

# *DISCUSSION PAPER*

## **RICAVI**

### ***Domanda 1***

*Vi preghiamo di riferirci qual è il vostro ruolo e la vostra esperienza.*

Gruppo di studio, formato da dottori commercialisti e docenti universitari, coordinato dal prof. Gianfranco Capodaglio.

La presente risposta è stata redatta da:

Francesco Calò

Gianfranco Capodaglio

Vanina Stoilova Dangarska

Alessandro Ricci

Giovanna Ricci

Lauretta Semprini

Ivanoe Tozzi

---

### ***Domanda 2***

*Ritenete corretta la ricostruzione dei problemi applicativi descritti al capitolo 3?*

### **Risposta:**

Il più rilevante problema applicativo dei principi contabili nazionali in relazione alla rappresentazione in bilancio delle operazioni che originano ricavi (e costi...) è la mancanza di regole riguardanti in generale le voci del conto economico. Esempio tipico è rappresentato dal fatto che il principio di competenza economica, che precedentemente era spiegato in modo esauriente nel documento OIC 11, ora è enunciato nell'OIC 11, ma è trattato in modo del tutto improprio nell'OIC 15, intitolato ai crediti. Ovviamente, la competenza economica non ha nulla a che vedere con crediti e debiti, ma con i componenti positivi e negativi di reddito, indipendentemente dalle variazioni finanziarie che li misurano. Si deve quindi tener presente il principio di competenza economica per la rilevazione e l'iscrizione in bilancio dei costi e dei ricavi, sia che vengano regolati per contanti, sia con pagamenti differiti.

Inoltre, si nota una sovrapposizione fra due distinti fenomeni:

- 1) l'individuazione del momento in cui un componente di reddito si rileva nella contabilità generale, che non riguarda la determinazione della competenza economica, ma la

registrazione dell'operazione aziendale e coincide con il momento in cui l'operazione è effettuata;

- 2) la valutazione inerente il fatto che tale componente sia attribuibile in tutto o in parte all'esercizio, base questa del principio di competenza economica, che avviene alla data di chiusura dell'esercizio.

A dimostrazione dei possibili dubbi interpretativi dovuti all'uso improprio di taluni termini, riportiamo ad esempio il titolo del gruppo di paragrafi che vanno da 40 a 93 dell'OIC 23 (Lavori in corso su ordinazione), ovvero "rilevazione iniziale e valutazioni successive". Dal suo tenore letterale si potrebbe desumere che la rilevazione iniziale riguardasse la scrittura contabile, mentre le valutazioni successive si riferissero all'iscrizione dei lavori in corso nel bilancio: ciò è evidentemente impossibile, perché la prima iscrizione in contabilità di tali lavori avviene in sede di valutazione di bilancio. Per questo motivo si potrebbe ritenere che le valutazioni successive fossero quelle relative ai bilanci successivi a quello nel quale per la prima volta sono stati iscritti i valori di detti lavori; ma di ciò non v'è traccia nei suddetti paragrafi. Altro esempio di dubbi interpretativi è rappresentato nel documento OIC 20 dal par. 35, intitolato "rilevazione iniziale", che dice testualmente: «*I titoli di debito sono rilevati in bilancio quando avviene la consegna del titolo (cd data regolamento) e sono iscritti al costo di acquisto (o costo di sottoscrizione) come definito al par. 5.*». Da ciò deriverebbe che alla data di regolamento, ovvero, secondo l'OIC data di "consegna" del titolo, quest'ultimo dovrebbe essere iscritto in bilancio. È appena il caso di sottolineare che non sembra possibile iscrivere "in bilancio" l'acquisto del titolo alla data in cui avviene la compravendita, ovvero una data diversa da quella di chiusura dell'esercizio.

In conclusione, le maggiori criticità sono riconducibili alla mancanza di regole inerenti le principali voci del conto economico: è senz'altro da promuovere la redazione di un principio sui ricavi, ma sarebbero altrettanto necessari dei principi riguardanti le principali voci di costo. Le criticità sarebbero completamente superate, riportando in modo compiuto il concetto di competenza economica all'interno dei principi di redazione del bilancio trattati nell'OIC 11 e separando le regole riguardanti la registrazione in contabilità dei fatti aziendali dall'applicazione del principio di competenza economica, che si applica attraverso le valutazioni esclusivamente alla chiusura dell'esercizio.

