

Dott. Roberto Aprile

Docente Università di Bergamo ¹

Dottore Commercialista – Sezione Speciale A

Revisore Legale

Spettabile

Organismo Italiano di Contabilità

c.a. Dott. Massimo Tezzon

Via Poli, 29

00187 ROMA

staffoic@fondazioneoic.it

Ravenna, 1 marzo 2022

OGGETTO: CONSULTAZIONE PUBBLICA SULL'EXPOSURE DRAFT OIC 34 – RICAVI

Spett.le Organismo Italiano di Contabilità,

con la presente *Comment Letter* si intende fornire un contributo sul tema della rilevazione dei Ricavi, alla luce della Vostra proposta di regolamentazione contenuta all'interno del *Documento OIC 34 – Ricavi – Bozza* ².

Si ritiene che il *Documento* proposto in bozza dall'OIC, contenga molteplici spunti di riflessione aventi contenuto sia scientifico che professionale e quindi possa portare ad un avanzamento della comprensione e della corretta applicazione della disciplina contabile.

Nello specifico, si ritiene che il *Documento* pubblicato sia migliorativo rispetto alla formulazione proposta nel *Discussion Paper Ricavi del 2019* e che abbia beneficiato delle riflessioni dei Membri del Comitato redattore, così come delle *Comment Letters* inviate e di altri contributi scientifici pubblicati a valle della sua emanazione.

Si ritiene che restino comunque importanti aspetti da risolvere prima della pubblicazione di qualsiasi documento avente valenza cogente, in particolare laddove le previsioni contenute nella *Bozza* risultino essere in contrasto con le disposizioni codicistiche che regolamentano il bilancio.

Il contenuto del *Documento OIC* pare ancora fortemente influenzato dall'impostazione seguita dallo IASB nell'emanazione dell'IFRS 15 *Revenue Recognition* (2019). Quanto redatto dallo IASB può in linea teorica essere considerato come *best practice operativa* ³, ma va inquadrato in un contesto normativo differente in quanto la regolamentazione di bilancio secondo il Codice civile è *principle-based*, mentre quella dello IASB

¹ Ricercatore Rtd B presso l'Università di Bergamo, Docente nei corsi di *Advanced and International Accounting, Bilanci secondo i Principi Contabili Internazionali, Corporate Governance*.

² Di seguito denominato per brevità anche *Bozza* o *Documento OIC*.

³ E' comunque da valutare con attenzione se tutte le previsioni dello IASB rappresentino realmente delle *best practices*, in quanto anche esse possono contenere errori o forme di regolamentazione che possono favorire la manipolazione dei dati di bilancio.

non può essere considerata pienamente tale, poiché i singoli standard possono non rispettare quanto disposto dal *Conceptual Framework*, che tra l'altro non assume valore legale all'interno dell'Unione Europea. A ciò si aggiunga che i principi contabili internazionali risultano basati sulle logiche del *sistema contabile patrimoniale*, mentre la contabilità in Italia viene redatta generalmente secondo le logiche del *sistema contabile del reddito*, aspetto questo fortemente rilevante per la tematica oggetto di analisi.

La disamina che segue analizzerà sia i principi generali, che i singoli aspetti contenuti nel *Documento OIC*.

PREMESSA METODOLOGICA

A livello metodologico, si ritiene che alcuni degli argomenti trattati all'interno del *Documento* troverebbero più idonea collocazione all'interno dell'OIC 11- *Finalità e postulati del bilancio di esercizio*, nell'ambito della regolamentazione del principio di *competenza economica*, piuttosto che in un principio contabile autonomo. Questo sia al fine di evitare di fornire una rappresentazione parziale del fenomeno che non riguarda soltanto il lato del venditore, sia per evitare che la regolamentazione proposta risulti essere svincolata o contrastante con le previsioni contenute nel sovraordinato principio di *competenza economica* e di altre disposizioni di pari livello.

ESTRATTO DELLA NORMATIVA CIVILISTICA E DELLA REGOLAMENTAZIONE CONTABILE VIGENTE

Di seguito si riportano gli estratti della regolamentazione civilistica a cui la regolamentazione contabile proposta dall'OIC risulta essere subordinata. In Appendice alla presente *Comment Letter (CL)* si riporta l'estratto della regolamentazione contenuta nei Principi contabili OIC vigenti, al fine di verificare che la Bozza di OIC 34 non vada in contrasto con tali disposizioni.

Le disposizioni del Codice Civile

Si riportano gli estratti degli articoli 2423 c.c. e 2423 *bis* c.c., evidenziati nelle parti di maggiore rilevanza con riferimento alla corretta rilevazione dei ricavi.

ART. 2423 C.C.

[...] Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio. [...]. Non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la

loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta. Rimangono fermi gli obblighi in tema di regolare tenuta delle scritture contabili.

ART. 2423 BIS C.C.

Nella redazione del bilancio devono essere osservati i seguenti principi:

- 1) la **valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza** e nella prospettiva della continuazione dell'attività;*
- 1-bis) la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della **sostanza dell'operazione** o del contratto;*
- 2) **si possono indicare esclusivamente gli utili realizzati** alla data di chiusura dell'esercizio;*
- 3) **si deve tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento;***
- 4) **si deve tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo;***
- 5) **gli elementi eterogenei ricompresi nelle singole voci devono essere valutati separatamente;***
- 6) **i criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro.***

ART. 2423 TER C.C.

[...]

Sono vietati i compensi di partite.

ANALISI DEL DOCUMENTO OIC

L'analisi che segue è strutturata come segue. Verranno proposte delle considerazioni generali sulla *Bozza dell'OIC 34*, con particolare riferimento al principio di competenza economica ed alla sua corretta applicazione. Verranno in seguito analizzati i singoli paragrafi su cui può essere utile effettuare ulteriori riflessioni ed eventuali modifiche. In ultimo verranno analizzate le criticità che possono emergere dall'applicazione dei singoli Esempi Illustrativi proposti dall'OIC, nonché le eventuali incoerenze riscontrate tra tali esempi e le disposizioni ad essi sovraordinate.

Considerazioni Generali

Con riferimento al *Documento* emesso dall'OIC, le parti che presentano più criticità paiono essere quelle relative alle modifiche apportate al principio di *competenza economica* (Par. 24 – *Rilevazione dei ricavi per vendita di beni*), alle modalità di riproporzionamento dei ricavi (Paragrafi 21 e 22 – *Allocazione del prezzo complessivo in presenza di più unità elementari di contabilizzazione*), nonché alla parte relativa agli Esempi Illustrativi.

Riflettere su quanto indicato dall'OIC è utile al fine di evidenziare alcuni dei limiti che si possono presentare a seguito dell'impiego degli approcci proposti per la contabilizzazione dei ricavi di vendita e può contribuire al progresso scientifico della materia, nonché a migliorare le prassi professionali, focalizzando l'attenzione su aspetti che altrimenti potrebbero essere tralasciati.

Si segnala sin d'ora che vari punti della nuova regolamentazione proposta in Bozza favoriscono le politiche di bilancio e risultano contrari alle norme di legge. Possono altresì portare a generare problemi in ambito contabile, fiscale, ma anche nell'espletamento della corretta attività di revisione legale.

Per contro, si rileva che, salvo alcune eccezioni riportate in seguito, le semplificazioni previste per i bilanci in forma abbreviata e per i bilanci delle micro imprese paiono essere condivisibili.

Applicazione del principio di *competenza economica* e dell'approccio *rischi benefici*

Entrando nel dettaglio dell'applicazione del principio di *competenza economica*, si osserva che il Par. 32 dell'OIC 11, in linea con la tradizione scientifica ed operativa italiana⁴, specifica che “*Il postulato della competenza richiede che i costi devono essere correlati ai ricavi dell'esercizio*”. Questo significa che i ricavi fungono da punto di riferimento ed i costi sono ad essi correlati. Come si analizzerà in seguito, vi sono alcune tipologie di contabilizzazione proposte nel *Documento OIC* che sembra invertano tale logica, correlando i ricavi ai costi e non viceversa, introducendo così fenomeni di disomogeneità e regole specifiche in contrasto con principi generali sovraordinati.

⁴ Su tutti si veda CAPALDO P. (1998), *Reddito, capitale e bilancio di esercizio. Una introduzione*, Giuffrè, Milano.

Il Par. 31 dell’OIC 11, pur facendo rimando (forse impropriamente) ad un principio contabile dedicato alla valutazione di una posta attiva di stato patrimoniale (l’OIC 15 – *Crediti*), al fine di definire un principio di redazione del bilancio (principio sovraordinato secondo le disposizioni codicistiche rispetto ai criteri di valutazione delle singole poste), specifica che i: “[...] ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

- il processo produttivo dei beni è stato completato; e
- **si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà** assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici”.

La nuova regolamentazione proposta in Bozza (Par. 24) elimina la necessità del passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà, sostituendolo con due ‘confortevoli’ requisiti che permettono una piena manipolazione dei risultati di bilancio. Richiede infatti alla lettera a) “il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita” ed alla lettera b) che “l’ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile” **estendendo poi nei paragrafi successivi il concetto di attendibile a quello di probabilistico.**

Il passaggio dei *rischi e benefici* per certi versi potrebbe verificarsi anche nel caso di passaggio della merce in ‘*conto visione*’ dal venditore al cliente. La differenza sostanziale sta nel fatto che nel primo caso il venditore emette fattura di vendita, mentre nel secondo emette un documento di trasporto o una bolla. La sostanza economica, invece, rimane immutata, mantenendo il cliente, in entrambe le circostanze, il diritto di reso. Togliere la previsione che “*si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà*”, **significa dare la possibilità di rilevare in bilancio ricavi non realizzati, in contrasto con le disposizioni codicistiche e con il dettame dell’OIC 11.**

I requisiti da rispettare per poter considerare come *realizzato* il ricavo connesso ad una vendita, sono due: l’*avvenuto scambio* ed il *completamento del ciclo produttivo*, dove il concetto di scambio assume una connotazione economico-giuridica. Per definire tale aspetto, soprattutto con riferimento ad elementi soggetti al titolo di proprietà, l’OIC ha scelto correttamente di seguire l’approccio *rischi-benefici*, rispetto al modello del *controllo*⁵. Tale approccio contribuisce a comprendere meglio il momento in cui “*si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà [...]*” (OIC 11, Par. 31). Si ritiene però, che oltre a tale aspetto, debba essere presente un altro elemento fondamentale, ossia **l’impegno inderogabile all’acquisto del bene o del servizio. Questo aspetto, sebbene mai reso palese né nelle norme codicistiche, né nei principi contabili, rappresenta un elemento cardine, capace di condizionare la valutazione non solo dei ricavi di vendita e dei costi di acquisto, ma anche delle rimanenze e dei lavori in corso su ordinazione** (commesse). Le commesse possono infatti essere valutate secondo la percentuale di completamento e non al costo (ossia anticipando la marginalità in base all’avanzamento del ciclo produttivo), non perché siano passati dal venditore al cliente i *rischi ed i benefici*, oppure perché sia passato il *controllo*, bensì perché vi è stata la

⁵ Si pensi al caso di esportazioni con trasporto via nave che comportano l’intercorrere di tempi lunghi tra l’uscita del bene dalla disponibilità del venditore e quello dell’entrata nella disponibilità del compratore. In tali casi gli *incoterms* sono funzionali ad individuare in particolare il passaggio dei rischi di perimento dei beni venduti (piuttosto che del passaggio in senso stretto dei benefici e del controllo).

sottoscrizione di un impegno vincolante all'acquisto (il contratto di commessa), che toglie il rischio di invenduto, limitando le fattispecie di rischiosità ai soli rischi legati all'andamento del ciclo produttivo.

