuta e non è rimborsabile, oppure se il contratto è stato sciolto e il corrispettivo ricevuto dal cliente non è rimborsabile.

L'IFRS 15 distingue, inoltre, tra il ruolo che può svolgere l'impresa nel momento in cui adempie un'obbligazione per conto proprio, rispetto al ruolo che svolge l'impresa nel provvedere che i beni o servizi siano trasferiti dal terzo al cliente, agendo in qualità di rappresentante (*agent*). Tale analisi deve essere svolta per le obbligazioni assunte dall'impresa per ciascun bene o servizio nella sua individualità.

### 3.2. Adempimento dell'obbligazione di fare

L'IFRS 15 dispone che l'impresa rilevi i ricavi *“quando (o man mano che) adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o servizio (ossia l'attività) promesso. L'attività è trasferita quando (o man mano che) il cliente ne acquisisce il controllo”* (IFRS 15, par. 31).

Rileva evidenziare come lo IASB distingua le obbligazioni che risultano adempiute in uno specifico momento (*at a point in time*) rispetto alle obbligazioni che sono adempiute nel corso del tempo (*over time*).

In coerenza con il principio della prevalenza della sostanza economica, il “titolo” che permette l'iscrizione in bilancio dei ricavi di esercizio è rappresentato dal trasferimento del “controllo”, del bene o servizio oggetto di compravendita, dal venditore all'acquirente. Il “controllo” è dimostrato dall'incremento di utilità in capo all'acquirente in funzione dell'utilizzo del bene o della fruizione del servizio che gli è stato trasferito dalla parte venditrice.



A tale riguardo, *“Per controllo dell’attività si intende la capacità di decidere dell’uso dell’attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici rimanenti. Il controllo include la capacità di impedire ad altre entità di decidere dell’uso dell’attività e di trarne benefici. I benefici dell’attività sono i flussi finanziari potenziali (flussi in entrata o risparmi sui flussi in uscita) che possono essere ottenuti direttamente o indirettamente in vari modi, tra cui:*

- a) l’uso dell’attività per la produzione di beni o la prestazione di servizi (compresi i servizi pubblici);*
- b) l’uso dell’attività per aumentare il valore di altre attività;*
- c) l’uso dell’attività per estinguere passività o ridurre oneri;*
- d) la vendita o lo scambio dell’attività;*
- e) l’impegno dell’attività a garanzia di un prestito e*
- f) il possesso dell’attività” (IFRS 15, par. 33).*

Il trasferimento del “controllo” richiede l’identificazione di elementi quali: la *performance obligation* e la *transaction price*, ovvero l’obbligazione di fare (trasferimento di beni e servizi) da parte dell’impresa venditrice, a cui fa seguito il suo diritto al corrispettivo sulla base di un prezzo ben definito. Con il paradigma del trasferimento del “controllo” si è voluto, inoltre, stabilire un allineamento dei trattamenti contabili relativi all’iscrizione tra i ricavi dei beni e servizi, diversamente a ciò che accadeva prima. Infatti, secondo quanto riportato principalmente nello IAS 18<sup>8</sup> e nello IAS 11, la rilevazione dei ricavi per la vendita dei beni richiedeva un’attenta analisi sul trasferimento dei rischi e dei benefici in capo al compratore, mentre per i servizi, il presupposto che permetteva l’iscrizione del ricavo era rappresentato dall’attività svolta ovvero del lavoro completato<sup>9</sup>. Il tutto a voler significare che, seppur l’IFRS 15 riprenda una serie di variabili e aspetti in precedenza trattati nello IAS 11 e IAS 18, l’aver voluto puntualizzare e/o modificare alcuni ambiti ha permesso di fornire un quadro più completo e dettagliato per facilitare la rappresentazione dei ricavi in bilancio.

Il contratto deve riportare in modo esplicito i beni e i servizi oggetto di trasferimento<sup>10</sup>, seppur l’obbligazione di fare possa riguardare beni e servizi non chiaramente evidenziati (impliciti), in quanto

---

<sup>8</sup> Secondo quanto riportato nello IAS 18 *“I ricavi sono i 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”*. Dalla lettura del presente principio contabile, sembrerebbe che si voglia enfatizzare la variazione in termini di ricchezza che l’impresa venditrice potrebbe realizzare, piuttosto che focalizzarsi sulla natura del contratto in relazione al quale si possono generare i ricavi di esercizio. In tal senso, M. Sorrentino, *La disciplina dei ricavi secondo l’IFRS 15*, in *Bilancio e Revisione*, n.3/2020.

<sup>9</sup> La contabilizzazione dei ricavi per servizi contemplata nello IAS 18 richiama per buona parte quando indicato in merito alla contabilizzazione dei ricavi per commessa previsti nello IAS 11.

<sup>10</sup> Secondo quanto riportato nel par. 26, *“In funzione del contratto, tra i beni o servizi promessi possono rientrare tra l’altro in particolare:*

- a) la vendita di beni prodotti dall’entità (per esempio, le rimanenze del produttore);*
- b) la rivendita di beni acquistati dall’entità (per esempio, le merci del dettagliante);*
- c) la rivendita di diritti su beni o servizi acquistati dall’entità (per esempio, il biglietto rivenduto dall’entità che agisce per conto proprio, come spiegato ai paragrafi B34-B38);*
- d) l’esecuzione per il cliente di uno o più compiti concordati contrattualmente;*



rientranti in pratiche commerciali abituali o politiche di vendita pubblicate dall'impresa venditrice che creano aspettative nel cliente tali da condizionarne l'acquisto (par. 24).

È comunque differente, rispetto all'obbligazione di fare "implicita", l'attività che l'impresa (parte venditrice) deve eseguire per garantire il perfezionamento del contratto e quindi il trasferimento del controllo a favore del cliente. A titolo meramente esemplificativo si considerino i vari adempimenti amministrativi propedeutici al trasferimento del bene o servizio (par. 25).

Ad ogni modo è bene precisare che, parlando di *performance obligation*, la promessa di trasferire bene e servizi può riguardare:

- beni e servizi ben distinti, anche in combinazione con altre risorse di cui il cliente può disporre (par. 27);
- serie di beni e servizi simili per i quali è prevista la stessa modalità di trasferimento (par. 23).

Per quanto riguarda i beni e servizi ben distinti, il paragrafo 27 fornisce chiare indicazioni, ovvero: "*a) il cliente può usufruire del bene o servizio o preso singolarmente o in combinazione con altre risorse facilmente disponibili per il cliente (ossia il bene o servizio è per sua natura tale da poter essere distinto) e*

*b) la promessa dell'entità di trasferire al cliente il bene o servizio può essere distinta da altre promesse contenute nel contratto (ossia la promessa di trasferire il bene o servizio è distinta nell'ambito del contratto)".*

In merito, invece, alla serie di beni e servizi simili la modalità di trasferimento è la medesima di quella prevista per i beni e i servizi distinti, allor quando siano soddisfatti i seguenti aspetti:

- il bene e il servizio distinti dalla serie devono soddisfare i requisiti previsti nel paragrafo 35 affinché l'obbligazione del fare possa dirsi adempiuta;
- il metodo di valutazione che quantifica il progressivo adempimento dell'obbligazione sia il medesimo fino al completamento dell'obbligazione medesima<sup>11</sup>.