---

### **Domanda 3**

*Anche considerando le possibili semplificazioni descritte al capitolo 5 del documento, quale dei 2 approcci si ritiene opportuno sviluppare per le grandi imprese e perché?*

### **Risposta:**

I due approcci si differenziano soprattutto per la sostituzione del parametro "rischi e benefici" con quello del "controllo", evidentemente ripreso dalla recente emanazione dell'IFRS 15.

Il requisito del "controllo" da parte del cessionario per individuare il momento in cui si possono rilevare componenti di reddito è del tutto estraneo alla normativa vigente in Italia: in particolare, per quanto riguarda i lavori in corso su ordinazione l'art. 2426 dispone chiaramente che «*11) i lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza;*».

Anche secondo la rappresentazione sostanziale, recentemente chiarita dall'OIC 11, si devono analizzare le clausole contrattuali per stimare se il corrispettivo si può considerare "maturato", cosa che avviene sicuramente quando nel contratto è espressa in modo chiaro l'entità del corrispettivo

pattuito per l'intera opera e la porzione svolta è misurabile con ragionevole certezza. Non assume alcun rilievo il fatto che il committente possa o meno esercitare il "controllo" sull'oggetto del contratto durante la sua produzione.

Ancor meno rilevante è l'elemento "controllo" nel caso di vendita di beni e/o servizi; è, al contrario, importante identificare il momento in cui vengono trasferiti i rischi relativi al perimento del bene oggetto del contratto. Come è noto, le clausole contrattuali possono prevedere che durante il trasporto i rischi restino a carico del venditore, oppure che passino sull'acquirente. In entrambi i casi l'acquirente non ha alcun "controllo" sul bene in viaggio, ma sicuramente nel primo caso la vendita non si può considerare ultimata, nel secondo sì.

---

#### **Domanda 4**

*Quale livello dimensionale andrebbe previsto per le semplificazioni descritte al capitolo 5?*

#### **Risposta:**

Ad avviso di chi scrive non è una questione di dimensioni, ma di corretta interpretazione della normativa vigente, che va applicata indipendentemente dalle dimensioni dell'impresa.

---

#### **Domanda 5**

*Quali altri elementi andrebbero considerati nello sviluppo del principio contabile?*

---

#### **Domanda 6**

*Il Discussion Paper affronta il tema dei ricavi in via generale. Nella survey del 2017 erano stati indicati i seguenti temi aggiuntivi:*

- la distinzione tra l'impresa che agisce per conto proprio o in qualità di rappresentante;
- la rilevazione dei ricavi nei settori a tariffa regolamentata.

*Si prega di fornire eventuali indicazioni anche su questi temi se si ritiene rilevante che vengano affrontati nel progetto.*

---

#### **Domanda 7**

*Avete altre osservazioni?*

#### **Risposta:**

**Sì.**

1. Nel trattare della rappresentazione in bilancio di operazioni aziendali che originano componenti reddituali occorre in primo luogo analizzare l'operazione dal punto di vista economico aziendale e poi da quello contabile; la rappresentazione in bilancio ne è la naturale conseguenza. L'operazione che genera ricavi per una delle parti produce inevitabilmente dei costi per l'altra; una completa e coerente analisi, quindi, dovrebbe prevedere dei criteri di rilevazione dei ricavi da parte del venditore, che possano essere considerati gli stessi che comportano la rilevazione dei corrispondenti costi per l'acquirente; come detto, sarebbe quindi opportuno programmare un

principio contabile che tratti della rappresentazione in bilancio delle componenti positive e negative di reddito.

2. Per quanto riguarda l'ipotesi che, nel caso di vendita di beni, per i quali siano previste anche prestazioni di servizi successive alla vendita, si debba considerare anche il ricavo relativo a tali prestazioni, ad avviso di chi scrive non è possibile dettare delle regole generali, valide per tutti i casi. Tutto dipende, infatti, da come l'impresa venditrice ha impostato la propria struttura produttiva e commerciale; in altre parole, solo l'imprenditore può sapere se, per lui, la prestazione dei suddetti servizi costituisce un "sottoprodotto" o "prodotto a costi congiunti", oppure è una parte del "costo" del prodotto principale<sup>1</sup>.

Ciò premesso, sia l'approccio A che l'approccio B si basano sul presupposto che la cessione del bene e la prestazione del servizio (nel nostro caso garanzia) siano considerati prodotti distinti. Essi si differenziano solo per il riferimento, nel primo al concetto di trasferimento di rischi e benefici, il secondo a quello dell'acquisizione del controllo.