Questo aspetto diventa fondamentale con riferimento alle vendite con diritto di reso. Il diritto di reso, infatti, fino alla scadenza o fino all'avvenimento di fatti concludenti – quali ad esempio l'avvenuta conferma dell'acquisto, da parte del cliente prima dello spirare dei termini previsti per l'effettuazione del reso – comporta la mancanza dell'impegno all'acquisto da parte del cliente e senza tale impegno il ricavo non può dirsi realizzato.

Quanto qui indicato trova piena conferma nel disposto dell'OIC 11 (Paragrafi 19 e 20), dove viene dettagliato il principio di prudenza in conformità a quanto disposto dall'Art. 2423 bis c.c.

Il Par. 19 specifica infatti che “Le richiamate norme delineano un effetto asimmetrico nella contabilizzazione dei componenti economici, con prevalenza del principio della prudenza rispetto a quello della competenza. Infatti, gli utili non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite, anche se non definitivamente realizzate, devono essere riflesse in bilancio. Le eccezioni a detto principio di asimmetria sono espressamente individuate dalle disposizioni del codice civile, come nel caso di variazioni positive e negative del fair value degli strumenti finanziari derivati e degli utili e perdite su cambi non realizzati, derivanti dalla conversione di attività e passività in valuta non ancora regolate alla data di chiusura dell'esercizio”.

Nessuna eccezione è quindi prevista con riferimento ai ricavi di vendita.

Il Par. 20 dell'OIC 11 fornisce un esempio di applicazione del principio di prudenza, specificando quanto segue: “Altro esempio riguarda il trattamento in bilancio delle attività potenziali. Ai sensi dell'OIC 31 “Fondi rischi e oneri e TFR” le attività e gli utili potenziali, anche se probabili, non sono rilevati in bilancio per il rispetto del principio della prudenza”⁶.

Queste previsioni escludono quindi che si possa utilizzare il principio della probabilità, con annesso calcolo probabilistico, per anticipare l'imputazione a conto economico dei ricavi non realizzati, quali quelli derivanti da vendite con diritto di reso non ancora terminato.

Si chiede quindi espressamente all'OIC di modificare tali previsioni contenute nella *Bozza di Documento* in quanto in contrasto con norme **codicistiche sovraordinate e con quanto disposto dagli stessi principi contabili nazionali**. Si ritiene altresì che sia necessario formalizzare **il requisito dell'impegno inderogabile all'acquisto, oltre al criterio del passaggio rischi-benefici**.

⁶ L'OIC 11, al Par. 48, così specifica: “Le attività e gli utili potenziali, anche se probabili, non sono rilevati in bilancio per il rispetto del principio della prudenza, in quanto possono comportare il riconoscimento di utili che non verranno mai realizzati. Tuttavia, quando il realizzo dell'utile è certo e l'ammontare può essere determinato con un considerevole grado di accuratezza, tale utile non costituisce una potenzialità ed è pertanto rilevato in bilancio”.

Allocazione dei Ricavi di vendita

Una valutazione scientifica e logica deve essere realizzata in merito al riproporzionamento dei ricavi di vendita, definito nella *Bozza di Documento OIC* come ‘*Allocazione del prezzo complessivo in presenza di più unità elementari di contabilizzazione*’. La finalità dovrebbe essere quella di rappresentare al meglio la sostanza economica dell’operazione e conseguentemente allocare al meglio, tra diversi esercizi, le marginalità laddove queste possano maturare in modo differente tra le singole ‘unità elementari’ che compongono il contratto.

Per rappresentare correttamente la sostanza economica, ad avviso di chi scrive, diventa importante **fare riferimento anche alla forma del contratto, anziché disattenderla in modo pienamente arbitrario**. Se un contratto ha avuto una particolare formulazione, è presumibile che questa sia quella più rispondente ai criteri di attribuzione dei valori alle singole componenti, effettuata da parte del cliente. Quindi, si ritiene non sia accettabile l’ipotesi proposta dall’OIC di attribuire valori figurativi a beni o servizi ceduti gratuitamente dal venditore al cliente, o ceduti a valori ‘*significativamente diversi dal listino prezzi*’. Tali fattispecie, infatti, potrebbero derivare, o probabilmente derivano, dal fatto che il cliente, in ipotesi diverse, non avrebbe sostenuto alcun costo per ottenere quel determinato bene o servizio, ossia non avrebbe proceduto all’acquisto, oppure non avrebbe proceduto all’acquisto sulla base del normale prezzo di listino.

La logica del riproporzionamento dei ricavi, come proposta anche dai Principi contabili internazionali e come dimostrato negli esempi contenuti nell’articolo che si allega alla presente *Comment Letter*⁷, può portare a manipolazioni di bilancio, ossia alla falsificazione dello stesso.

Si ritiene che la *Bozza di Documento* possa portare, come verrà specificato in seguito, alla rilevazione di *ricavi figurativi*⁸ che, stante il quadro normativo di riferimento, non possono trovare rilevazione nell’ambito della contabilità generale, ma solo nell’ambito del controllo di gestione.

Occorre essere consapevoli che la riallocazione dei ricavi può spostare le marginalità tra esercizi differenti e può portare ad arbitri che vanno esclusi tramite idonea regolamentazione. **Si ritiene non possa quindi essere assolutamente ipotizzabile alcuna riallocazione dei prezzi dei singoli componenti differente da quella specificata nel contratto, nonché nelle ipotesi in cui prestazioni aggiuntive non chiaramente identificate sin dall’origine, vengano successivamente fornite, gratuitamente o sottocosto, durante la durata del contratto**. Tali eventuali aggiunte possono essere considerate come azioni di *marketing*, funzionali a soddisfare e fidelizzare il cliente, ma non come fonti di ricavi figurativi, supportate da riproporzionamenti fittizi.

Si ritiene altresì che l’allocazione del prezzo complessivo debba essere utilizzato solo laddove rilevante ai fini dell’applicazione della competenza economica e limitatamente alle fattispecie in cui non siano quantificabili in modo attendibile i fondi connessi ai costi per il completamento del ciclo produttivo in quanto, in tali casi, non tutti i ricavi potrebbero essere considerati come realizzati. Il corretto utilizzo dello stanziamento

⁷ APRILE R. (2021), *Analisi critica alla luce della teoria contabile del Discussion Paper OIC sui Ricavi*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Fascicolo Gen. Feb. Mar. Apr., RIREA, Roma.

⁸ Sul tema dei *costi e dei ricavi figurativi* si rimanda all’articolo APRILE R. (2013), *Aiuto alla crescita economica “A.C.E.”: un inquadramento scientifico delle logiche che sottendono tale agevolazione*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Fascicolo Apr. Mag. Giu., RIREA, Roma ed alla bibliografia nazionale ed internazionale.

e del rilascio del fondo è infatti di per sé idonea garanzia di corretta attribuzione delle marginalità ai diversi esercizi.

La riallocazione dei ricavi, quindi, potrebbe trovare applicazione esclusivamente nelle ipotesi di contratti unitari valorizzati attraverso un unico importo complessivo, ma in cui siano già chiaramente identificate nel contratto di vendita le singole componenti e sussistano contemporaneamente questi due requisiti: che alcune componenti risultino essere di competenza economica di esercizi successivi rispetto a quello di vendita e che i costi per il completamento del loro ciclo produttivo non siano attendibilmente stimabili e quindi non possa essere stanziato idoneo accantonamento a fondo per i costi residui.

Considerazioni in merito alla contabilizzazione dei *Ricavi di vendita* ed all'impiego dei *Risconti* e dei *Fondi*

Come visto in precedenza, i *Ricavi di vendita* sono rilevati per competenza al verificarsi dello scambio e del completamento del ciclo produttivo. Si sottolinea come il momento dello scambio sia sempre stato considerato come determinante per la rilevazione a conto economico dei ricavi di vendita. Il tipico esempio è rappresentato dalla vendita di automobili con annessa garanzia. Per tali fattispecie, pur in mancanza del completamento del ciclo produttivo, che si completa solo con lo spirare della garanzia, il ricavo può essere contabilizzato, a condizione che l'azienda venditrice abbia stimato ed imputato a conto economico tutti i costi (sostenuti e stimati) relativi al completamento del ciclo produttivo stesso. Questo a dimostrazione che, da un lato, lo scambio domina rispetto al completamento del ciclo produttivo e dall'altro, che è il costo a dover essere correlato al ricavo e non viceversa.

Attendere il completamento del ciclo produttivo potrebbe infatti condurre ad una rappresentazione fuorviante degli andamenti economici dell'azienda (si pensi ai casi di autovetture vendute con una garanzia di 5 o 7 anni), ragion per cui, qualora risultassero stimabili con ragionevole certezza tutti i costi per completare tale processo produttivo, si rilevverebbe immediatamente il ricavo di vendita e *si stanzierebbe un Fondo* al fine di imputare contestualmente a conto economico, tutti i costi stimati per il completamento del ciclo produttivo stesso.

Da quanto precede discende che la marginalità viene generalmente imputata nel momento della vendita. Come indicato, è il momento dello scambio che domina per l'attribuzione della marginalità.

Tale modalità operativa permette di avere un punto di riferimento fermo, rappresentato dai ricavi di vendita realizzati, e correlare per competenza le molteplici tipologie di costi, siano essi fissi o variabili (correlazione diretta o indiretta con il ricavo di vendita o correlazione di periodo con l'esercizio in cui i costi hanno prodotto i propri benefici o hanno terminato la capacità di essere produttivi). Introdurre fattispecie in cui i ricavi debbano seguire i costi e non viceversa, disarticola completamente le logiche di rilevazione, passando da un approccio *principle-based* ad uno *rule-based*, contrario alle disposizioni codicistiche.