---

e) *la prestazione del servizio consistente nel tenersi pronti a fornire beni o servizi (per esempio, aggiornamenti di software non specificati che sono forniti quando e se disponibili) o a mettere a disposizione del cliente beni o servizi, perché il cliente possa usarli se e quando decide di farlo;*

f) *la prestazione del servizio di provvedere affinché una terza parte trasferisca beni o servizi al cliente (per esempio, l'agire in qualità di rappresentante per conto terzi, come spiegato ai paragrafi B34-B38);*

g) *la concessione di diritti su beni o servizi da fornire in futuro che il cliente può rivendere o fornire ai propri clienti (per esempio, l'entità che vende un prodotto ad un dettagliante promette di trasferire un bene o servizio aggiuntivo alla persona che acquisterà il prodotto presso il dettagliante);*

h) *la costruzione, la produzione o la realizzazione di un'attività per conto del cliente;*

i) *la concessione di licenze (cfr. paragrafi B52-B63B); e*

j) *la concessione di opzioni di acquisto di beni o servizi aggiuntivi (quando tali opzioni conferiscono al cliente un diritto significativo, come spiegato ai paragrafi B39-B43)".*

<sup>11</sup> In tal senso ai par. 39 e 40 si chiarisce il concetto di "valutazione dei progressi".



## Esempio 2 - Beni o servizi distinti

### Caso A - Beni o servizi distinti

Un'impresa che sviluppa software stipula un contratto con un cliente per trasferire una licenza: effettuare un servizio di installazione e fornire aggiornamenti e supporto (online e telefonico) per due anni.

L'impresa vende la licenza, il servizio di installazione e la fornitura di aggiornamenti e supporto. Nella valutazione della "distinzione" di beni e servizi, l'impresa osserva che il *software* è consegnato prima degli altri beni e servizi e rimane in funzionamento senza aggiornamenti e supporto tecnico. L'impresa, perciò, conclude che il cliente può beneficiare di beni e servizi separatamente o congiuntamente e che la condizione del paragrafo 27(a) è soddisfatta.

L'impresa considera anche i fattori di cui al paragrafo 29 dell'IFRS 15 e conclude che i servizi sono separatamente identificabili e che, per tale motivo, la condizione di cui al paragrafo 27(b) dell'IFRS 15 è realizzata. Nello specifico, viene evidenziato che il servizio di installazione non modifica o non si lega significativamente al *software*, comportando che gli stessi possono essere considerati come output separati, anziché input necessari per realizzare un unico output.

L'impresa identifica, quindi, 4 *performance obligations*: *software*; servizio di installazione; aggiornamenti; e, supporto tecnico. Questi servizi possono essere soddisfatti in un preciso momento o nel corso del tempo.

### Caso B – Significativo legame

Beni e servizi sono i medesimi del Caso A, fatta eccezione per la variante che il *software*, come parte del servizio di installazione, deve essere sostanzialmente personalizzato per aggiungere una nuova funzionalità per mettere in grado il *software* di interfacciarsi con altre applicazioni utilizzate dal cliente.

I servizi di personalizzazione del servizio di installazione possono essere forniti da altre imprese.

L'impresa considera beni e servizi promessi al cliente per determinare se questi sono separatamente identificabili nella prospettiva del paragrafo 27 dell'IFRS 15.

Viene osservato che i termini del contratto evidenziano la presenza di un significativo servizio di integrazione del *software* gestendo un servizio di installazione personalizzato come indicato nel contratto.

In pratica, *software* e installazione possono essere considerati, anche se non forzatamente combinati nel contratto, come input necessari per realizzare un unico output (paragrafo 29(a) dell'IFRS 15).

L'impresa identifica, quindi, 3 *performance obligations*: servizio di installazione (che include la licenza del *software*), aggiornamenti, supporto tecnico. Queste obbligazioni possono essere soddisfatte in un preciso momento o nel corso del tempo.

*Fonte*: nostra rielaborazione dell'Esempio 11 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

## Esempio 3 - Contratti multi-servizio

Telco T ha un contratto con il cliente R che include la consegna di un telefono e due anni di servizi voce e dati.

Il telefono può essere utilizzato da R per eseguire determinate funzioni, ad es. calendario, elenco contatti, e-mail, accesso a Internet, accesso alle app tramite Wi-Fi e per riprodurre musica o giochi.

Inoltre, ci sono prove che i clienti rivendono i telefoni su un sito di aste online e recuperano una parte del prezzo di vendita del telefono. L'impresa Telco T vende inoltre regolarmente i suoi servizi voce e dati separatamente ai



clienti, tramite rinnovi o vendite a clienti che acquistano telefoni da un fornitore alternativo, ad es. un rivenditore.

La Telco T conclude che il telefono e i servizi wireless sono due obblighi di prestazione separati sulla base della seguente valutazione.

Critero 1 - Capacità di mantenere distinte le obbligazioni:

- il cliente R può trarre vantaggio dal mero utilizzo del telefono (in quanto il telefono ha funzionalità autonome e può essere rivenduto per più del valore di scarto e ha funzionalità sostanziali, sebbene ridotte, separate dalla rete della Telco T) o insieme ai servizi wireless, che sono prontamente disponibili per R poiché T vende tali servizi separatamente;
- il cliente R può trarre vantaggio dai servizi aggiuntivi di wireless in combinazione con risorse prontamente disponibili - ovvero il telefono è già consegnato al momento della configurazione del contratto, può essere acquistato da venditori al dettaglio alternativi o il servizio wireless può essere utilizzato con un telefono diverso.

Critero 2 - Distinzione nel contesto del contratto:

- Il telefono e i servizi wireless sono separabili nel contratto perché non sono input di una singola risorsa (ovvero un output combinato), il che dimostra che T non fornisce un servizio di integrazione significativo;
- né il telefono né il servizio wireless modificano o personalizzano in modo significativo l'altro;
- il cliente R potrebbe acquistare il telefono e i servizi voce/dati da soggetti diversi (per es., R potrebbe acquistare il telefono da un rivenditore), il che fornisce la prova che il telefono e i servizi voce/dati non sono fortemente dipendenti o altamente correlati l'uno con l'altro.

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio 2 da KPMG (2019), Revenue, Example 2 – Multiple performance obligations in a contract, p. 26.

### 3.3. La determinazione del transaction price (prezzo dell'operazione)

Il prezzo dell'operazione esprime il valore dell'obbligazione di fare (par. 46), per la cui quantificazione necessita tener conto dei termini contrattuali e le pratiche commerciali (par. 47). Il prezzo stabilito nel contratto può essere ad importi fissi, variabili o entrambi.

Per la determinazione del prezzo, l'impresa dovrà considerare l'eventualità che si presentino le seguenti ipotesi:

- il corrispettivo variabile (par. da 50 a 54): il corrispettivo è variabile quando stimato, in relazione a elementi quali, ad esempio, sconti, rimborsi, concessioni sul prezzo, incentivi, premi di rendimento, penalità o in funzione di elementi analoghi ovvero in relazione all'ipotesi in cui la variabilità può essere correlata al verificarsi di un evento futuro<sup>12</sup>. Dalla stima scaturisce il diritto alla riscossione da parte dell'impresa venditrice. Il suddetto corrispettivo variabile può essere previsto da contratto (condizione esplicita). Inoltre, a prescindere da quanto indicato nel contratto, è considerato variabile un corrispettivo che, a seguito di pratiche commerciali abituali piuttosto che di politiche commerciali pubblicate (condizione implicita) o altri fatti e circostanze, sia tale da

<sup>12</sup> È il caso in cui il diritto al corrispettivo, ad esempio, è correlato al raggiungimento di un obiettivo.



determinare aspettative del cliente in merito ad una riduzione/variazione del prezzo che gli verrà concessa dall'impresa venditrice.