3. A titolo esemplificativo, nel caso in cui l'imprenditore considerasse le prestazioni di garanzia, come "sottoprodotti" della vendita del bene, si potrebbero formulare le seguenti osservazioni.

Il principio della rappresentazione sostanziale mette al centro l'analisi giuridica dei contratti, al fine di individuare la sostanza economica dei medesimi. Si profila la necessità di identificare le singole componenti di un contratto qualora esso contenga vere e proprie distinte obbligazioni che devono essere rilevate con modalità e tempi differenti.

Tra queste fattispecie di contratti talora potrebbero rientrare le vendite in cui è offerto al cliente il diritto alla garanzia di assistenza gratuita, ovvero a essere rimborsato e/o alla sostituzione del bene acquistato qualora risultasse difettoso entro un periodo di tempo di 24 mesi; tale garanzia è obbligatoria per legge, tuttavia sono molte le imprese che, perseguendo strategie commerciali e di marketing, offrono, a fronte di un corrispettivo che di solito è incluso nel prezzo di vendita, una garanzia estesa oltre il periodo minimo stabilito dalla legge. In questo caso la garanzia "estesa" oltre i 24 mesi normalmente dovrebbe essere considerata un costo promozionale, ma, in taluni limitati casi, potrebbe costituire un servizio separato dalla vendita del bene. Se per una rappresentazione sostanziale si dovessero considerare due distinte obbligazioni contrattuali perché la garanzia è ritenuta dall'imprenditore un servizio separato dalla vendita, le due componenti si potrebbero manifestare in tempi differenti.

## **APPROCCIO A**

Alla vendita dei beni andrebbe applicato il criterio di rilevazione dei ricavi sulla base del trasferimento dei rischi e dei benefici, ai servizi il criterio della prestazione effettuata.

---

<sup>1</sup> Ad esempio, nel caso di concessione di garanzia, questo servizio, tipicamente di natura assicurativa (il verificarsi del difetto, ovvero "sinistro", e la sostituzione del bene o il relativo rimborso, ovvero "risarcimento", sono istituti tipici del contratto assicurativo), ben raramente potrebbe essere considerato un "sottoprodotto" o un "prodotto a costi congiunti" di un'impresa industriale produttrice di beni, dato che l'attività assicurativa normalmente non rientra nel *core business* dell'impresa industriale. In altre parole, l'adempimento degli obblighi assunti in tema di garanzia rappresenta il sostenimento di un costo, assimilabile a quello di tutti gli altri fattori della produzione, che può avere carattere commerciale/promozionale o di adempimento di un obbligo di legge.

Infine, nel caso in cui si preveda un'estensione della garanzia a pagamento, oppure nel caso in cui il prezzo di vendita dei prodotti varia a seconda del periodo di estensione della garanzia, il relativo servizio potrebbe essere considerato un "sottoprodotto" o un "prodotto a costi congiunti".

La rilevazione del ricavo di vendita dovrebbe quindi essere effettuata alla consegna del bene<sup>2</sup>, mentre non è chiaro, a parere di chi scrive, se il ricavo per la garanzia prestata deve essere rilevato al termine del periodo di copertura, oppure se, ritenendo la prestazione effettuata con il passare del tempo, deve essere ripartito in relazione a tutti gli anni coperti dalla garanzia.

## APPROCCIO B

Tale approccio non prevede prefissate distinzioni delle diverse tipologie di ricavi, tuttavia richiede che qualsiasi obbligazione a fare prevista dal contratto sia *da considerarsi come una unità elementare di contabilizzazione che porta alla rilevazione separata del ricavo*. Il ricavo è rilevato considerando esclusivamente il trasferimento del controllo (fermo restando quanto in precedenza osservato su tale concetto). Nel caso della garanzia estesa oltre i 24 mesi, che influisce sul prezzo di vendita, si potrebbe ipotizzare che entrambi i ricavi (di vendita del bene e della prestazione di garanzia) si contabilizzano al momento della consegna del bene, visto che il cliente assume da subito il controllo anche sul diritto di garanzia. Leggendo, però, il par. 4.13, secondo cui *“il ricavo relativo ad un’obbligazione contrattuale sarebbe rilevato al momento del suo completamento, se il cliente può beneficiare della prestazione solo alla sua conclusione, mentre sarebbe rilevato lungo il periodo in cui questa viene effettuata, se il cliente ne può beneficiare mano a mano che la riceve”*, ci si chiede se il ricavo relativo al diritto di garanzia debba essere rinviato in parte anche ai futuri esercizi<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Infatti, tutti i rischi e benefici relativi al bene consegnato, per i quali si rileva il correlativo ricavo (parziale), passano al momento della consegna, mentre i rischi relativi alle ipotesi di dover riparare, sostituire o rimborsare il prodotto, per i quali non è rilevato interamente il correlativo ricavo, non riguardano la consegna del bene ma la prestazione del servizio.