Dalla lettura della *Bozza di Documento* non sembra evincibile se tale orientamento risulti ancora valido, in quanto viene lasciata, ad esempio con riferimento alle garanzie prodotti, ampia discrezionalità tra il riscontarne il ricavo di vendita lungo la durata coperta, o stanziare il Fondo Garanzie, come previsto dall'OIC

31. Questo comporta problemi di comparabilità dei bilanci e problemi in tema di gerarchia tra i vari principi contabili emessi dall'OIC.

La regolamentazione proposta nella *Bozza* di principio contabile, di derivazione dai Principi contabili internazionali, risulta essere ibrida, in quanto prevede delle fattispecie in cui al momento della vendita vengono rilevate le marginalità, altre in cui queste vengono spostate lungo la durata del ciclo produttivo anche nei casi in cui questa maturazione non sia pienamente proporzionale al tempo che trascorre. Si ritiene che questo potrebbe avere senso soltanto laddove non siano stimabili con ragionevole precisione i costi da sostenere, ossia non come regola, bensì come eccezione. La coesistenza delle due modalità operative, ossia dello '*stanziamento del fondo*' e del '*rimando dei ricavi*' in via proporzionale al trascorrere del tempo/ciclo produttivo, porta, ad avviso di chi scrive, a risultati pienamente fuorvianti e di difficile lettura, di fatto impedendo la comparabilità dei bilanci e favorendone la loro manipolabilità.

Tale problema emerge in quanto l'OIC, così come anche lo IASB (che però non segue un approccio pienamente *principle-based*), ha proposto una regolamentazione specifica dei Ricavi al di fuori della regolamentazione sovraordinata rappresentata dal principio di competenza economica, come rettificato dal principio di prudenza.

Considerazioni in merito al rapporto tra il concetto di '*ciclo produttivo*' e quello di '*tempo trascorso*'

La *Bozza di Documento OIC* fornisce interessanti spunti di riflessione in relazione al concetto di *ciclo produttivo* e di *tempo trascorso*. Tale tematica trova applicazione sia con riferimento alle *garanzie prodotti* che con riferimento alla regolamentazione della *cessione di licenze* affrontata sia nell'Appendice A della Guida Applicativa, al punto A.3, che negli *Esempi Illustrativi* EI-8, EI-9 ed EI-10. Sembra quindi opportuno contestualizzare scientificamente tale fattispecie prima di procedere a definirne la regolamentazione. Le due fattispecie hanno caratteristiche diverse legate alle specifiche peculiarità che le contraddistinguono.

La rilevazione dei *Risconti* è basata su logiche di maturazione dei benefici (connessi all'uso o derivanti dalla relativa remunerazione) in misura pienamente proporzionale al tempo che trascorre (*pro-rata temporis*). Trova quindi idonea applicazione nei casi di concessione d'uso di specifiche risorse (ad esempio terreni o immobili in locazione o in leasing, o denaro a prestito), oppure ancora nel caso di servizi che maturano giorno per giorno, con logiche di piena proporzionalità.

Nei casi in cui tale perfetta proporzionalità, in relazione al trascorrere del tempo, non sia riscontrabile, come nel caso di concessione di garanzie per difettosità, la cui probabilità di utilizzo ad esempio aumenti al trascorrere del tempo, occorre valutare se sia corretto procedere alla rilevazione di un risconto del ricavo di vendita, come proposto nel *Documento OIC*, piuttosto che ad immediata rilevazione del ricavo di vendita, con connesso stanziamento del Fondo per il costo che si presume verrà sostenuto per adempiere all'impegno.

Analizzando invece la tematica delle *licenze/concessioni d'uso*, tale argomento è affrontato in vari esempi, tra cui l'EI-8 che analizza il caso di una società televisiva che concede la "*licenza per la messa in*

visione di un film per i successivi 4 anni ad un canone annuale di Euro 100.000,00". Il Documento OIC fornisce tale interpretazione:

“La società individua una sola unità elementare di contabilizzazione data dalla concessione della licenza. Considerando le revisioni del par. A.3 del presente principio la società conclude che l’uso della licenza da parte del cliente avviene senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del venditore e pertanto rileva un ricavo pari al valore attuale dell’intero corrispettivo al momento della consegna della licenza stessa”.

Questa interpretazione può trovare un fondamento nell’interpretazione letterale del concetto di competenza, che richiede che sia avvenuto lo scambio e che sia completato il ciclo produttivo. In tale caso, poiché con la stipula del contratto è avvenuto lo ‘scambio in senso giuridico’ e con la consegna della licenza, si è ‘concluso il ciclo produttivo in senso tecnico-operativo’, tale interpretazione può, da una prima lettura, apparire corretta.

Resta però da considerare la rilevanza del *fattore tempo*. Ci si chiede in particolare se in questo caso il tempo che trascorre possa essere inteso come un elemento del ‘ciclo produttivo’. Nei contratti che prevedono una maturazione in base al tempo, sia esso fisico o economico (come evincibile dal Principio OIC n. 18 – *Ratei e risconti*), il relativo costo o ricavo va ripartito tra i diversi esercizi sulla base del *pro-rata temporis*. **Il tempo, in altre parole, è considerato parte del ciclo produttivo.**

Va rilevato che ad esempio, nel caso di concessione in locazione di un terreno o di un fabbricato, così come nel caso di concessione di un prestito, la risorsa concessa al proprio cliente risulti essere inutilizzabile per tutto il periodo di durata del contratto, a differenza di quanto avviene nel caso analizzato dall’esempio e questo potrebbe anche legittimare ragionamenti differenti per le due distinte tipologie di contratto. Il problema potrebbe nascere però con riferimento ad altre casistiche, quali ad esempio l’ipotesi di concessione in esclusiva, aspetto questo che precluderebbe ad esempio la concessione a terzi della licenza nei successivi 4 anni (durata prevista dall’esempio proposto dall’OIC), oppure, anche senza esclusiva, la stessa licenza potrebbe perdere di interesse per altri potenziali clienti.

Questo aspetto emerge ancor più chiaramente con riferimento all’esempio EI-10, in cui l’azienda venditrice fornisce un marchio. In questo caso, a prescindere dal fatto che il soggetto concedente si sia impegnato o meno a sostenere il valore del marchio attraverso campagne pubblicitarie (aspetto questo che rende evidente il mancato completamento del ciclo produttivo), **non potrà utilizzare il marchio durante l’arco temporale coperto dall’impegno. Ne discende che anche in questo caso, come in quello dell’affitto di terreni e fabbricati, così come nel caso di prestito di denaro, l’azienda concedente non potrà disporre di una risorsa produttrice di reddito** (in questo caso il marchio). **Questa fattispecie è quella tipica da cui origina la contabilizzazione dei ratei e risconti** (risconti in questo caso).

Non si può quindi, a parere di chi scrive, utilizzare il criterio di anticipare tutta la marginalità al momento della vendita per quei contratti che non prevedono il passaggio di proprietà a titolo definitivo, ma solamente temporaneo (diritto d’uso), con maturazione che si realizza sulla base del tempo che trascorre.

Un altro problema che potrebbe emergere è legato all’**interpretazione del concetto di ‘conclusione del ciclo produttivo’**. Questo aspetto risulta chiaramente evincibile dall’esempio successivo EI-9. In questo caso l’azienda vende un software che richiede aggiornamenti periodici. Nella maggior parte dei contratti non è specificato l’impegno dell’azienda a fornire aggiornamenti periodici, anche se nella sostanza questi verranno

realizzati. Vi sono infatti dei casi in cui il fornitore di software interrompe gli aggiornamenti in quanto metterà sul mercato un prodotto software più aggiornato in sostituzione del precedente.

Ne discende che, a livello di principio generale, il fattore tempo debba essere considerato come elemento del ciclo produttivo che consiglia la contabilizzazione del ricavo sulla base del *pro-rata temporis*, quando la maturazione è pienamente proporzionale al tempo, come nel caso di diritto d'uso per durate definite (anziché nei casi di completo passaggio di proprietà). Con tale base, infatti, periodo per periodo, risultano soddisfatti entrambi i criteri, ossia quello dello scambio – giuridicamente già presente dall'inizio del contratto – e quello del completamento del ciclo produttivo, per la parte di tempo già trascorso.

Da quanto premesso, discende la seguente considerazione: occorre distinguere i ricavi di vendita da cui origina una cessione del bene a titolo definitivo, rispetto ad una cessione in cui viene semplicemente ceduto il diritto d'uso per un arco limitato di tempo. In questo caso, la logica della conclusione del ciclo produttivo, come proposta dall'OIC, non sembra poter trovare applicazione, in quanto l'elemento concesso in uso, rimane di proprietà del venditore e non del cliente. Questo aspetto è tanto più rilevante nel caso della concessione di un marchio per un periodo temporaneo, in quanto i rischi/benefici di una sua eventuale svalutazione/rivalutazione, ricadrebbero comunque sull'azienda che lo cede in concessione per un arco limitato di tempo e ne rientrerà nella disponibilità al termine di tale periodo.

Dalla proposta formulata dall'OIC possono emergere ulteriori problematiche che di seguito si segnalano.

Un problema riguarda la non corrispondenza dell'applicazione del principio di competenza, con riferimento ai ricavi, rispetto ai costi. In questo caso, infatti, il venditore contabilizzerebbe immediatamente l'intero ricavo, mentre il compratore ne risconterebbe il costo durante l'intero periodo di durata dello stesso⁹.

Un ulteriore problema potrebbe riguardare la comparabilità tra aziende diverse che realizzano la stessa tipologia di operazione. Se ad esempio un'azienda stipulasse immediatamente un contratto quadriennale, come avviene nell'esempio proposto dall'OIC, potrebbe contabilizzare l'intero ricavato immediatamente, mentre se stipulasse un contratto annuale rinnovabile tacitamente negli anni successivi, imputerebbe il ricavo anno per anno, sulla base del tempo trascorso e questo, pare, **in violazione del principio di comparabilità**.

L'applicazione estensiva del principio ad altre fattispecie, in linea con quanto indicato nell'Appendice ed esemplificato dall'OIC, potrebbe portare a rappresentazioni fuorvianti ed anche a manipolazioni di bilancio, strutturando 'ad arte' le previsioni contrattuali al fine di perseguire predefiniti risultati di bilancio. Si pensi ad esempio al caso di affitto di un appartamento con tutte le spese a carico dell'inquilino, incluso il riaddebito delle imposte e tasse gravanti sull'immobile. In questo caso, stante il tenore letterale dell'esempio EI-8, combinato con quello degli esempi EI-9 ed EI-10, il locatore potrebbe già inserire in contabilità il ricavo pari

⁹ Il fatto che dalla stessa operazione discenda una contabilizzazione del costo e del ricavo con una diversa applicazione del principio di competenza economica, di per sé non è un problema a livello scientifico, in quanto tale fattispecie si verifica anche nel caso di cessione di beni che rappresentano dei cespiti per il cliente (il quale procederà quindi ad ammortizzarli anziché a imputarli a conto economico nell'esercizio di acquisto). Tale fattispecie però non trova generalmente applicazione nel caso dei ratei e dei risconti, in quanto per entrambe le parti, ossia per il venditore e per il compratore, gli effetti della contabilizzazione dei ricavi per il venditore e dei costi per il cliente, dovrebbero essere simmetrici.

all'intera durata del contratto, disattendendo quindi, ad avviso di chi scrive, sia il principio di competenza economica, che il *Documento OIC* relativo alla contabilizzazione dei Ratei e Risconti.