Il corrispettivo variabile può essere determinato seguendo due differenti metodi, ovvero:

- il *valore atteso (expected value method)*, che può essere adottato per le imprese venditrici che hanno un cospicuo numero di contratti con caratteristiche analoghe. Infatti, si procede sommando tutti gli importi dei contratti, ponderati per la probabilità di conseguimento, all'interno di un *range* di possibili importi del corrispettivo;
- l'*importo più probabile (most likely amount)*, che è rappresentativo di una stima del corrispettivo del contratto riferito all'importo più probabile tra solo due possibili risultati<sup>13</sup>. Per esempio, potremmo avere il caso in cui un'impresa si impegna a consegnare una commessa entro una data stabilita. Nell'accordo è previsto che la mancata consegna nei tempi pattuiti comporterà il pagamento di una penale. In questo caso, l'impresa alla data di riferimento del bilancio considera quale è lo scenario più probabile (pagamento o non pagamento della penale) e tiene in considerazione tale previsione nella determinazione del ricavo;
- le passività per rimborsi futuri (par. 55): l'impresa riceve un corrispettivo che potrebbe restituire in tutto o in parte. In questo caso, la valutazione della passività per rimborso futuro è pari al valore del probabile corrispettivo ricevuto che dovrà essere restituito, poiché l'impresa venditrice non ha maturato il diritto alla riscossione. Ogni fine esercizio il valore della passività per rimborsi futuri deve essere aggiornato. A questo proposito, quindi, l'impresa venditrice deve registrare il ricavo al netto del valore del potenziale rimborso, che risulta pari alla previsione di quanto si dovrebbe riscuotere, come contropartite una passività per rimborsi futuri e, nell'attivo, il valore dei prodotti che ha diritto a recuperare nel momento in cui gli vengono restituiti dal cliente. È quanto accade, ad esempio, nelle vendite con diritto di reso, in cui l'impresa trasferisce il controllo del prodotto al cliente, il quale si riserva la possibilità di restituirlo per diverse motivazioni<sup>14</sup>;

#### Esempio 4 - Diritto di reso

Un'impresa cede 100 prodotti "fungibili" aventi prezzo unitario pari a €100 per un corrispettivo complessivo pari a  $100 * €100 = €10.000$ .

La prassi dell'impresa consiste nel consentire ai clienti di restituire i prodotti non utilizzati entro 30 giorni dall'acquisto.

Il controllo è trasferito al momento di passaggio del bene.

Il costo per l'impresa di ciascun prodotto è pari a €60.

<sup>13</sup> Al par. 53, lettera b) si porta a titolo esemplificativo la casistica di un contratto per il quale il *range* è rappresentato dalla forchetta di valori, in relazione al fatto che l'impresa può ottenere o meno un premio di rendimento.

<sup>14</sup> Chiarimenti in tal senso è possibile nei paragrafi B20-B27 dell'appendice.



L'operazione determina l'iscrizione per l'impresa di un corrispettivo variabile.

Nella valorizzazione dei ricavi, l'impresa, utilizzando l'*expected value method*, stima che 97 prodotti non saranno restituiti.

I costi di recupero non sono rilevanti.

Stante l'operazione, l'impresa iscrive:

- una entrata finanziaria di €10.000 ( $€100 \cdot 100$ );
- un ricavo di €9.700 ( $€100 \cdot 97$ );
- una passività per rimborsi futuri per €300 ( $€100 \cdot 3$ );
- un'attività di €180 ( $€60 \cdot 3$ ) per il diritto a recuperare il prodotto dai clienti.

Al momento della vendita, quindi, si rileva in euro:

	Dare	Avere
Banca	10.000	
Ricavi da attività commerciali		9.700
Passività per rimborsi futuri		300

	Dare	Avere
Attività resi ex IFRS 15	180	
Resi su vendite		180

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio 22 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

Resta evidente che la contabilizzazione dei resi, come di altre pratiche che comportano l'iscrizione differita del ricavo, richiedono di mantenere una contabilità aggiornata con la tempistica delle pratiche commerciali. Nel caso dell'esempio 4, l'impresa dovrà già in sede di prima iscrizione del ricavo determinare quantitativamente il ricavo "stimato" per poi aggiornare tale valutazione passato il periodo in cui può essere effettuato il reso. Ciò significa, nell'esempio, verificare se nel corso dei 30 giorni sono stati effettuati resi. Laddove non siano effettuati resi, l'impresa al termine del periodo in cui è possibile effettuare resi, elimina le "passività per rimborsi futuri" iscrivendo il ricavo. Laddove siano effettuati tutti i resi, elimina le suddette passività contestualmente al rimborso. Nel caso in cui siano effettuati solo parte dei possibili rimborsi, l'impresa si comporta in linea con quanto indicato in precedenza con riferimento alla contabilizzazione delle singole casistiche.

Particolare interesse assume anche l'analisi inerente alla contabilizzazione delle garanzie fornite. Tale tematica è analizzata nella Guida operativa (Appendice B) dell'IFRS 15 ai paragrafi B28-B33.

In estrema sintesi si può evidenziare che lo IASB distingue, anzitutto, tra:

- opzioni di acquisto di garanzie separate; e
- garanzie fornite contestualmente al prodotto o servizio ceduto.



Le garanzie, se acquisite separatamente, costituiscono un servizio distinto e l'impresa contabilizza la garanzia separatamente come un'obbligazione di fare in conformità con quanto previsto dai paragrafi 73-86 dell'IFRS 15.

L'impresa contabilizza la garanzia non acquisita separatamente:

- nel caso in cui la garanzia promessa non fornisca al cliente un servizio aggiuntivo rispetto all'assicurazione che il prodotto è conforme alle specifiche concordate, in conformità allo IAS 37, si procede registrando "Accantonamenti, passività e attività potenziali"<sup>15</sup>;
- nel caso in cui la garanzia promessa fornisca al cliente un servizio aggiuntivo, il servizio promesso costituisce un'obbligazione di fare e l'impresa deve ripartire il prezzo dell'operazione tra il prodotto e il servizio. Se, ancora, l'impresa non è in grado di contabilizzare ragionevolmente in modo separato garanzia di assicurazione e garanzia di servizio, le garanzie sono contabilizzate insieme come un'unica obbligazione di fare.

### Esempio 5 - Garanzie

Un'impresa manifatturiera fornisce al proprio cliente con l'acquisto di un prodotto una garanzia. La garanzia fornisce l'assicurazione sulla conformità dello stesso alle specifiche concordate ed ha la durata di un anno dalla data di acquisto. Il contratto fornisce al cliente anche il diritto a ricevere fino a 20 ore di servizi di formazione su come utilizzare il prodotto senza costi aggiuntivi.

L'impresa valuta i beni e servizi del contratto per determinare se sono distinti e, quindi, se danno luogo a *performance obligations* separate.

Il prodotto è distinto in quanto soddisfa entrambi i criteri di cui al paragrafo 27 dell'IFRS 15. Il prodotto può essere distinto in base a quanto disposto dai paragrafi 27 (a) e 28 dell'IFRS 15, perché il cliente può beneficiare del prodotto da solo senza i servizi di formazione. L'impresa vende regolarmente il prodotto separatamente senza i servizi di formazione. Inoltre, il prodotto è distinto all'interno del contesto del contratto in conformità ai paragrafi 27 (b) e 29 dell'IFRS 15, perché la promessa dell'impresa di trasferire il prodotto è identificabile separatamente dalle altre promesse del contratto.

Anche i servizi di formazione sono distinti perché soddisfano entrambi i criteri del paragrafo 27 dell'IFRS 15. L'impresa non fornisce un significativo servizio di integrazione dei servizi di formazione con il prodotto (vedere paragrafo 29 (a) dell'IFRS 15). I servizi di formazione non sono significativamente modificati o personalizzati dal prodotto (vedere paragrafo 29 (b) dell'IFRS 15). I servizi di formazione non sono fortemente dipendenti o strettamente correlati con il prodotto (vedere paragrafo 29 (c) dell'IFRS 15).