<sup>3</sup> Nel parlare delle differenze tra gli approcci A e B bisogna tener conto del fatto che nella prima parte della nostra risposta abbiamo escluso che il concetto di “controllo” possa sostituire completamente quello del passaggio dei rischi e benefici. Inoltre, la definizione di controllo fornita dall’OIC al paragrafo 4.14 appare lacunosa e si allontana da quella contenuta nell’IFRS 15 e nel nuovo *Conceptual Framework*. Infatti, così si esprime:

*«Rilevazione dei ricavi: confronto tra i due approcci*

*4.14 In relazione alla vendita di beni, la differenza tra i due approcci risiede principalmente nel fatto che l’approccio B rileva il ricavo esclusivamente nella misura in cui i benefici sono stati trasferiti al cliente. L’approccio A richiede invece di fare un’ulteriore valutazione in relazione al trasferimento dei rischi. Quindi, il criterio del controllo prescinde dalla circostanza di una dissociazione tra trasferimento dei rischi e trasferimento dei benefici, ma dà rilievo solo ai benefici.»*

A nostro avviso non è vero che il suddetto concetto non considera il trasferimento dei rischi, perché lo considera all’interno della “capacità del cliente di decidere l’uso dell’attività”, così come indicato nel precedente paragrafo 4.13.

L’osservazione risulta poco comprensibile anche per l’utilizzo del termine “attività”, che non viene spiegato nel documento, contrariamente a quanto avviene in ambiente IFRS, dove il *Framework* dedica ampio spazio alla definizione di “asset”, senza la quale non è chiaro neppure il concetto di controllo.

Il nuovo *Framework* detta una regola generale che, partendo dalla definizione di “attività”, si applica, normalmente, a tutti gli elementi dell’attivo patrimoniale e dei componenti positivi del conto economico.

Il paragrafo 4.3 prevede che un’attività è una risorsa economica presente, controllata dall’entità come risultato di eventi passati, mentre il successivo definisce la risorsa economica come un diritto che ha il potenziale per produrre benefici economici.

Viene così introdotto il concetto di “controllo” come caratteristica per poter iscrivere in bilancio una risorsa economica, che viene indicata come un diritto in ragione del quale c’è la possibilità di ottenere benefici economici, anche se poco probabili.

Viene spiegato (4.20) come il controllo può essere esercitato: un’entità controlla una risorsa economica se e quando ha la capacità di deciderne l’uso e di ottenerne i benefici economici che da essa possono derivare. Il controllo include la capacità di impedire ad altre parti di decidere l’uso della risorsa e di ottenere i benefici che potrebbero derivarne.

Il trasferimento dei benefici, anche se di entità rilevante, non è di per sé significativo del passaggio del controllo, ma soltanto un suo indizio (4.22): viene infatti precisato che, affinché un’entità possa controllare una risorsa economica, è necessario che abbia il diritto di acquisire i benefici economici che da essa possono derivare. Però, questo aspetto del controllo non implica che l’entità possa garantire che la risorsa produca benefici economici in tutte le circostanze, ma che, se tali benefici vengono prodotti, l’entità è l’unica che li otterrà direttamente o indirettamente.

L’IFRS 15 ha recepito il concetto di competenza previsto dal *Framework*, trattando i “ricavi derivanti da contratti con i clienti”, mentre lo IAS 18 considerava i “ricavi dalla vendita di merci” e quelli risultanti da “prestazione di servizi”.

Il particolare riferimento ai “contratti con i clienti” non è casuale: al paragrafo 9 vengono indicate le condizioni che devono essere soddisfatte per poter considerare acquisito il controllo, ma che, in mancanza dell’ottenimento definitivo dei benefici economici che caratterizzano l’attività, non consentono di rilevare in bilancio i ricavi. In altre parole, l’IFRS 15 prevede la possibilità che si verifichino due eventi, entrambi suscettibili di essere rappresentati in bilancio: il primo

4. Passando ad un altro esempio contenuto nella proposta in consultazione, ovvero quello riferito ad un contratto che prevede la vendita di beni ed il diritto per il cliente a ricevere dei premi al raggiungimento di un determinato volume di acquisti, si osserva quanto segue.