Analisi dei singoli Paragrafi della Bozza di Documento OIC 34

In tale sezione si focalizza l'attenzione su quei paragrafi che pare meritino ulteriori approfondimenti ed eventuali modifiche.

Paragrafo 16 – Corrispettivi variabili

Il paragrafo contiene due metodologie per la stima dei corrispettivi variabili, ossia *l'importo più probabile* (di cui alla lettera b) oppure la *media ponderata dei possibili importi del corrispettivo* (di cui alla lettera a).

Visto che il concetto di 'possibile' è un concetto molto ampio, che potrebbe aprire anche ad eventuali forme di manipolazione dei risultati, *potrebbe essere più opportuno fare riferimento a scenari aventi 'un adeguato grado di probabilità'*.

Paragrafi 17 e 18 – Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione

Il paragrafo è funzionale ad identificare le unità elementari di contabilizzazione.

Prevede che debbano “essere trattati separatamente i singoli beni, servizi o altre prestazioni che attraverso il contratto sono promesse al cliente”. Di fatto l'OIC identifica tre macro tipologie di unità elementari, ossia, beni, servizi o altre prestazioni e ciò risulta essere pienamente condivisibile.

Qualche dubbio nasce laddove venga richiesta, l'indicazione dei “**singoli beni**”. Tale richiesta pare essere eccessiva se non mitigata da una formulazione che limiti tale indagine alle fattispecie meritevoli di analisi (ad esempio laddove sia utile distinguere i ricavi caratterizzati da periodi di realizzazione differenti).

A tal fine, nel Par. 18, relativo alle *esenzioni* dal procedere alla separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione, si potrebbe aggiungere nell'elenco puntato un'ulteriore previsione, ad esempio proponendo con 'lettera c' la seguente indicazione: ‘quando non abbia rilevanza al fine dell'applicazione del principio di competenza economica’. Questo sarebbe coerente anche con quanto indicato al Par. 35, relativo alla Nota Integrativa, laddove specifica che: “*Ad esempio il redattore di bilancio può non effettuare la separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione quando la separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione produce effetti irrilevanti sull'ammontare complessivo dei ricavi*”.

Paragrafi 21 e 22 – Allocazione del prezzo complessivo in presenza di più unità elementari di contabilizzazione

Questa sezione rappresenta una parte fondamentale del *Documento OIC* e merita una riflessione particolarmente attenta per evitare errori nella regolamentazione ed aprire a forme di arbitrarietà che portino a realizzare politiche di bilancio volte alla manipolazione dei risultati reddituali, come indicato nella prima parte della presente *Comment Letter*.

Occorre in primo luogo delimitare meglio l'ambito di applicazione della regola dell'allocazione dei ricavi tra le singole unità elementari. A parere di chi scrive, questa può essere consentita solamente laddove, a fronte di un prezzo unitario¹⁰, sia chiaro che non vi sia un'unità dominante a cui le eventuali ulteriori unità elementari risultino essere sostanzialmente ancillari (anche nella scelta di acquisto da parte del cliente).

Il paragrafo 22 prevede che “*Il prezzo di vendita delle singole unità elementari di contabilizzazione è quello previsto contrattualmente [...]*” e questo deve essere l'unico punto di partenza accettabile per poter considerare i bilanci come attendibili e comparabili, nonché va aggiunto, revisionabili. Non è invece considerabile come accettabile la seconda previsione contenuta nella frase, che di fatto ribalta il contenuto logico di quanto appena affermato dallo stesso OIC, ossia: “*a meno che il prezzo contrattuale non sia significativamente diverso dal listino prezzi, tenendo conto degli sconti normalmente praticati*”.

Il principio generale è che non è detto che il cliente sia disposto ad acquistare eventuali beni o servizi ai prezzi di listino, per cui, nel caso in cui l'azienda decida di regalarli (cederli a titolo gratuito), o di cederli a prezzo ampiamente inferiore a quello di listino, non è per questo autorizzata ad applicare il concetto di ricavo figurativo, concetto questo che non appartiene alla regolamentazione contabile-bilancistica (può invece trovare libera ed utile applicazione nell'ambito dei sistemi di contabilità analitica, che però hanno valenza decisionale interna). Un cliente potrebbe ad esempio comprare un'autovettura al prezzo pattuito, ma non essere disposto a pagare il prezzo di listino previsto per l'estensione della garanzia. Se questa viene quindi concessa gratuitamente o sottocosto, per facilitare la vendita del bene principale (ossia l'autovettura), nessun ricavo figurativo potrà essere rilevato dall'azienda venditrice tramite riproporzionamento e riallocazione dei ricavi, pena la piena manipolabilità ed inattendibilità del bilancio. Il costo che si prevede di sostenere per far fronte a tale ulteriore impegno, si ritiene dovrà quindi essere rilevato a conto economico, tramite lo stanziamento di apposito fondo.

E' quindi da rigettare fermamente qualsiasi impostazione che consenta la facoltà di rilevare ricavi figurativi, a prescindere dalla dimensione aziendale e della tipologia di bilancio redatto (ad esempio ordinario o semplificato).

Paragrafi 24, 26 e 27 – Rilevazione dei ricavi per vendite di beni

Il Par. 24 contiene l'indicazione dei requisiti necessari affinché un ricavo sia considerato di competenza economica. In proposito, come indicato in precedenza, si potrebbe valutare l'ipotesi di aggiungere un ulteriore punto: ‘il cliente ha l'impegno ad acquistare il bene o il servizio’.

Potrebbe essere utile, in tale sezione, distinguere anche tra l'acquisto ‘a titolo temporaneo o a titolo permanente’. Questo aiuterebbe a contabilizzare in modo differente le vendite, rispetto al semplice diritto d'uso

¹⁰ Il Par. 21 sembra quindi essere coerente con tale fattispecie laddove specifica che si tratta di ‘prezzo complessivo’. Non paiono invece essere corretti il Par. 22 e gli Esempi EI-6 ed EI-12.

limitato nel tempo ed in quanto tale, da riscontare. Questa ulteriore specificazione risulta utile per fornire un supporto logico agli esempi successivamente proposti dall'OIC.

Il Par. 26 affronta una delle tematiche più rilevanti e controverse, ossia la vendita con diritto di reso.

Con riferimento a tale fattispecie, non si concorda con la formulazione proposta dall'OIC, in quanto la si ritiene contraria alle vigenti disposizioni codicistiche. In proposito la *Bozza di Documento* specifica che: “*il ricavo rilevato a conto economico è ridotto per effetto della stima di quanto la società ritiene probabile di dover riconoscere al cliente come forma di rimborso [...]. In contropartita la società iscrive una passività classificata tra i fondi oneri*”. Questa previsione infatti è contraria all'art. 2423 bis c.c. che specifica che:

“1) la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazione dell'attività;

1-bis) [...];

2) si possono indicare esclusivamente gli utili realizzati alla data di chiusura dell'esercizio; [...];

4) si deve tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo” [...].

I ricavi connessi ad una vendita che non raggiunge i requisiti della piena realizzazione, non possono quindi essere considerati di competenza dell'esercizio, a differenza dei costi che possono essere solo temuti e probabili.

Ci si permetta di aggiungere una considerazione. Nella stragrande maggioranza dei casi, la durata del diritto di reso spira ben prima che il bilancio venga redatto. Laddove il diritto di reso spira successivamente, tale ricavo potrà essere considerato di competenza soltanto nell'esercizio in cui tale diritto viene a spirare. Questo a garanzia che le aziende non effettuino manipolazioni di bilancio (in più o in meno), applicando processi di stima laddove invece si può contare su informazioni certe ed incontrovertibili. Quanto proposto sarebbe coerente anche con la sostanza economica della vendita. Finché non scade il diritto di reso, si tratta nella sostanza quasi di un 'conto visione'. Il venditore ha la certezza della vendita quando non può essere effettuato il reso (prima ha solo un'aspettativa di vendita più o meno alta), mentre il cliente sa quando l'acquisto può essere inteso come tale, dal momento in cui decide di acquisirne i rischi ed i relativi benefici (ad esempio utilizzando il bene).

Questa impostazione è altresì coerente con quanto disposto dall'OIC 31 - *Fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto*, che al paragrafo 19 così specifica: “**Le richiamate norme delineano un effetto asimmetrico nella contabilizzazione dei componenti economici, con prevalenza del principio della prudenza rispetto a quello della competenza. Infatti, gli utili non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite, anche se non definitivamente realizzate, devono essere riflesse in bilancio. Le eccezioni a detto principio di asimmetria sono espressamente individuate dalle disposizioni del codice civile, come nel caso di variazioni positive e negative del fair value degli strumenti finanziari derivati e degli utili e perdite su cambi non realizzati, derivanti dalla conversione di attività e passività in valuta non ancora regolate alla data di chiusura dell'esercizio**”.

Per coerenza, laddove l'OIC aderisca alla proposta di modifica suggerita in questa *Comment Letter*, dovrebbe rettificare anche l'OIC 31, laddove, ai Paragrafi 18, 44, 45 e 46 (riportati in Appendice alla presente *Comment Letter*), preveda l'ipotesi di stanziare un fondo oneri a fronte di tali resi.

Non si condivide nemmeno la seconda parte del Par. 26 laddove indica che “*La contabilizzazione del reso comporta anche il ripristino del costo del bene venduto che la società prevede di ricevere. L'ammontare di tale costo è iscritto in una voce separata tra le attività dell'attivo circolante al valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino*”. Tale previsione diviene superflua nel caso l'OIC aderisse a quanto proposto in questa *Comment Letter*. Ad ogni modo, la proposta contenuta nella *Bozza di Documento* costituisce una complicazione rilevante e foriera di errori per le aziende. La finalità di rimandare l'ipotetico margine connesso alla vendita, stando a quanto proposto dall'OIC, viene ottenuta ripristinando il costo del bene non ancora venduto e stornando il connesso ricavo di vendita. Non è chiaro se la ‘voce separata tra le attività dell'attivo circolante’ debba essere aggiunta rispetto agli schemi forniti dal Codice civile. Non è nemmeno chiaro come debba essere individuato il ‘valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino’. Trattandosi prevalentemente di beni fungibili (e non di beni specifici), la valutazione viene effettuata adottando il Lifo, il Fifo o il Costo medio ponderato. Il ‘valore contabile originario’ richiamato dalla *Bozza di Documento*, quindi, non è detto che sia quello di acquisto, ragion per cui, la proposta avanzata dall'OIC pone ulteriori problemi per la corretta individuazione del costo da stornare. Tale fattispecie può altresì violare la riservatezza aziendale, permettendo di rilevare la marginalità praticata dall'azienda, attraverso il confronto tra i fondi stanziati per i resi e quanto indicato nell'apposita voce dell'attivo circolante.