---

<sup>15</sup> A tale riguardo, il paragrafo B31 dispone che: "[n]el valutare se la garanzia fornisce al cliente un servizio in aggiunta all'assicurazione che il prodotto in questione è conforme alle specifiche concordate, l'entità deve tener conto di fattori quali: a) l'obbligo imposto dalla legge di fornire la garanzia: in tal caso l'esistenza di norme di legge indica che la garanzia promessa non costituisce un'obbligazione di fare, perché di norma la finalità di tali norme è tutelare i consumatori dal rischio di acquistare prodotti difettosi; b) la durata del periodo di copertura della garanzia: più il periodo di copertura è lungo, più è probabile che la garanzia promessa sia un'obbligazione di fare, perché è più probabile che la garanzia fornisca un servizio in aggiunta all'assicurazione che il prodotto è conforme alle specifiche concordate; c) la natura dei compiti che l'entità promette di effettuare: se l'entità deve effettuare compiti specifici per fornire l'assicurazione che il prodotto è conforme alle specifiche concordate (per esempio, il servizio di spedizione per la restituzione del prodotto difettoso) tali compiti non fanno sorgere verosimilmente un'obbligazione di fare".



Il prodotto e i servizi di formazione sono ciascuno distinti e quindi danno luogo a due obblighi di prestazione separati.

Infine, l'impresa valuta la promessa di fornire una garanzia e osserva che la garanzia fornisce al cliente l'assicurazione che il prodotto funzionerà come previsto per un anno. L'impresa conclude, in conformità con i paragrafi B28 – B33 dell'IFRS 15, che la garanzia non fornisce al cliente un bene o un servizio in aggiunta a tale assicurazione e, quindi, l'impresa non la contabilizza come obbligazione di fare. L'impresa rappresenta la garanzia di natura assicurativa in conformità ai requisiti dello IAS 37.

Di conseguenza, l'impresa alloca il prezzo della transazione alle due prestazioni obbligazioni (il prodotto e i servizi di formazione) e rileva i ricavi quando (o quando) tali obblighi di prestazione sono soddisfatti.

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio 44 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

- la limitazione delle stime del corrispettivo variabile: l'impresa deve stimare nel prezzo dell'operazione, secondo il metodo del valore atteso o dell'importo più probabile, la parte di corrispettivo variabile solo nel caso in cui dovesse risultare più che probabile l'ipotesi in cui la risoluzione dell'incertezza associata al corrispettivo variabile non comporti un notevole ribasso dell'importo che è stato stabilito. Pertanto, nel determinare l'importo del corrispettivo, l'impresa venditrice non può non considerare l'evento che potrebbe determinare la variabilità del prezzo e l'eventuale ribasso, facendo attenzione alla valutazione del medesimo nel definire l'ampiezza dell'aggiustamento che ne dovrebbe derivare<sup>16</sup>. Alla fine di ciascun esercizio il prezzo stimato deve essere aggiornato per esprimere fedelmente avvenimenti e cambiamenti che sono intervenuti sul prezzo dell'attività trasferita (par. 59);
- l'esistenza nel contratto di una componente finanziaria significativa: nella definizione del prezzo necessita considerare la variabile finanziaria, per calcolarne gli effetti, indipendentemente dal fatto che la suddetta componente sia esplicitamente esposta nel contratto o rilevabile implicitamente nelle condizioni di pagamento. Occorre, infatti, procedere rettificando l'importo promesso in funzione dei benefici finanziari che ne hanno potuto trarre il venditore piuttosto che l'acquirente. La rettifica garantisce la giusta esposizione in bilancio del valore dei ricavi ad un valore pari a quello che avrebbe pagato il cliente qualora avesse provveduto "a pronti" (par. 61). Questo accade proprio perché i pagamenti, sovente, vengono eseguiti in un lasso di tempo che può essere anche superiore all'anno<sup>17</sup>. L'intervallo di tempo tra il momento in cui l'impresa trasferisce i beni

<sup>16</sup> A questo proposito, il par. 57 chiarisce che "Tra i fattori che potrebbero accrescere la probabilità e l'ampiezza dell'aggiustamento al ribasso dei ricavi rientrano, tra gli altri, in particolare i seguenti:

- a) l'importo del corrispettivo è molto sensibile a fattori che sfuggono al controllo dell'entità. Tra questi fattori possono annoverarsi: la volatilità del mercato, il giudizio o le azioni di terzi, le condizioni climatiche e un elevato rischio di obsolescenza del bene o servizio promesso;
- b) si prevede che ci vorrà molto tempo prima che l'incertezza relativa all'importo del corrispettivo si risolva;
- c) l'entità ha un'esperienza (o altri elementi di giudizio) limitata in relazione al tipo di contratto o la forza predittiva della sua esperienza (o degli altri elementi di giudizio) è limitata;
- d) è prassi dell'entità offrire un'ampia gamma di concessioni sul prezzo o di modificare i termini e le condizioni di pagamento di contratti simili in circostanze analoghe;
- e) il contratto presenta un grande numero e un'ampia gamma di possibili importi del corrispettivo".

<sup>17</sup> L'arco temporale superiore a dodici mesi è quanto si evince anche dalla lettura del par. 63 in cui si dice "Come espediente pratico, l'entità non è tenuta a rettificare l'importo promesso del corrispettivo per tener conto degli effetti di una componente



e quello in cui avviene il pagamento costituisce, insieme ad un tasso di interesse, variabili non trascurabili. Così come risulta importante comprendere la differenza tra il corrispettivo pattuito e il prezzo di vendita “a pronti” dei beni e servizi. Avendo a disposizione il tasso di interesse (più precisamente di sconto) e l’intervallo di tempo, dal trasferimento al momento del pagamento, oltre al corrispettivo promesso, è possibile procedere ad una rettifica del prezzo contrattuale, mediante il procedimento della sua attualizzazione. Il tasso utilizzato dovrebbe scontare il costo di finanziamenti simili mitigato dalle garanzie reali e personali al momento di stipula del contratto.

La rettifica del corrispettivo relativa alla componente finanziaria non è richiesta se (par. 62):

- il cliente paga in anticipo;
- il corrispettivo promesso variabile presenta componenti, quali importo e termini di pagamento, riconducibili a potenziali eventi futuri non controllabili dalle parti;
- la differenza tra corrispettivo e prezzo a “pronti” sia riconducibile ad un aspetto differente rispetto a quello di natura finanziaria. È quest’ultimo, il caso in cui, ad esempio, le parti si accordano su clausole che garantiscono il cliente in merito a possibili e parziali inadempimenti dell’impresa venditrice.

Per finire, il par. 65 dispone che l’impresa deve iscrivere gli interessi attivi piuttosto che passivi, a seconda delle circostanze, nel prospetto del conto economico<sup>18</sup>;

### Esempio 6 - Contabilizzazione ricavo da operazione commerciale con componente finanziaria significativa

L’impresa cede a un cliente un prodotto pagabile con una dilazione di 36 mesi a €133.

Il cliente ottiene il controllo del prodotto alla stipula del contratto ed ha il diritto di poter restituire il bene entro 90 giorni.

Il prezzo di vendita a pronti è €100.

Il costo del prodotto è €90.

L’impresa stima che la componente finanziaria sia significativa e che il tasso di interesse pari al 10% ( $€133/(1+i)^3=€100$ ) è allineato con quelli praticati sul mercato per finanziamenti paragonabili a quello “nascosto” nell’operazione commerciale.

Alla data di trasferimento del prodotto avremo in euro:

	Dare	Avere
Attività cedute soggette a restituzione	90	
Rimanenze		90

Decorsi i 90 giorni invece registreremo:

*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”..*

<sup>18</sup> Il tutto si correla ai benefici finanziari che potrebbero registrarsi, in capo ad una delle parti, così come evidenziato in precedenza.