Il paragrafo 3.2.3 nota che l'argomento è trattato «... nell'Appendice all'OIC 31 – Fondi per rischi e oneri e TFR “Esempi relativi alle principali tipologie di fondi per rischi e oneri” (parte non integrante del principio), ove la società iscrive per intero il ricavo per la vendita dei beni oggetto della campagna promozionale e, al contempo, stanziava un fondo oneri per tener conto dell'impegno assunto. Tuttavia, l'impostazione dovrebbe essere diversa se si seguisse un approccio basato sulla separazione delle singole componenti del contratto e quindi una contabilizzazione distinta dei ricavi riferita alle diverse componenti contrattuali (eg fornitura di beni e concessione di punti premio). In tal caso si dovrebbe, infatti, distinguere il corrispettivo complessivo in due parti, quella riferita al bene ceduto e quella attribuibile ai premi. **Si dovrebbe, poi, iscrivere immediatamente il ricavo relativo al bene ceduto e un risconto passivo in contropartita della cassa ricevuta per la parte del ricavo riferita ai premi.** Il ricavo relativo ai premi, comprensivo quindi del relativo margine, sarà iscritto a conto economico nell'esercizio in cui verrà effettivamente corrisposto il premio previsto». A questo proposito possiamo osservare che l'OIC 18 al paragrafo 12 precisa che «l'articolo 2424-bis, comma 6, codice civile definisce i requisiti per l'iscrizione di un rateo o un risconto: “Nella voce ratei e risconti attivi devono essere iscritti i proventi di competenza dell'esercizio esigibili in esercizi successivi, e i costi sostenuti entro la chiusura dell'esercizio ma di competenza di esercizi successivi. Nella voce ratei e risconti passivi devono essere iscritti i costi di competenza dell'esercizio esigibili in esercizi successivi e i proventi percepiti entro la chiusura dell'esercizio ma di competenza di esercizi successivi. Possono essere iscritte in tali voci soltanto quote di costi e proventi, comuni a due o più esercizi, l'entità dei quali varia in ragione del tempo».

Da ciò si evince che l'utilizzo del conto “risconti passivi”, in questa come in altre occasioni, è chiaramente improprio, dato che si tratta di componenti di reddito che non “variano in ragione del tempo”, ma in ragione dell'ammontare di beni o servizi scambiati, che può avvenire anche in unica soluzione. Si tratta di una lacuna del legislatore del '91, che, nell'applicare l'infelice disposizione della IV direttiva CEE, ha dimenticato le rimanenze passive, in precedenza ben chiaramente rappresentate sia nello stato patrimoniale, che nel conto economico.

A questo punto si deve utilizzare il disposto dell'art. 2423-ter, secondo cui “(III) Devono essere aggiunte altre voci qualora il loro contenuto non sia compreso in alcuna di quelle previste dagli articoli 2424 e 2425”.

Nel nostro caso, occorre aggiungere nel passivo, dopo la lettera E) la voce F) Rimanenze passive, anche se (per i “puristi”) sarebbe meglio “altre rimanenze passive”, dato che i risconti sono comunque delle rimanenze.

Ciò posto, sembra però che l'unica modalità di rilevazione contabile possibile dei contratti di vendita con previsione di un premio sia quella che prevede la contabilizzazione integrale del ricavo e l'accantonamento ad un fondo a fronte del rischio di erogazione del premio.

La soluzione alternativa (risconto passivo della quota parte del prezzo legata alla concessione del premio) non risponde ad alcun criterio di rappresentazione economico sostanziale né giuridico formale.

Con riguardo alla sostanza economica dell'operazione, infatti, sembra evidente che la finalità è chiaramente di natura promozionale e dunque l'imprenditore si pone l'obiettivo di vendere **oggi** un certo numero di prodotti ad un determinato prezzo e non certamente quello di conseguire un ricavo futuro a fronte della consegna dei premi.

---

riguarda la stipulazione del contratto attraverso il quale l'entità assume il controllo di un'attività, anche se da essa non scaturiscono contestualmente i relativi benefici economici ed un secondo nel quale, avendo l'entità acquisito i benefici economici, essi possono essere rilevati come ricavi.