Potrebbe essere utile invece fornire in Nota integrativa l'informazione del valore dei beni rilevati tra le rimanenze, ma non presenti nelle disponibilità aziendali, in quanto presenti presso terzi (ossia ad esempio i clienti aventi ancora il diritto di reso, così come i clienti aventi in giacenza i beni in conto visione).

Con riferimento al Par. 27, non si concorda con l'indicazione presente nella parte finale in cui specifica che “*Quindi i benefici sono trasferiti al cliente quando lo stesso può disporre liberamente, rivendendoli in tale e completa autonomia, concedendoli in affitto o utilizzandoli nella propria produzione*”. Il documento fornisce anche “*Alcuni esempi delle modalità con cui un'impresa può ottenere tali benefici [...]*”. Si ritiene che queste ultime indicazioni esemplificative siano inopportune in quanto riguardano la prospettiva del cliente e non del venditore, che con grande probabilità non ha alcuna possibilità di verificare come il cliente intenda usufruire di tali benefici. Il concetto di beneficio, infatti, si ritiene sia un concetto puramente teorico e da intendersi come l'insieme delle potenzialità d'uso che passano dal venditore al cliente al verificarsi di specifiche fattispecie.

***Paragrafo 28 – Rilevazione dei ricavi per vendita di beni nel bilancio in forma abbreviata
(art. 2435-bis c.c.) e nel bilancio delle micro-imprese (art. 2435-ter c.c.)***

Sulla base delle analisi relative ai paragrafi precedenti, si ritiene che anche il Par. 28 non preveda una regolamentazione coerente con l'attuale normativa. Si ritiene altresì che la rilevazione contabile ivi proposta (iscrivere in riduzione dei ricavi un fondo oneri per un importo pari alla differenza tra l'importo che si prevede di rimborsare al cliente e il costo del bene venduto che si prevede di ricevere) sia contraria alle regole contabili.

Infatti la **contropartita contabile da impiegare per lo stanziamento di fondi è di norma l'accantonamento e non lo storno di ricavi**. Sull'argomento si veda anche quanto disposto nello stesso OIC 31.

Paragrafo 30 – Rilevazione dei ricavi per prestazione di servizi

I paragrafi 29, 30 e 31 riguardano tale importante fattispecie. In particolare il Par. 30 riguarda le modalità di determinazione degli stati di avanzamento, aspetto questo sempre complesso nell'effettivo operare aziendale. Si ritiene che le due modalità ivi proposte, sebbene spesso applicate in azienda, non coprano tutte le possibili fattispecie e resti utile un ulteriore intervento da parte dell'OIC.

Il riferimento è in particolare a quelle opere su commessa in cui il venditore fornisca ad esempio l'utilizzo di software personalizzati o di gestionali su misura, per il funzionamento dei quali debba concedere anche il diritto d'uso di talune licenze magari relative a software prodotti dal venditore stesso. In tali casi, questi elementi immateriali pare possano sfuggire sia dalla prima metodologia, ossia proporzione tra le ore di lavoro svolto e le ore complessive stimate, così come dalla proporzione tra i costi sostenuti ed i costi totali stimati (in quanto concedere in uso una licenza non comporta sostanzialmente dei costi per il venditore).

Una riflessione in proposito può quindi risultare di utilità per aiutare le aziende ad addivenire a valutazioni corrette degli stati di avanzamento nelle diverse fattispecie che possono presentarsi.

Paragrafi 12 e 29: Possibili refusi di stampa

Par. 12: "Nel caso in cui il contratto prevede [...]". Forse più opportuno indicare 'preveda', oppure 'Se il contratto prevede [...]'.
Se il contratto prevede [...].

Par 29: Alla lettera a) "l'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo per il venditore matura [...]. Forse più opportuno indicare 'maturi', oppure 'l'accordo tra le parti prevede la maturazione del diritto al corrispettivo [...]'.
l'accordo tra le parti prevede la maturazione del diritto al corrispettivo [...].

Analisi dell'Appendice A – Guida Applicativa

A.1 – Vendita con garanzia

In relazione a questo Paragrafo si propone la seguente modifica. Il *Documento* prevede che “La garanzia di assistenza al cliente, prevista per legge, può non essere separata dal bene venduto e quindi trattata come se non fosse una unità elementare di contabilizzazione distinta”. **Si ritiene sia più corretto impedire l'opzione e prevedere** che ‘La garanzia di assistenza al cliente, prevista per legge, **non può** essere separata dal bene venduto e quindi vada trattata come se non fosse una unità elementare di contabilizzazione distinta’. **Il divieto di contabilizzarla come unità separata si ritiene sia necessario per non stravolgere le regole contabili ed andare in contrasto con le previsioni civilistiche che collegano i costi ai ricavi e non viceversa.**

La garanzia da fornire per legge e quindi non opzionale, non rappresenta infatti nella sostanza economica una vendita autonoma (non può essere eliminata). Ne discende che la procedura corretta, come indicato nello stesso paragrafo A.1, sia lo stanziamento del Fondo ex OIC 31 – Fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto.

A.3 – Cessione di licenze

Tale tematica è stata affrontata a livello concettuale nella parte precedente della disamina contenuta nella presente *Comment Letter*. **Si ritiene quindi che vada rettificato nella Sezione A.3, il secondo paragrafo che prevede che:** “Se il cliente ottiene tutti i benefici derivanti dall'uso della licenza senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del fornitore il ricavo da cessione della licenza è rilevato a conto economico al momento della consegna della licenza”. Tale paragrafo prevede infatti la contabilizzazione dei ricavi da parte del venditore, non sulla base della distinzione tra cessione a titolo definitivo o per periodi limitati di tempo, bensì sulla base di eventuali costi che il venditore ha ancora intenzione/necessità di sostenere.

Si ritiene che qualora la vendita della licenza sia a titolo definitivo e non temporaneo, l'azienda dovrebbe rilevare immediatamente il ricavo e stanziare un Fondo a fronte delle spese che ha pianificato di affrontare in futuro in relazione alla vendita della licenza. Il principio di competenza economica infatti non prevede di collegare i ricavi ai costi, bensì i costi ai ricavi. Se la vendita dovesse invece essere a titolo temporaneo (ossia sostanzialmente un diritto d'uso limitato nel tempo), si ritiene che l'azienda debba essere tenuta a riscontare i ricavi lungo la durata del contratto a prescindere dalla volontà o necessità di sostenere ulteriori costi di produzione.

A.4 – Vendite con obbligo di riacquisto

Con riferimento alle vendite con obbligo di riacquisto, occorre in primo luogo specificare che tali fattispecie trovano già regolamentazione nell'ambito dell'OIC 12 – Composizione e schemi del

bilancio di esercizio, in particolare nell'Appendice A "Operazioni di locazione finanziaria e compravendita con retrolocazione finanziaria" e nell'Appendice B "Operazioni di compravendita con obbligo di retrocessione" ¹¹, ragion per cui, la specifica introdotta nella Bozza di OIC 34 può generare confusione in termini di regolamentazione di riferimento, a parità di fattispecie regolamentata. Si consiglia quindi di eliminare il Paragrafo A.4.

A livello concettuale si specifica comunque quanto segue. Si ritiene che la regolamentazione suggerita, di per sé parzialmente condivisibile negli effetti, non debba però essere basata esclusivamente sulla differenza tra importo di vendita e di riacquisto ai fini della determinazione della natura operativa, piuttosto che finanziaria dell'operazione. Potrebbe essere utile invece che la stessa venga inquadrata sulla base della sostanza economica dell'operazione, considerando altresì se l'accordo sul riacquisto sia contestuale all'operazione di vendita, oppure se questo venga definito in un momento successivo.

Un'incongruenza si rileva tra la frase introduttiva del paragrafo A.4, in cui è specificato che la regolamentazione è limitata ai "*casi in cui è previsto l'obbligo di riacquisto da parte del venditore, non avvenendo il trasferimento dei rischi e benefici, si procederà con la contabilizzazione dell'operazione come segue: [...]*", mentre il secondo paragrafo considera il caso di operazione avente natura operativa (ossia che prevede il passaggio dei rischi e dei benefici), contraddicendo le premesse.

Il secondo punto prevede infatti che "Se il prezzo di vendita è superiore al prezzo di riacquisto, l'operazione avrà natura operativa e pertanto il venditore iscriverà in contropartita alla somma ricevuta per la vendita iniziale: un debito verso la controparte corrispondente al prezzo pattuito per il futuro riacquisto, e un risconto passivo per la differenza (positiva) tra il prezzo di vendita ed il prezzo di riacquisto. Tale risconto, che rappresenta il corrispettivo ricevuto per aver concesso l'uso del bene al compratore, sarà rilasciato a conto economico in quote costanti come provento operativo (voce A5 – Altri ricavi e proventi

Si ritiene che il problema vada individuato nella sostanza economica dell'operazione. Se l'operazione costituisce una locazione, come tale dovrà essere trattata e la differenza tra prezzo di vendita e prezzo di riacquisto, rappresenta nella sostanza un pagamento anticipato relativo all'intera durata del contratto di locazione ¹².

¹¹ Sarebbe utile valutare se portare tali Appendici all'interno dell'OIC 11 che regola i principi di redazione del bilancio, tra cui il principio di competenza economica, piuttosto che l'OIC 12 che regola gli schemi.

¹² Da valutare anche i risvolti fiscali di tale operazione.

Analisi degli Esempi Illustrativi

Pare opportuno rivalutare tali esempi alla luce di talune criticità che sembra di poter riscontrare nell'attuale formulazione proposta nella *Bozza di Documento*.

Esempi EI-1 ed EI-2 – Contabilizzazione vendite con diritto di reso

Come anticipato nella parte precedente, relativa all'analisi delle disposizioni della *Bozza di Documento OIC*, l'*Esempio EI-1* non pare sostenibile in quanto in contrasto con le disposizioni codicistiche.