	Dare	Avere
Crediti verso clienti	100	
Ricavi da attività commerciali		100
	Dare	Avere
Costi di vendita	90	
Attività cedute soggette a restituzione		90

Il credito viene poi contabilizzato in linea con quanto previsto dallo IAS 39 (IFRS 9), incrementando il proprio valore in funzione del passare del tempo.

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio26 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

- il corrispettivo non monetario: si tratta di stimare, in questa circostanza, l'ammontare del corrispettivo al *fair value* (o valore equo). Se ciò diventa alquanto complesso, l'impresa può decidere di valutare il corrispettivo in modo indiretto, ovvero facendo richiamo ad un prezzo di vendita applicato ad una normale cessione dei medesimi beni o servizi;
- il corrispettivo da pagare al cliente: l'impresa venditrice che prevede di pagare al cliente importi in contanti anche sotto forma, ad esempio, di voucher, coupon, ecc., deve rilevare il ricavo nel conto economico al netto dei predetti "costi". Ciò non accade se il cliente contraccambia il pagamento, che dovrebbe ricevere, con il trasferimento all'impresa venditrice di un proprio bene o servizio (par. 70). In quest'ultima circostanza, l'impresa venditrice rileva il bene o servizio ricevuto dal cliente come costo al pari di qualunque altro fornitore. Se il corrispettivo che l'impresa venditrice deve pagare al cliente valutato al *fair value* è maggiore rispetto al valore del bene e servizio ricevuto dal cliente, necessita rettificare il prezzo dell'intera transazione dell'eventuale differenza. Nel caso in cui, invece, non sia possibile determinare il valore equo del bene trasferito dal cliente all'impresa venditrice, quest'ultima deve ridurre il prezzo dell'intera transazione del valore dei corrispettivi pagabili al cliente.

### Esempio 7 - Contratti di vendita con voucher

L'impresa vende il prodotto A per €100.

Con il contratto di vendita fornisce un *discount voucher* che attribuisce al cliente il diritto di fruire di un 40% di sconto su prodotti fino a €100 nei prossimi 30 giorni.

Tutti i clienti nuovi avranno nei prossimi 30 giorni uno sconto del 10%.

L'impresa contabilizza lo sconto aggiuntivo (30%) come "promessa".

L'impresa stima:

- che possa aversi l'80% di probabilità che un cliente utilizzi il voucher;
- che i prodotti aggiuntivi acquistati sono in media del valore di €50.

La stima del ricavo derivante dal voucher è pari a  $€50 * 30% * 80% = €12$ .



Lo *stand-alone selling price* è pari a: €100 + €12 = €112.

Il prezzo di transazione è così allocato:

Prodotto A €89 (€100/112\*100)

Voucher €11 (€12/112\*100)

Totale €100

L'impresa:

- alloca €89 al prodotto A e rileva il relativo ricavo quando trasferisce il controllo;
- alloca €11 al discount e rileva il ricavo quando il cliente utilizza il voucher o quando cessa il diritto.

Per cui, alla data di cessione del Prodotto A rileveremo in euro:

	Dare	Avere
Banca c/c	100	
Ricavi da attività commerciali		100

	Dare	Avere
Ricavi da attività commerciali	11	
Obbligazioni nei confronti dei clienti		11

Al momento di utilizzo o di termine del periodo previsto per l'utilizzo del voucher:

	Dare	Avere
Obbligazioni nei confronti dei clienti	11	
Ricavi da attività commerciali		11

*Fonte:* nostra rielaborazione dell'Esempio 49 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

Come si evince dall'analisi dell'esempio 7 sopra riportato, la presenza di voucher o di un coupon comporta non una variazione nella determinazione quantitativa del ricavo, bensì un differimento dell'iscrizione dello stesso al momento in cui questo, con l'avveramento della condizione sottostante, si intende realizzato.

### 3.4. Allocazione del prezzo alle obbligazioni

L'allocazione ("ripartizione" nella traduzione dell'IFRS 15) consiste nell'assegnare una quota del prezzo ad ogni singola obbligazione (si veda par. 2.2 per un'analisi dell'identificazione delle singole obbligazioni) prevista nell'accordo che genera l'iscrizione del ricavo (IFRS 15, parr. 73-88).



L'allocazione deve basarsi, in termini generali, sui prezzi di vendita che avremmo avuto in una transazione avente ad oggetto il solo singolo e distinto impegno (*stand-alone selling price* o prezzo di vendita a sé stante).

L'IFRS 15 fornisce una sorta di gerarchia di riferimento per l'identificazione del prezzo di vendita a sé stante identificato con:

- prezzo del bene o servizio osservabile quando l'entità vende separatamente il bene o servizio in circostanze analoghe e a clienti simili; oppure
- se il prezzo di vendita a sé stante non è direttamente osservabile, l'importo che in sede di ripartizione consente di assegnare la quota, avendo considerato tutte le informazioni in possesso e cercando di massimizzare l'utilizzazione di input osservabili.

Indicando che possono essere utilizzati anche congiuntamente, il paragrafo 79 dell'IFRS 15 elenca i seguenti metodi adottabili per la ripartizione:

- metodo della valutazione dei prezzi di mercato con aggiustamento (*market assessment approach*), con il quale viene stimato il prezzo che un cliente del mercato di riferimento sarebbe disposto a pagare per i beni o servizi, eventualmente rettificato;
- metodo dei costi attesi più margine (*expected cost plus a margin approach*), con il quale viene stimato il costo che si attende di sostenere per adempiere l'obbligazione di fare e aggiunto un margine adeguato;
- metodo residuale (*residual approach*), con il quale viene stimato il prezzo di vendita a sé stante facendo riferimento al prezzo complessivo dell'operazione, meno la somma dei prezzi di vendita a sé stanti osservabili di altri beni o servizi promessi nel quadro del contratto<sup>19</sup>.

Gli sconti sono ripartiti proporzionalmente, a meno che non vi siano circostanze che consentono di imputare specificamente lo sconto.

### Esempio 8 - Allocazione del prezzo di transazione e dei pertinenti sconti

L'impresa cede a un cliente 3 prodotti per €100. I prodotti incorporano obbligazioni che saranno soddisfatte in diversi specifici momenti nel tempo.

L'impresa vende regolarmente in modo separato il prodotto A per €50; ciò implica che il suo *stand-alone selling price* è direttamente osservabile.

---

<sup>19</sup> Il paragrafo 79 dell'IFRS 15 pone limiti all'adozione del *residual approach*, disponendo che: "Tuttavia, l'entità può utilizzare il metodo residuale per stimare, conformemente al paragrafo 78, il prezzo di vendita a sé stante di un bene o servizio solo se è soddisfatto uno dei seguenti criteri:

- i. l'entità vende lo stesso bene o servizio a clienti diversi (contemporaneamente o quasi contemporaneamente) a prezzi che variano entro un'ampia forchetta (ossia il prezzo di vendita è molto variabile, perché dalle operazioni passate o da altre caratteristiche osservabili non è possibile discernere un prezzo di vendita a sé stante rappresentativo); o
- ii. l'entità non ha ancora fissato il prezzo del bene o servizio, e in precedenza quest'ultimo non è mai stato venduto separatamente (ossia il prezzo di vendita è incerto)".



I prezzi dei prodotti B e C non sono direttamente osservabili. Per determinare tali prezzi sono utilizzati il *market assessment approach* per il prodotto B (€25) e l'*expected cost plus a margin approach* per il prodotto C (€75).

Una volta stabilito che lo sconto non è imputabile a uno specifico prodotto, bensì all'acquisto nel suo insieme, lo sconto è ripartito proporzionalmente.

Prodotto (in euro)		Allocazione del prezzo di transazione (in euro)
A	33	50/150*100
B	17	25/150*100
C	50	75/150*100
<b>Totale</b>	<b>100</b>	

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio 33 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

Il corrispettivo variabile può essere attribuibile all'intero contratto o alla singola obbligazione di fare, nel caso in cui risulti, in linea con quanto disposto nei paragrafi 84-86, che questo è imputabile alla distinta obbligazione.