Dal punto di vista sostanziale, la consegna dei premi è un evento "accidentale": non è certamente lo scopo primario né secondario dell'operazione.

Se guardiamo al fenomeno da punto di vista dell'acquirente, poi, le riflessioni non sono diverse: l'acquirente è senz'altro incentivato all'acquisto dalla possibilità di ricevere il premio, ma non è credibile che intenda in alcun modo pagare un prezzo per ottenere questo diritto.

Anche dal punto di vista giuridico formale la rappresentazione proposta sembra insostenibile: è senz'altro vero che chi promuove l'operazione a premio assume un'obbligazione contrattuale a consegnare, al verificarsi dei presupposti, un'ulteriore quantità di prodotti, ma questa obbligazione non è autonoma dalla prima: detto in altri termini sembra che in questo caso non vi sia la possibilità di individuare diverse componenti contrattuali generatrici di ricavi.

In ogni caso, l'autonoma valorizzazione della seconda supposta prestazione dovrebbe emergere chiaramente dalla volontà delle parti, circostanza questa difficilmente riscontrabile nella realtà.

5. Tornando alla fattispecie del diritto di reso e ponendo il focus sulle scritture contabili, si propongono le seguenti riflessioni.

Nel paragrafo 4.11 relativo alla "Distinzione tra ricavi e fondi rischi ed oneri" nell'ambito dell'approccio B, è previsto che:

*«4.11 L'Approccio B non prevedendo prefissate distinzioni delle diverse tipologie di ricavi richiede che **qualsiasi obbligazione a fare prevista dal contratto sia da considerarsi come una unità elementare di contabilizzazione che porta alla rilevazione separata del ricavo.** Si pensi al caso di una vendita con diritto di reso: secondo tale approccio, **il diritto di reso, essendo un'obbligazione autonoma, è da considerarsi come un'unità elementare di contabilizzazione che comporta la rilevazione separata di un ricavo e non l'iscrizione di un fondo rischi ed oneri.**»*

Fra gli esempi in fondo al documento è riportato il seguente:

*«Esempio 3 – Confronto tra i due approcci proposti - Vendita con diritto di reso*

*Una società che produce e vende beni stipula un contratto con un cliente che prevede la consegna di 500 unità di beni alla data del 31.12.2019 per un prezzo di 100 euro ciascuno. Al fine di incrementare gli ordini da parte del cliente, la società concede allo stesso la possibilità di restituire i beni entro 120 giorni dall'acquisto e di ricevere l'importo totale pagato.*

*Contabilizzazione Approccio B*

*La società, dapprima, procede con l'analisi contrattuale al fine di identificare le singole componenti. Nel caso specifico si avrà la **fornitura dei beni** e il **diritto concesso al cliente alla restituzione dei beni**. Pertanto, tali due componenti devono avere una **contabilizzazione distinta**.*

*Prescindendo dalla qualificazione delle singole componenti del contratto, e **considerando la nozione di controllo per la rilevazione dei ricavi**, la società già alla consegna dei beni al 31.12.2019 ha trasferito il controllo degli stessi al cliente e da quel momento la società non ha più alcun diritto sul bene. Pertanto **già alla consegna la società può rilevare i ricavi**. Tuttavia, poiché la società ha promesso anche al cliente il diritto alla restituzione del bene, **nella quantificazione del ricavo dovrà tener conto della probabilità di restituzione**.*

*Pertanto al 31.12.2019, ipotizzando che la società stimi che 100 prodotti saranno restituiti, si effettueranno le seguenti scritture:*

DARE Banca 50.000  
 AVERE Ricavo 40.000  
 AVERE **Debito** 10.000 (per i 100 prodotti che si stima il cliente restituisca)»

Confrontando il par. 4.11 e l'esempio 3, si può evidenziare la seguente differenza:

Par. 4.11	Esempio 3, approccio B
il diritto di reso, essendo un'obbligazione autonoma, è da considerarsi come un'unità elementare di contabilizzazione che comporta le <b>rilevazione separata di un ricavo</b> e non l'iscrizione di un fondo rischi ed oneri	DARE Banca 50.000 AVERE Ricavo 40.000 AVERE <b>Debito</b> 10.000 (per i 100 prodotti che si stima il cliente restituisca)

Secondo quanto stabilito nel par. 4.11, ci si domanda se nell'esempio non deve essere rilevato un ricavo anche con riferimento al diritto di reso. In questo caso, per sapere quando rilevare il ricavo, occorrerebbe individuare il momento in cui si considera trasferito il controllo al cliente sul diritto di reso.