Questo laddove specifica che: “*Per quanto attiene i rischi, poiché la società ha mantenuto unicamente il rischio di reso, rileva i ricavi secondo il disposto del par. 26*”. **Il rischio di reso, vuol dire non aver ancora venduto il bene, ma solo avere una rilevante aspettativa/probabilità di venderlo. Questa però non è sufficiente per rilevare i componenti positivi di reddito, a differenza di quelli negativi, per il principio di prudenza.**

Accettare tale regolamentazione ed esemplificazione vuol dire disattendere normative sovraordinate, ossia commettere una rilevante infrazione.

Si rileva che rimandare gli utili non ancora realizzati con certezza sia funzionale a tutelare molteplici stakeholders, in particolare i creditori ed i dipendenti, evitando che gli utili non realizzati possano essere oggetto di distribuzione tramite i dividendi.

Proseguendo nell'esempio contabile, si rileva la particolarità che il *Fondo per Rischi e Oneri*, anziché essere alimentato attraverso lo stanziamento di un accantonamento, come dovrebbe, è alimentato tramite uno storno di ricavi, aspetto questo contrario sia alle corrette logiche contabili, che alle disposizioni contenute nell'OIC 31. Probabilmente tale previsione può entrare in contrasto anche con la disposizione che vieta la compensazione di partite (2423 *ter c.c.*).

La regolamentazione proposta, che pare già di per sé non accettabile, porrebbe altresì ulteriori rilevanti problemi/ostacoli all'attività di revisione legale. Non ci sarebbe più alcuna forma di quadratura con documenti aventi rilevanza esterna (ad esempio la fattura di vendita ed il contratto di vendita, da cui si evince la durata del diritto di reso). Ciò comporta piena arbitrarietà ed impossibilità di reale attendibile quadratura.

Analogamente a quanto visto con riferimento all'*Esempio EI-1*, anche l'*Esempio EI-2* non può ritenersi corretto, per le medesime ragioni.

Esempio EI-3 – Contabilizzazione concorsi a premio

Anche l'*Esempio EI-3* pare presentare delle criticità.

Nell'esempio, i clienti di un supermercato possono optare per un premio in natura, piuttosto che uno sconto cassa su futuri acquisti (acquisti che verranno eventualmente effettuati nell'esercizio successivo). In primo luogo occorrerebbe valutare se la seconda opzione rappresenti un costo rinviato al futuro, un minore

ricavo dell'esercizio (come proposto nell'esempio OIC), oppure un'operazione di marketing volta a fidelizzare la clientela al pari di qualsiasi altra pubblicità o campagna promozionale i cui effetti positivi sui ricavi si realizzeranno nell'esercizio successivo a quello dell'erogazione del diritto (ossia nell'esercizio in cui lo sconto può essere fruito dai clienti).

Si ritiene che tale fattispecie non possa essere considerata né come un costo dell'esercizio in cui i beni sono venduti (in quanto non comporta costi, ma semmai un incremento dei ricavi dell'esercizio futuro, a marginalità ridotta rispetto al tradizionale valore di listino), né una riduzione dei ricavi dell'esercizio (in quanto tali ricavi non vengono intaccati da tale operazione a premio), bensì un'attività di marketing che genererà i suoi potenziali effetti nell'esercizio di vigenza del diritto alla scontistica¹³.

Laddove si trattasse invece di premio in natura, l'azienda venditrice dovrebbe stanziare un Fondo Premi, pari al costo stimato di tale operazione.

In nessun caso, ad ogni modo, devono essere ridotti i ricavi. Questi devono rimanere pari a quelli reali, altrimenti si confondono le logiche dei fondi (da stanziare quando vi è un elemento di incertezza), con quella di realizzazione dei ricavi, falsando quindi la veridicità, la chiarezza e la comparabilità del bilancio di esercizio, oltre alla sostanza dell'operazione.

Si rileva, a puro titolo informativo, che l'OIC non ha fornito esempi di scritture contabili con riferimento alle casistiche trattate nell'ambito di tale *Esempio Illustrativo*. Con riferimento al caso degli sconti cassa su futuri acquisti, ha indicato che "Pertanto a fine esercizio rettifica i ricavi per euro 10.000", senza specificare la contropartita contabile e senza specificare la modalità di rilascio nell'esercizio successivo.

Esempio EI-5 – Contabilizzazione vendite con garanzia aggiuntiva ed allocazione sconto

Come già indicato, tale esempio non risulta condivisibile laddove prevede l'applicazione del riproporzionamento dei ricavi a fronte di garanzie cedute gratuitamente. Come anticipato, questo significherebbe imputare un provento figurativo, aspetto questo non consentito nella contabilità generale (ma fattibile, a fini conoscitivi interni, nella contabilità analitica). La garanzia gratuita, non può quindi essere equiparata ad una vendita, bensì ad uno sconto funzionale alla vendita del bene principale. Questo comporta che l'azienda venditrice, a fronte di tale garanzia, debba semplicemente stanziare un idoneo Fondo Garanzie, per l'importo ritenuto ragionevolmente probabile.

Pare quindi assolutamente da rigettare la proposta di riproporzionare i ricavi rilevando quindi, con riferimento alla cessione gratuita di garanzia, ricavi di non vendita da riproporzionare sulla base del *pro-rata temporis*.

¹³ Non è infrequente riscontrare che tramite queste scontistiche, i clienti acquistino beni che altrimenti non avrebbero acquistato, in quanto attratti dalla scontistica (come da qualsiasi saldo o offerta a prezzo ridotto).

Esempio EI-6 – Contabilizzazione sconto ed allocazione sconto

Con riferimento all'*Esempio EI-6*, non risulta chiara l'utilità dell'azione suggerita. Suddividere lo sconto per riproporzionare i ricavi pare abbia senso solo in caso di vendite di prodotti e servizi che abbiano una competenza economica potenzialmente differente tra loro (ad esempio vendita di beni unitamente a servizi aventi erogazione differita nel tempo). In caso contrario l'introduzione dell'ulteriore adempimento di riproporzionare la scontistica sui ricavi, pare rappresentare un'inutile complicazione. A titolo esemplificativo, i supermercati vendono molteplici beni e possono realizzare sconti cumulativi, ma ciò può non avere impatto sul bilancio e non richiedere alcun riproporzionamento laddove i beni venduti abbiano caratteristiche omogenee in termini di applicazione del principio di competenza.

Esempi EI-8, EI-9 ed EI-10 – Contabilizzazione licenze

Come indicato nella parte precedente, relativa all'analisi delle disposizioni della *Bozza di Documento OIC*, tali esempi non paiono condivisibili in quanto non si condivide il concetto di competenza economica ad essi sottostanti. Si ritiene che a prescindere dall'ipotesi di dover ancora sostenere delle spese o meno, a fronte di cessione di diritti d'uso per archi definiti di tempo (ossia non si tratta di cessioni a titolo definitivo), il ricavo debba essere ripartito durante la durata del contratto, con la logica del *pro-rata temporis*, e vada poi sottoposto a risconto, ove riguardi più annualità. Pare ininfluenza il fatto che l'azienda che cede in concessione (non vende, ma concede), intenda o meno sostenere ulteriori spese per il bene dato in licenza/concessione.

Esempio EI-12 – Vendite di beni e servizi: bilancio ordinario e bilancio in forma abbreviata

Anche tale esempio non pare essere condivisibile. Esso riguarda la vendita di un'automobile con inclusi 4 tagliandi gratuiti per i successivi 4 anni (probabilmente, considerando la realtà operativa, il *Documento* intende dire, da fruire entro i successivi 4 anni)¹⁴.

Come anticipato analizzando il Par. 17, non si ritiene accettabile introdurre ricavi figurativi a fronte di beni/servizi ceduti gratuitamente, pena la registrazione di '*Ricavi di non vendita*', o anche '*Ricavo da regalo*'.

Si rileva altresì che la proposta di contabilizzare un 'risconto passivo pari al valore dei tagliandi sia comunque scorretto, in quanto gli stessi non maturano con la logica del *pro-rata temporis*, proprio perché un cliente può usufruirne anche con cadenza diversa. Si ritiene che la rilevazione corretta sia rappresentata dallo stanziamento di un fondo, pari al costo atteso dei tagliandi (fondo da stornare man mano che i tagliandi vengono realizzati oppure allorquando scada il diritto a fruirne).

Ad ogni buon conto si segnala quello che sembra essere un puro errore di distrazione nella formulazione dell'esempio proposto dall'OIC.

¹⁴ Anche in questo caso, può capitare che un cliente che percorra molteplici chilometri, possa fruire di più tagliandi nello stesso anno (come capitato personalmente anche a chi scrive la presente *Comment Letter*).

L'esempio prevede quanto segue: *“Una società alla data del 01.01.202x conclude un contratto con il proprio cliente per la vendita di un'automobile per 25.000. Il prezzo dell'automobile include 4 tagliandi gratuiti per i successivi 4 anni. [...]”*. Prosegue poi specificando che: *“Sulla base del listino prezzi della società, il valore di un singolo tagliando è pari ad euro 500 mentre il valore dell'automobile è pari ad euro 23.000”*.

Stante i valori indicati nell'esempio, pare difficile sostenere che i tagliandi fossero gratuiti, avendo l'azienda ricevuto 2.000 Euro oltre ai 23.000 Euro di valore dell'automobile.

Analisi delle Motivazioni alla base delle decisioni assunte

Con riferimento a tale parte della *Bozza di Documento OIC*, si ritiene che il Par. 13 ed il Par. 14, lett. b), possano essere anticipati nel Principio anziché nelle Motivazioni.

Par. 23: *“Ovviamente, l'identificazione delle unità elementari di contabilizzazione assume rilevanza quando ciascuna delle prestazioni previste dal contratto di vendita viene effettuata con modalità e tempi differenti. Di conseguenza, non è necessario segmentare il contratto se le diverse prestazioni sono effettuate nello stesso esercizio”*.

Par. 14 b): *“una società che vende generi alimentari e regala ai propri clienti dei libri di ricette al raggiungimento di un determinato quantitativo di punti. Nel caso specifico, la società non vende libri e il regalo fatto al cliente è assimilabile ad un costo di pubblicità. Pertanto il costo che prevede di sostenere per acquistare i libri da regalare ai propri clienti è rilevato in un fondo oneri e non come ricavo separato”*.

Non pare chiarissimo il Par. 14 a).

Non sembra accettabile quanto indicato al Par. 19, ossia che *“Inoltre l'impostazione di ridurre il ricavo di vendita è coerente con l'art. 2425-bis del codice civile che prevede che “I ricavi e i proventi, i costi e gli oneri devono essere indicati al netto dei resi, degli sconti, abbuoni e premi...”*”.

Qui viene confuso il reso con il diritto di reso. La formulazione del Legislatore è funzionale ad indicare ad esempio che la nota d'accredito va a storno dei ricavi e non deve invece essere considerata come un costo.