### 3.5. Riconoscimento dei ricavi

L'iscrizione del ricavo avviene nel momento in cui l'impresa adempie alle obbligazioni contrattuali assunte, ossia per tramite del trasferimento del bene o del servizio promesso. In questa logica, si ricorda che un bene è trasferito nel momento in cui il cliente ottiene il controllo del bene in oggetto.

Il trasferimento del "controllo" dell'attività, al fine di iscrivere il ricavo in bilancio, può avvenire in un determinato istante (*at point time*) oppure nel corso del tempo (*over time*).

Nella prima ipotesi, è sicuramente meno complessa l'individuazione della data in cui è possibile rilevare i ricavi. A tal proposito, l'IFRS 15 al paragrafo 38 fornisce una serie di elementi grazie ai quali è definibile il passaggio del "controllo" al cliente, ovvero:

- l'impresa acquisisce il diritto al pagamento dei beni e servizi trasferiti, mentre per il cliente si pone l'obbligo del pagamento. Quest'ultima circostanza, presuppone che il cliente abbia acquisito la capacità di utilizzare il bene e di trarne tutti i benefici;
- il cliente possiede il titolo di proprietà del bene e servizio, pertanto egli può decidere sull'uso e godere dei relativi benefici;
- l'impresa venditrice mantiene il titolo di proprietà dell'attività trasferita per tutelarsi contro eventuali mancati pagamenti da parte del cliente, il quale deve comunque essere nelle condizioni di controllare l'attività trasferita;
- l'impresa venditrice ha trasferito il possesso materiale dell'attività, il che farebbe presumere la possibilità per l'acquirente di utilizzare il bene o servizio. È indispensabile quindi che il possesso



sia abbinato al controllo dell'attività<sup>20</sup>. Il fatto che il cliente abbia il possesso materiale dell'attività può indicare che questi abbia la capacità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici rimanenti o di limitare l'accesso di altre imprese ai benefici;

- il cliente assume i rischi oltre a godere dei benefici che derivano dell'esercizio della proprietà del bene o servizio. In questa circostanza, il trasferimento del rischio (e dei benefici) denota che il cliente ha acquisito il pieno utilizzo dell'attività. Ad ogni modo, nel valutare i rischi trasferiti, occorre non considerare tutti quelli che possano dare origine ad un'altra obbligazione "di fare" non direttamente correlata a quella originaria;
- il cliente, per effetto di una clausola contrattuale, ha accettato l'attività (bene e servizio). Per cui egli ha il controllo del bene e servizio e può godere di tutti i benefici. La clausola di accettazione da parte del cliente richiama i paragrafi dell'appendice da B83 a B86. Volendo riassumere, la clausola di accettazione deve garantire il cliente, il quale può decidere di cancellare o di far variare il contratto, mediante azioni correttive da parte della venditrice (app. B83), se non vi sia corrispondenza rispetto alle specifiche convenute. L'impresa venditrice, a sua volta, può considerare che vi sia stata accettazione qualora si possa obiettivamente, in relazione a specifiche riportate nel contratto, rilevare che il cliente ha in automatico accettato il contratto nel momento in cui si è concretizzato il trasferimento fisico del bene. A titolo esemplificativo, se il trasferimento è subordinato a specifiche tecniche del bene e le stesse sono rispettate, non è necessario aspettare l'accettazione del cliente, in quanto la venditrice è in grado di valutare che le specifiche siano state rispettate sin dall'inizio (appendice B84). In caso contrario, necessita attendere la formale accettazione per definire il controllo dell'attività (appendice B85). Così come, nel caso in cui si consegnino beni con fini di prova e il cliente non versa alcun corrispettivo in anticipo, necessita che, per l'iscrizione del ricavo, vi sia l'accettazione che certifichi il passaggio del controllo, o più semplicemente attendere la scadenza del periodo di prova (appendice B86).

Oltre all'ipotesi di iscrizione *at point in time*, l'IFRS 15 tratta anche la modalità di iscrizione con la condizione che l'obbligazione dell'entità si realizzi nel corso del tempo, ovvero *over time*, per cui il trasferimento del controllo dell'attività non è più riconducibile ad un determinato istante.

A questo proposito, il paragrafo 35 stabilisce che la registrazione del ricavo dovrà tener in debita considerazione il trasferimento del controllo che si realizza se:

- il cliente riesce ad utilizzare e beneficiare dell'attività, man a mano che si completa. In questa circostanza è più semplice delineare l'utilizzo ed il beneficio dell'attività in capo al cliente se trattasi, ad esempio, di servizi ricorrenti o di routine quali quelli di pulizia (appendice B3). Più complicato è verificare se il beneficio resta in capo al venditore o al cliente. In tal senso un elemento che possa indicare l'adempimento dell'obbligazione *over time* è dato dalla non ripetibilità in misura sostanziale del lavoro già eseguito, al di fuori di eventuali restrizioni

---

<sup>20</sup> In tal senso non rientra nella casistica, ad esempio, il trasferimento in conto vendita o accordi con vendita differita, in cui il possesso del bene da parte del cliente non attesta il pieno controllo della medesima attività.



contrattuali che impongono un “ritorno” su attività già eseguite (appendice B4). Pertanto il lavoro si deve intendere, anche se in quota parte, concluso senza permettere all’impresa di averne ancora il controllo e senza che la medesima debba tornarci sopra nuovamente;

- il cliente crea o migliora la sua attività man a mano che l’impresa venditrice eroga la propria prestazione, ovvero qualora sia possibile stabilire il trasferimento del controllo sulla scorta di quanto indicato dai paragrafi 31-34, concetti in precedenza chiariti;
- l’impresa produce un’attività che non presenta un uso alternativo (par. 36). Pertanto, la stessa impresa venditrice ha diritto a ricevere dal cliente il pagamento per la prestazione completata fino alla data considerata (par. 37). Ciò comporta una maggiore attenzione a livello contrattuale, per garantirsi il diritto alla percezione di quanto dovuto alla data considerata, evitando la possibilità di un uso alternativo dell’attività da consegnare. Una criticità, infatti, riconducibile alla presente casistica è data dalla locuzione “uso alternativo” che rappresenta la variabile dirimente per l’iscrizione del ricavo in bilancio. A titolo esemplificativo, si pensi alla costruzione e successiva vendita di un appartamento. L’uso alternativo verrebbe meno qualora il bene in questione non possa essere contrattualmente rivenduto ad altro soggetto o sostituito da altro bene simile. Affinché possa dirsi confermato il “non uso alternativo”, necessita, quindi, che siano presenti nel contratto limitazioni di natura sostanziale riferite alle fasi di produzione e/o di miglioramento. La limitazione sostanziale si concretizza qualora il cliente possa esercitare i suoi diritti sull’attività promessa, non permettendo un differente utilizzo all’impresa venditrice. Si parla, invece, di limitazioni contrattuali ma non sostanziali, se l’attività è facilmente intercambiabile con altre attività che possono essere trasferibili ad un altro cliente senza violare il contratto e/o senza sostenere costi significativi (appendice B7).

Oltre alle limitazioni sostanziali, il principio contabile definisce anche le limitazioni pratiche, che, seppur non contrattualizzate, impediscono fattivamente di destinare il bene ad altro utilizzo, oppure, nel caso di differente destinazione, se si dovessero registrare delle perdite per l’entità dovute, ad esempio, al sostenimento dei costi per la variazione dell’uso (appendice B8).

Ad ogni modo, l’eventuale uso alternativo è necessario che sia previsto in fase di stipula del contratto, in quanto in corso d’opera l’impresa venditrice non può modificare le valutazioni in merito all’uso alternativo dell’attività, che non siano approvate da entrambe le parti.