A completamento dell'analisi

A quanto precede, si ritiene di aggiungere alcune ulteriori considerazioni che, sebbene possano esulare dal puro ambito di applicazione dell'eventuale OIC 34, rientrano comunque nell'ambito dell'attività di miglioramento degli standard contabili dell'OIC, in particolare *l'OIC 31 – Fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto*.

Sarebbe utile fornire qualche indicazione in merito al 'rilascio dei fondi' che può rappresentare un componente positivo di reddito. Vi sono infatti garanzie i cui termini di fruizione non hanno avvio nel momento in cui il produttore vende al grossista, bensì dal momento in cui il dettagliante vende al cliente finale. In tali casi la contabilizzazione del fondo (che quindi chiaramente non può essere trattato come sconto) presenta delle difficoltà operative in relazione alle modalità di rilascio.

Altro aspetto da considerare potrebbe essere quello in cui il Fondo abbia probabilità diverse di essere fruito nel corso degli anni, laddove la garanzia ecceda la durata di un solo esercizio. Anche in tale fattispecie, non è detto che il rilascio del fondo con il criterio del *pro-rata temporis*, sia la soluzione più idonea.

Si rileva altresì l'opportunità di valutare, alla luce di quanto indicato in precedenza nella presente *Comment Letter*, l'opportunità di eliminare dall'OIC 31, la possibilità di stanziare 'fondi per resi di prodotti' (Par. 18). Tale fattispecie non era infatti presente nella versione originaria dello standard, fino all'aggiornamento 2005. Si ritiene che la modifica successivamente introdotta e non più modificata, sia contraria alle disposizioni normative che vietano la rilevazione in bilancio di utili non realizzati (2423 *bis* c.c.).

A completamento di quanto indicato, si allega l'articolo a doppio referaggio anonimo, pubblicato sulla Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale (RIREA) ¹⁵, che da oltre cento anni, accoglie i contributi scientifici tesi al progresso della disciplina contabile e degli studi aziendalistici.

Il contributo fornisce un inquadramento scientifico del principio di competenza economica ed analizza il *Discussion Paper* sui Ricavi emanato dall'OIC nel corso del 2020. Tale articolo è già stato inviato all'OIC, che si ringrazia per aver accolto alcune delle riflessioni ivi indicate.

Con l'autorizzazione dell'Editore, che si ringrazia, si allega l'articolo alla presente *Comment Letter* per condividere tali riflessioni con tutti gli *Stakeholders* interessati.

¹⁵ Aprile R. (2021), *Analisi critica alla luce della teoria contabile del Discussion Paper OIC sui Ricavi*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Fascicolo Gen. Feb. Mar. Apr., RIREA, Roma.

Appendice

Le disposizioni contenute nei Documenti OIC

Si riportano gli estratti dei principi contabili OIC 11 - *Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*, OIC 18 - *Ratei e Risconti* e OIC 31 - *Fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto*. Anche tali estratti sono stati evidenziati nelle parti di maggiore rilevanza con riferimento alla corretta rilevazione dei ricavi.

OIC 11 – FINALITÀ E POSTULATI DEL BILANCIO D'ESERCIZIO

Par. 15

I postulati del bilancio sono i seguenti:

- a) Prudenza;
- b) Prospettiva della continuità aziendale;
- c) Rappresentazione sostanziale;
- d) Competenza;
- e) Costanza nei criteri di valutazione;
- f) Rilevanza;
- g) Comparabilità.

Prudenza

Par. 16

L'articolo 2423-*bis*, comma 1, n. 1, del codice civile, prevede che la valutazione delle voci di bilancio sia fatta secondo prudenza. **La valutazione delle voci secondo prudenza comporta la ragionevole cautela nelle stime di incertezza.**

Par. 18

L'art. 2423-*bis* comma 1, n. 2, del codice civile, stabilisce che **si possono indicare esclusivamente gli utili realizzati alla data di chiusura dell'esercizio, mentre il comma 1, n. 4, prevede che si deve tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo.**

Par. 19

Le richiamate norme delineano un effetto asimmetrico nella contabilizzazione dei componenti economici, con prevalenza del principio della prudenza rispetto a quello della competenza. Infatti, gli utili non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite, anche se non definitivamente realizzate, devono essere riflesse in bilancio. Le eccezioni a detto principio di asimmetria sono espressamente individuate dalle disposizioni del codice civile, come nel caso di variazioni positive e negative del *fair value* degli strumenti finanziari derivati e degli utili e perdite su cambi non realizzati, derivanti dalla conversione di attività e passività in valuta non ancora regolate alla data di chiusura dell'esercizio.

Par. 20

Oltre a prevedere regole attuative di quanto previsto dalla legge in materia di prudenza, l'OIC individua anche altre fattispecie che rappresentano la declinazione pratica del postulato stesso. Ad esempio, gli utili derivanti dall'iscrizione di imposte anticipate ai sensi dell'OIC 25 "Imposte sul reddito" sono rilevati solo se ragionevolmente certi, mentre tale cautela non è prevista per le imposte differite. Altro esempio riguarda il trattamento in bilancio delle attività potenziali. **Ai sensi dell'OIC 31 "Fondi rischi e oneri e TFR" le attività e gli utili potenziali, anche se probabili, non sono rilevati in bilancio per il rispetto del principio della prudenza.**

Competenza

Par. 29

L'articolo 2423-bis, comma 1, n. 3, del codice civile prevede che si debba tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento. **La competenza è il criterio temporale con il quale i componenti positivi e negativi di reddito vengono imputati al conto economico ai fini della determinazione del risultato d'esercizio.**

Par. 30

In attuazione di tale previsione, le regole dei singoli principi contabili definiscono il momento in cui la rilevazione nel conto economico dei fatti aziendali è conforme al principio della competenza.

Par. 31

Ad esempio, ai sensi dell'OIC 15 "Crediti" i crediti originati da **ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:**

- **il processo produttivo dei beni è stato completato; e**
- **si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici.**

Par. 32

Il postulato della competenza richiede che i costi devono essere correlati ai ricavi dell'esercizio.

Un esempio di correlazione tra costi e ricavi negli OIC riguarda la rilevazione di risconti. Ai sensi dell'OIC 18 "Ratei e risconti" l'iscrizione di risconti attivi comporta la rettifica di costi iscritti al conto economico, al fine di correlarli a ricavi di competenza di esercizi futuri.

OIC 18 – RATEI E RISCONTI

RILEVAZIONE INIZIALE

Par. 13

Secondo quanto previsto dalla norma sopraindicata, la rilevazione di un rateo o di un risconto avviene quando sussistono le seguenti condizioni:

- il contratto inizia in un esercizio e termina in uno successivo;

- il corrispettivo delle prestazioni è contrattualmente dovuto in via anticipata o posticipata rispetto a prestazioni comuni a due o più esercizi consecutivi;
- **l'entità dei ratei e risconti varia con il trascorrere del tempo.**

Par. 14

Non possono essere inclusi tra i ratei e i risconti, in quanto non vengono rispettate le condizioni sopraindicate, i proventi e gli oneri la cui competenza è maturata per intero nell'esercizio cui si riferisce il bilancio o in quelli successivi. A titolo esemplificativo, **non comportano la rilevazione di ratei o risconti: le fatture ancora da emettere e ricevere, interessi attivi maturati ma non ancora accreditati su conti correnti, gli anticipi ricevuti o pagati nel corso dell'anno a fronte di canoni di locazione che maturano solo nell'esercizio successivo.**

VALUTAZIONE E RILEVAZIONI SUCCESSIVE

Determinazione della quota di competenza

Par. 15

I ratei e i risconti si riferiscono a ricavi e costi la cui competenza è anticipata o posticipata rispetto alla manifestazione finanziaria. L'importo dei ratei e dei risconti è determinato mediante la ripartizione del ricavo o del costo, al fine di attribuire all'esercizio in corso solo la quota parte di competenza.

Par. 16

Qualora le prestazioni contrattuali rese o ricevute abbiano un contenuto economico costante nel tempo, la ripartizione del provento o del costo (e dunque l'attribuzione all'esercizio in corso della quota parte di competenza) è effettuata in proporzione al tempo (cd. criterio del tempo fisico). Ad esempio, se al 1° dicembre si è pagato anticipatamente un canone per il trimestre dicembre-febbraio, è iscritto un risconto attivo pari a due terzi dell'importo pagato.

Par. 17

L'applicazione del criterio del tempo fisico ricorre tipicamente nei contratti di durata nei quali l'addebito dei relativi corrispettivi avviene per ricorrenti e uguali periodi di tempo (con rate trimestrali, semestrali, annuali, ecc.), uno dei quali è a cavallo di due o più esercizi consecutivi. Generalmente, il criterio è applicato per i canoni dei contratti di locazione, per i premi dei contratti assicurativi.

Par. 18

Qualora, invece, le prestazioni contrattuali rese o ricevute non abbiano un contenuto economico costante nel tempo, la ripartizione del provento o del costo (e dunque l'attribuzione all'esercizio in corso della quota parte di competenza) è effettuata in rapporto alle condizioni di svolgimento della gestione (cd. criterio del tempo economico).

Par. 19

L'applicazione del criterio del tempo economico ricorre tipicamente nei casi in cui la quota di costo o di provento imputabile all'esercizio non è proporzionale al solo decorrere del tempo, ma riflette anche i contenuti economici dell'operazione effettuata. Ad esempio, un contratto di locazione di un immobile che viene utilizzato solo per una parte dell'anno (come nell'ipotesi di un'attività alberghiera stagionale) ma il pagamento del canone copre un periodo annuale a cavallo di due esercizi. In questi casi, il calcolo

dei ratei e risconti è effettuato non in proporzione al tempo, ma correlando, in termini economici, la prestazione e la controprestazione derivanti dall'operazione in base al principio di correlazione tra costi e ricavi.

OIC 31 – FONDI PER RISCHI E ONERI E TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO

Definizioni

Par. 4

I *fondi per rischi e oneri* rappresentano passività di natura determinata, certe o probabili, con data di sopravvenienza o ammontare indeterminati.

Par. 5

I *fondi per rischi* rappresentano passività di natura determinata ed esistenza probabile, i cui valori sono stimati. Si tratta quindi, di passività potenziali connesse a situazioni già esistenti alla data di bilancio, ma caratterizzate da uno stato d'incertezza il cui esito dipende dal verificarsi o meno di uno o più eventi in futuro.

Par. 6

I *fondi per oneri* rappresentano passività di natura determinata ed esistenza certa, stimate nell'importo o nella data di sopravvenienza, connesse a obbligazioni già assunte alla data di bilancio, ma che avranno manifestazione numeraria negli esercizi successivi.

Par. 8

L'accantonamento a fondo rappresenta la contropartita economica (onere o perdita) correlata alla rilevazione patrimoniale, di competenza dell'esercizio, nei fondi per rischi e oneri.

Par. 9

Per *potenzialità* si intende una situazione, una condizione o una fattispecie esistente alla data di bilancio, caratterizzate da uno stato d'incertezza, che al verificarsi o meno di uno o più eventi futuri, potranno concretizzarsi in una perdita (passività potenziale), ovvero in un utile (attività potenziale).

Par. 10

Le *passività potenziali* rappresentano passività connesse a "potenzialità", cioè a situazioni già esistenti alla data di bilancio, ma con esito pendente in quanto si risolveranno in futuro.

Par. 11

Le attività potenziali rappresentano attività connesse a situazioni già presenti alla data di bilancio, la cui esistenza sarà confermata solamente all'avverarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti che non ricadano nell'ambito del controllo della società.

Par. 12

In relazione al grado di realizzazione e di accadimento, gli eventi futuri possono classificarsi come probabili, possibili o remoti.

Un evento è probabile quando il suo accadimento è ritenuto più verosimile del contrario.

Un evento è possibile quando dipende da una circostanza che può o meno verificarsi; quindi il grado di accadimento dell'evento futuro è inferiore al probabile. Si tratta dunque di eventi contraddistinti da una ridotta possibilità di applicazione.

Un evento è remoto quando ha scarsissime possibilità di verificarsi; ovvero, potrà accadere solo in situazioni eccezionali.

Par. 18

La voce B4 “*altri*” accoglie le tipologie di fondi per rischi e oneri diverse da quelle precedenti, quali ad esempio:

- [...];
- **fondi per operazioni e concorsi a premio;**
- **fondi per resi di prodotti;**
- [...].

Par. 19

Gli accantonamenti ai fondi rischi e oneri sono iscritti prioritariamente nelle voci di costo di conto economico delle pertinenti classi (B, C o D), dovendo prevalere il criterio della classificazione “per natura” dei costi.

Tutte le volte in cui non è attuabile questa correlazione tra la natura dell'accantonamento ed una delle voci alle suddette classi, gli accantonamenti per rischi e oneri sono iscritti alle voci B12 e B13 del conto economico.

Rilevazione iniziale

Par. 25

I fondi per rischi e oneri accolgono, quindi, gli accantonamenti destinati a coprire perdite o debiti aventi, alla chiusura dell'esercizio, le seguenti caratteristiche:

- natura determinata;
- esistenza certa o probabile;
- ammontare o data di sopravvenienza delle passività indeterminati;
- **ammontare delle passività attendibilmente stimabile.**

Par. 26

I fondi sono iscritti nel rispetto del principio di competenza a fronte di somme che si prevede verranno pagate ovvero di beni e servizi che dovranno essere forniti al tempo in cui l'obbligazione dovrà essere soddisfatta.

Par. 27

Tenuto conto dei requisiti per la rilevazione di un accantonamento, un fondo rischi e oneri **non può iscriversi per:**

- a) **rettificare i valori dell'attivo;**
- b) [...].

Par. 32

L'entità dell'accantonamento ai fondi è misurata facendo riferimento alla miglior stima dei costi [16] alla data di bilancio, ivi incluse le spese legali determinabili in modo non aleatorio ed arbitrario, necessari per fronteggiare la sottostante passività, certa o probabile.

Par. 40

Nel caso si manifestino eventi dopo la chiusura dell'esercizio, ma prima della formazione del bilancio che evidenzino condizioni che già esistevano alla data di bilancio e richiedano modifiche al fondo iscritto, occorre modificare il bilancio per tenere conto di tali effetti.

Par. 43

L'utilizzazione del fondo è effettuata in modo diretto e solo per quelle spese e passività per le quali lo stesso fondo era stato originariamente costituito.

Par. 44

Al momento del sostenimento dei costi, ove già interamente coperti dall'apposito fondo, si impiega quindi direttamente il fondo stesso e conseguentemente il conto economico non rileva alcun componente negativo di reddito.

Par. 45

Nel caso in cui, al verificarsi dell'evento il fondo iscritto non sia sufficiente a coprire l'ammontare degli oneri effettivamente sostenuti (ad esempio, la stima a suo tempo effettuata è risultata inferiore all'ammontare effettivo della passività), la differenza negativa è rilevata nelle voci di conto economico in coerenza con l'accantonamento originario.

Par. 47

[...] Ad esempio, se l'originario accantonamento era stato rilevato fra i costi della produzione (classe B), **l'eccedenza del fondo è rilevata tra i componenti del valore della produzione (voce A5 "Altri ricavi e proventi")**.

Attività ed utili potenziali

Par. 48

Le attività e gli utili potenziali, anche se probabili, non sono rilevati in bilancio per il rispetto del principio della prudenza, in quanto possono comportare il riconoscimento di utili che non verranno mai realizzati. Tuttavia, quando il realizzo dell'utile è certo e l'ammontare può essere determinato con un considerevole grado di accuratezza, tale utile non costituisce una potenzialità ed è pertanto rilevato in bilancio.

Esempi relativi alle principali tipologie di fondi per rischi e oneri

Fondo rischi su crediti ceduti

18. Qualora a seguito della cessione dei crediti siano stati trasferiti sostanzialmente tutti i rischi inerenti il credito **ma rimangono in capo al cedente taluni rischi minimali, la società cedente rileva un apposito fondo** alla voce B4 del passivo, se sono soddisfatte le condizioni indicate dai paragrafi 23-26 [...].

¹⁶ **Preme qui sottolineare, che la stima è dei costi, non dei ricavi.**

Fondo per garanzia prodotti

20. **A fronte del costo che la società venditrice prevede di sostenere per adempiere l'impegno di garanzia contrattuale sui prodotti venduti viene iscritto in bilancio un apposito fondo garanzia. Il costo stimato inerente alla prestazione di tale assistenza è stanziato al momento in cui viene riconosciuto il ricavo del prodotto venduto.**
21. **Il fondo garanzia è congruo quando copre tutti i probabili costi che si stima saranno sostenuti per adempiere l'impegno di garanzia contrattuale per i prodotti venduti alla data di bilancio.** Detta stima è di solito effettuata sulla base dell'esperienza del passato e di elaborazioni statistiche che tengano conto dei vari elementi correlati all'intervento da effettuarsi in garanzia.

Fondi per operazioni e concorsi a premio

36. Alcune società spesso utilizzano come strumento di *marketing* il sistema delle operazioni e dei concorsi a premio. Con queste campagne promozionali, la società si impegna a riconoscere dei premi ai propri clienti sotto forma, ad esempio, di un certo sconto sull'acquisto di determinati prodotti oppure ad erogare un premio (regalo in altri beni) al consumatore che faccia pervenire alla società, generalmente tramite rivenditori, appositi tagliandi o buoni.
37. Più in particolare, le operazioni a premio sono manifestazioni in cui il premio viene offerto a tutti coloro che acquistano un determinato quantitativo di prodotti o servizi e ne offrono documentazione attraverso la raccolta di "punti" (anche su supporto magnetico) e la consegna di prove documentali di acquisto.
38. Nei concorsi a premio, invece, l'attribuzione dei premi offerti ai partecipanti dipende dalla sorte, dall'abilità o da qualsiasi altro congegno che affidi all'alea la designazione del vincitore. Nei concorsi a premio, il premio viene attribuito solo ad alcuni partecipanti e il suo costo prescinde dal volume dei prodotti venduti. Pertanto, l'operazione a premio si distingue dal concorso in quanto il premio promesso viene consegnato a tutti i partecipanti che rispettino i requisiti di ammissione, e non solo ad alcuni.
39. **A fronte del costo che la società prevede di sostenere per adempiere all'impegno assunto di concedere premi viene rilevato un fondo per operazioni e concorsi a premio. Tale fondo è congruo quando copre tutti i costi, connessi al relativo impegno e che si prevede verranno effettivamente sostenuti. Il fondo include anche le spese dirette di natura accessoria collegate all'operazione stessa.**
40. Tenuto conto che l'impegno è unilaterale e soggetto a scadenza, la società riconosce il premio solo a quei consumatori che hanno soddisfatto le condizioni previste dal regolamento dell'operazione. **L'importo del fondo, pertanto, non è stimato a fronte di tutti i buoni emessi, bensì solo a fronte dei buoni che si prevede verranno presentati per il rimborso entro la scadenza e con le modalità previste dal regolamento.**
41. Nella misurazione dell'accantonamento, il procedimento di stima tiene conto di tutti gli elementi disponibili ed utili per la valutazione della congruità del relativo fondo alla data di bilancio. I principali e più ricorrenti elementi cui si fa riferimento, in genere, sono:
- l'elaborazione di statistiche che tengono conto dell'esperienza passata per operazioni similari;
 - la propensione del consumatore ad ulteriori acquisti del prodotto oggetto dei buoni negli esercizi successivi, il numero di buoni emessi, il valore dello sconto o del premio;

- l'utilizzo di parametri ed altri elementi atti a stimare, per tipologia di prodotto oggetto della campagna promozionale, la curva di ritorno dei buoni che verranno presentati negli esercizi successivi per ottenere lo sconto o il premio, relativamente a vendite già effettuate alla data di bilancio.
42. Le previsioni di ritorno dei buoni sono periodicamente, ed in ogni caso a fine esercizio, riesaminate sia alla luce dei ritorni effettivi, sia per tener conto di eventuali mutamenti intervenuti nei presupposti delle previsioni.
43. **In correlazione ai ricavi realizzati nell'esercizio per i prodotti oggetto della campagna promozionale, viene quindi rilevato un fondo oneri alla voce B4 del passivo. L'accantonamento al fondo è rilevato alla voce B13 del conto economico.**

Fondi per resi di prodotti

44. In alcuni settori merceologici (ad esempio il settore farmaceutico, dell'editoria, ecc.) le società hanno un obbligo contrattuale o in base agli usi del settore, di provvedere al ritiro dei prodotti rimasti invenduti ed a sostenere il relativo costo.
45. In dette situazioni, la società iscrive un fondo oneri per resi alla voce B4 del passivo tenuto conto che l'adempimento dell'obbligazione assunta sia sostanzialmente certa e che di conseguenza si manifesteranno dei resi di prodotti, già venduti alla data di chiusura dell'esercizio.
46. Ai fini della stima del fondo si applica il procedimento di calcolo simile a quanto indiato con riferimento all'accantonamento al fondo per operazioni e concorsi a premio, per determinare la percentuale di reso dei prodotti. L'entità del relativo accantonamento dipenderà anche da altri fattori, quali il tipo di prodotto, le quantità di cui si prevede il reso, parametrata alle vendite già rilevate di detto prodotto, ed il relativo costo di sostituzione.