### **Esempio 9 - Valutazione della contabilizzazione del ricavo come realizzato in uno specifico momento o come realizzato nel corso del tempo**

L’impresa assume una commessa per la costruzione di un complesso residenziale in cui gli appartamenti hanno elementi simili ed altri non simili

*Caso A – l’impresa non ha un diritto esigibile al pagamento della performance stabilita alla data della consegna*

Il cliente versa inizialmente un acconto, il quale è restituibile al committente nel solo caso in cui la costruzione è eseguita secondo gli accordi. Il cliente si riserva di pagare il restante importo pattuito solo ad opera completata, ottenuto il possesso fisico dell’elemento.



Il contratto non soddisfa le condizioni per poter essere considerato un ricavo maturato nel corso di un periodo di tempo, poiché l'impresa non ha il diritto esigibile al pagamento della prestazione completata alla data considerata. Infatti, l'impresa, fino al momento in cui l'opera non è completata, ha maturato il diritto in relazione all'acconto versato.

*Caso B - l'impresa ha un diritto esigibile al pagamento della performance stabilita alla data della consegna*

Il cliente versa un acconto non restituibile ed effettuerà pagamenti durante il periodo di costruzione dell'unità, in base al lavoro realizzato. L'impresa non può dismettere l'attività a terzi. Il cliente non ha il diritto di concludere il contratto a meno che l'impresa non completi l'opera. Egli è altresì tenuto al pagamento della somma complessiva pattuita se l'impresa completa l'opera.

Il contratto soddisfa le condizioni per poter essere considerato un ricavo maturato nel corso di un periodo di tempo. Per l'impresa è preclusa qualunque attività di utilizzo alternativo, poiché non può trasferire il bene a soggetti terzi, che sono tenuti al pagamento della performance completata alla data ultima di consegna. Pertanto, se il cliente non regola le proprie obbligazioni, l'impresa può esigere gli importi dovuti sino al completamento della commessa.

*Caso C - l'impresa ha un diritto esigibile al pagamento della performance stabilita alla data della consegna*

Rispetto a quanto previsto nel Caso B, in caso di mancato pagamento del cliente, l'impresa può richiedere al cliente di regolare le proprie obbligazioni secondo quanto previsto dal contratto o può annullare il contratto in cambio dell'attività in costruzione oltre al pagamento di una sanzione.

Il contratto soddisfa le condizioni per poter essere considerato un ricavo maturato nel corso di un periodo di tempo. Il fatto di non poter annullare il contratto non modifica la valutazione in merito alla contabilizzazione del ricavo.

---

Fonte: nostra rielaborazione dell'Esempio 33 degli Illustrative Examples, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

L'obbligazione di fare *over time* occorre che sia monitorata costantemente con riferimento al suo stato di avanzamento, certificando in tal senso il trasferimento del controllo (par. 39). Pertanto, partendo dalle ipotesi sopra evidenziate, costituisce un passaggio fondamentale per l'iscrizione un secondo aspetto dato dalla quantificazione dell'obbligazione *over time*.

Da un punto di vista valutativo, i metodi più adeguati, per le obbligazioni "nel corso del tempo", sono quelli basati sugli output e sugli input (par. 41) sulla scorta di quanto indicato ai paragrafi B14-B19. La scelta del primo o del secondo metodo è condizionata sicuramente dalla natura del bene o servizio trasferito e deve riguardare solo le ipotesi in cui si trasferisce il controllo al cliente (par. 42). In altri termini necessita che il metodo scelto favorisca la correlazione tra il bene e servizio, oggetto dell'obbligazione del fare, e il trasferimento del controllo del medesimo bene o servizio al cliente. Pertanto, l'impresa venditrice dovrebbe, ad esempio, escludere il metodo basato sull'*input*, qualora l'*input* non sia rappresentativo della prestazione che l'impresa sta eseguendo conformemente a quanto riportato nel paragrafo 39.

Una volta deciso il metodo di valutazione, che dovrebbe essere uguale per le obbligazioni aventi caratteristiche simili, necessita la valutazione di fine esercizio sui relativi progressi verso il completamento dell'obbligazione (par. 40). L'eventuale variazione del metodo di valutazione deve

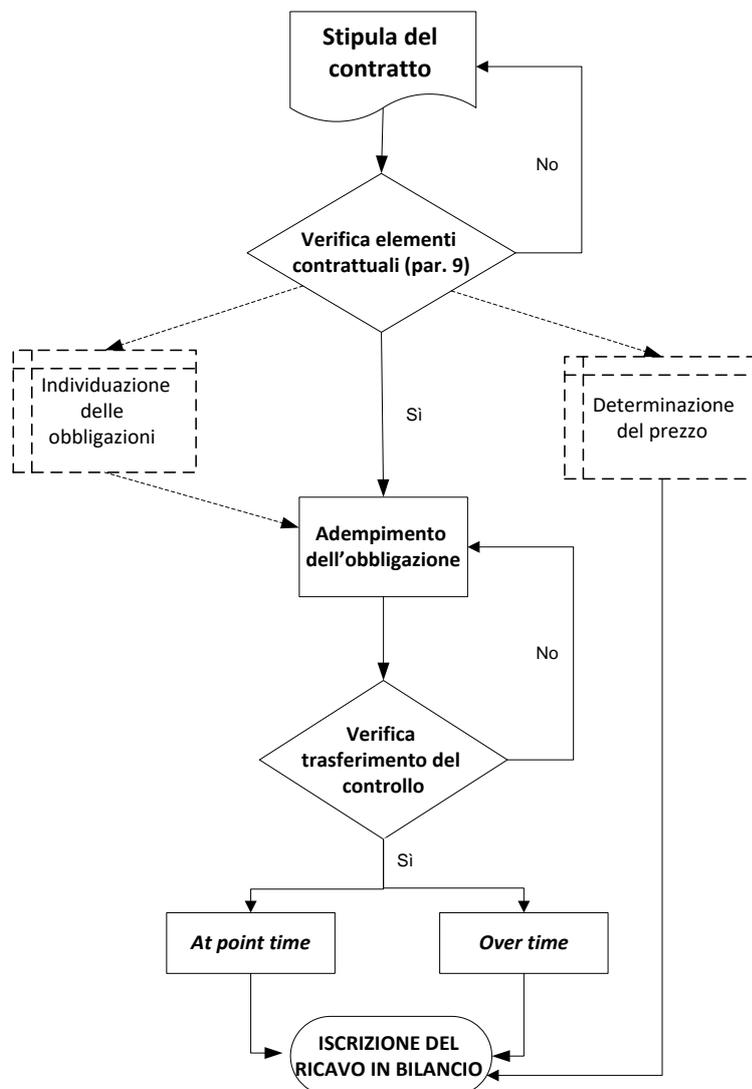


essere contabilizzata come cambiamento della stima contabile sulla scorta di quanto indicato dallo IAS 8 (par. 43).

La valutazione dei progressi richiede la disponibilità di informazioni tali da permettere all'entità di stabilire un adeguato corrispettivo da iscrivere tra i ricavi (par. 44). In caso contrario, ovvero qualora l'impresa venditrice non sia in grado di attribuire ragionevolmente il valore al risultato dell'obbligazione, ma è nelle condizioni di quantificare i costi sostenuti, i ricavi sono valutati nella misura dei costi sostenuti fino al momento in cui sarà possibile determinare ragionevolmente il risultato dell'obbligazione (par. 45).

A seguire una rappresentazione grafica dei passaggi salienti per l'iscrizione in bilancio dei ricavi di esercizio.

Tabella - Albero delle decisioni iscrizione ricavi IFRS 15





### 3.6. I costi per l'adempimento del contratto

I costi sostenuti per l'adempimento del contratto non sono disciplinati da altri principi (es., IAS 2, IAS 16 o IAS 38), l'impresa può procedere alla capitalizzazione soltanto se contemporaneamente:

- i costi sono direttamente correlati al contratto o ad un contratto previsto, ed individuabili nello specifico (per es., costi sostenuti per servizi da fornire nel quadro del rinnovo del contratto vigente o per la progettazione di un'attività da trasferire secondo un contratto specifico non ancora approvato);
- i costi consentono di disporre di nuove o maggiori risorse da utilizzare per adempiere (o continuare ad adempiere) le obbligazioni di fare in futuro, e
- è previsto il loro futuro recupero.

I costi sono direttamente riferibili al contratto, se si tratta di:

- costi della manodopera diretta (es, le retribuzioni dei dipendenti che forniscono direttamente i servizi promessi al cliente);
- costi delle materie prime dirette (es., le forniture utilizzate per fornire al cliente i servizi promessi);
- allocazioni di costi che sono direttamente correlati al contratto o alle attività contrattuali (per esempio, i costi di gestione e di supervisione del contratto, le assicurazioni e l'ammortamento degli strumenti e delle attrezzature utilizzati per l'adempimento del contratto);
- costi esplicitamente addebitabili al cliente in virtù del contratto;
- altri costi sostenuti per la sola ragione che l'entità ha concluso il contratto (per es., i pagamenti ai subfornitori).

### 3.7. L'esposizione e l'informativa di bilancio

L'informativa di bilancio ha come principale finalità quella di far comprendere, agli utilizzatori, i caratteri principali del contratto.

Una delle motivazioni che ha portato alla revisione delle precedenti disposizioni in materia di *revenue* consiste, peraltro, proprio nell'identificazione di un modello che "rafforzasse" la parte espositiva dell'impostazione dello IASB.

In particolare, l'IFRS 15 richiede di fornire, oltre all'indicazione delle *policy* contabili di applicazione dell'IFRS 15 da riportare ad apertura delle note al bilancio, specifiche informazioni di carattere qualitativo sui seguenti aspetti distinti in tre macro-aree:

- a) i contratti con i clienti;
- b) i giudizi significativi, e gli eventuali cambiamenti di giudizio, formulati ai fini dell'applicazione del presente Principio a detti contratti;
- c) le attività rilevate a titolo dei costi sostenuti per ottenere o eseguire i contratti con i clienti.



Di seguito sono analizzati brevemente i principali elementi informativi dei sopra indicati punti:

a) i contratti con i clienti (parr. 113-122):

- i contratti conclusi dall'impresa venditrice, con evidenza degli importi dei singoli contratti, qualora non siano separatamente indicati nel prospetto del conto economico. Il tutto al netto di eventuali perdite di valore in conformità all'IFRS 9 (par. 113);
- la disaggregazione dei contratti, distinguendoli per classi omogenee in funzione degli effetti economici che ne potrebbero derivare in relazione alla loro natura, all'importo, alla tempistica, al grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari (par. 114 e 115). A tal proposito, la raccolta di informazioni anche extra-bilancio, potrebbe agevolare la formazione di categorie quali per tipo di servizio o bene, per regione geografica, per tipo di mercato, ecc. (app. B87- B89);
- la reale situazione sui saldi di apertura e chiusura dei contratti, delle attività da contratto e delle passività da contratto (par. 116). In tal senso, anche le informazioni determinanti di natura qualitativa, con cui dare evidenza dei tempi intercorrenti tra la data di adempimento dell'obbligazione e i tempi abituali di pagamenti per giustificare i saldi che sono stati determinati (par. 117). Fanno parte del processo informativo anche le variazioni significative dei saldi, cambiamenti dovuti ad aggregazioni aziendali, adeguamenti contrattuali su base cumulativa, riduzione del valore dell'attività relativamente al contratto sottoscritto, modifica dei tempi per l'acquisizione del diritto al corrispettivo o modifica dei tempi per l'adempimento delle obbligazioni;
- l'obbligazione di fare ed il prezzo dell'operazione (par. 119 e par. 120), come già in precedenza illustrato, che rappresentano elementi base in funzione dei quali si deve costruire l'informativa di bilancio, quali, ad esempio, il momento in cui si dovrebbe adempiere l'obbligazione, le condizioni di pagamento più significative, la natura dei beni e servizi da trasferire, informazioni relative a resi e rimborsi, i tempi di adempimento dell'obbligazione entro l'anno, ecc.;

b) i giudizi significativi, e gli eventuali cambiamenti di giudizio, formulati ai fini dell'applicazione del presente Principio a detti contratti, tra i quali (parr. 123-126):

- gli assunti base e i presupposti valutativi per cui sono stati stabiliti i termini di adempimento dell'obbligazione in relazione, ad esempio, alle tempistiche ai metodi per la determinazione dei ricavi, piuttosto che i termini per la determinazione del prezzo dell'operazione, considerando eventuali operazioni a corrispettivi variabili, la ripartizione del prezzo in relazione all'adempimento, eventuali sconti, ecc. (par. 123);
- per le obbligazioni adempiute nel tempo, i metodi utilizzati per rilevare i ricavi quali sugli output o input, la motivazione alla base dei predetti metodi.
- per i prezzi necessita che l'informativa si soffermi sulla stima del corrispettivo variabile, nonché sull'eventuale suo adeguamento, sulla ripartizione del prezzo dell'operazione, ecc.;



- c) le attività rilevate a titolo dei costi sostenuti per ottenere o eseguire i contratti con i clienti (parr. 127-128), ovvero:
- i costi per l'ottenimento e l'esecuzione del contratto, da cui sostanzialmente la modalità di determinazione dei costi di contratto ed il loro conseguente ammortamento (par. 127);
  - i saldi di chiusura delle attività rilevate a titolo dei costi sostenuti per l'adempimento dell'obbligazione.

#### 4. Considerazioni di sintesi

Con l'IFRS 15, l'*International Accounting Standards Board*, partendo dal paradigma della *sostanza sulla forma* ha voluto porre la giusta attenzione sulla contabilizzazione dei ricavi di esercizio, al fine di fornire chiarimenti per le imprese che redigono i bilanci secondo i principi contabili internazionali.

In relazione a ciò, con il presente contributo si è voluto, in modo sistematico, tracciare gli elementi principali che caratterizzano la contabilizzazione dei ricavi sulla scorta di quanto indicato dall'IFRS 15. In tal senso, come evidenziato in precedenza, le variabili su cui necessita soffermarsi, per un'adeguata contabilizzazione, sono la *performance obligation* e la *transaction price*. Con la prima, infatti, si stabilisce l'obbligazione di fare e quindi i principali caratteri nella definizione dei beni e dei servizi trasferiti dall'impresa venditrice al cliente. Con il prezzo, si valuta l'obbligazione, affinché si possa determinare il ricavo da iscrivere in bilancio. Il momento in cui procedere all'iscrizione del ricavo è rappresentato dal trasferimento del "controllo".

Resta da osservare che le previsioni dell'IFRS 15, incluse le richieste informative di cui al paragrafo precedente, risultano applicabili nel caso in cui i dati finanziari e le correlate informazioni risultino rilevanti.

Il tema della contabilizzazione dei ricavi è - come accennato - oggetto di analisi anche a livello nazionale, con un *Discussion Paper*, messo in pubblicazione il 12 febbraio 2019 fino al 30 giugno 2019.

Non vi è dubbio che, al di là delle evoluzioni della prassi nazionale, occorra prendere nota delle disposizioni degli IFRS al fine di meglio apprezzare le discrasie esistenti e al fine di meglio comprendere gli impatti che una diversa tecnica contabile può portare a livello di predisposizione, lettura e controllo della gestione aziendale.