Sorge, inoltre, qualche dubbio in merito all'iscrizione di un debito. Secondo l'OIC 19 «4. I debiti sono passività di natura determinata ed esistenza certa, che rappresentano obbligazioni a pagare ammontari fissi o determinabili di disponibilità liquide, o di beni/servizi aventi un valore equivalente, di solito ad una data stabilita. Tali obbligazioni sono nei confronti di finanziatori, fornitori e altri soggetti.

5. I debiti differiscono dai fondi per rischi ed oneri che, invece, accolgono gli accantonamenti destinati a coprire perdite o debiti aventi natura determinata, esistenza certa o probabile ed il cui ammontare o data di sopravvenienza è indeterminato alla chiusura dell'esercizio.»

Nell'esempio il debito ha esistenza probabile e ammontare indeterminato. Quindi secondo le definizioni soprariportate si tratterebbe più che di un debito, di un fondo oneri o addirittura di un fondo rischi.

Con riferimento alle scritture contabili, si propongono le seguenti riflessioni.

Al momento della consegna dei beni l'esempio propone la seguente scrittura:

	DARE	AVERE
Banca	50.000	
Ricavi		40.000
Debito (per i 100 prodotti che si stima il cliente restituisca)		10.000

Ci si chiede al momento della restituzione dei beni che scrittura bisogna fare e come tutto ciò incide sul magazzino.

Inoltre, nel caso in cui l'importo dei beni restituiti non coincide con quello stimato, bisognerà chiudere il debito con una sopravvenienza attiva o passiva.

Nell'esercizio 2019, secondo quanto proposto nell'esempio, dobbiamo rilevare dei ricavi relativamente ai beni che si presume non verranno restituiti.

Dal magazzino, però, sono usciti tutti i beni, per cui al 31/12/2019 la valorizzazione delle rimanenze ne dovrà tenere conto. Nel conto economico verrà rilevata la variazione delle rimanenze relativa a tutti i beni usciti dal magazzino, quindi il costo di tali beni inciderà per intero sull'esercizio 2019, mentre il ricavo è rilevato solo in parte.

Se ipotizziamo che il costo unitario dei beni è pari a 95, la diminuzione delle rimanenze sarà pari a  $500 \times 95 = 47.500$ . Pertanto, il conto economico 2019 (se questa fosse l'unica operazione) chiuderebbe in perdita:

Ricavi	40.000
Variazione delle rimanenze	-47.500
Perdita d'esercizio	-7.500

L'esercizio successivo, invece, chiuderebbe in utile per effetto dell'aumento delle rimanenze relativo ai beni restituiti, ricaricati in magazzino. Ipotizzando che vengano restituiti le 100 unità stimate:

Ricavi	0
Variazione delle rimanenze	9.500
Utile d'esercizio	9.500

In questa situazione ci si chiede se è rispettato il postulato della rappresentazione sostanziale: una forte perdita nell'esercizio in cui è stata effettuata la vendita e un forte utile nell'esercizio in cui è effettuato il reso.

Inoltre, non sembra rispettato il postulato della competenza economica (inteso come correlazione fra ricavi e costi): ricavi relativi a 400 unità e costi relativi a 500 unità.

Seguendo il par. 4.11 *«il diritto di reso, essendo un'obbligazione autonoma, è da considerarsi come un'unità elementare di contabilizzazione che comporta la rilevazione separata di un ricavo»*.

La prima cosa da stabilire è l'entità di questo presunto ricavo. A nostro avviso, come già più volte ribadito, esso è quantificabile esclusivamente nel caso in cui la società preveda prezzi differenziati per lo stesso prodotto, con o senza diritto di reso. Così il ricavo verrebbe quantificato pari alla differenza fra i due prezzi.

Dovendo rilevare un ricavo relativo alla concessione del diritto di reso, ci si chiede di competenza di quale esercizio esso sia. Seguendo l'approccio B, ci si dovrebbe interrogare sul momento in cui viene trasferito al cliente il relativo controllo, ovvero quando sono stati trasferiti i benefici al cliente. A nostro avviso il cliente ha un beneficio immediato, in quanto potrebbe esercitare il diritto da subito. In questo caso l'intero ricavo andrebbe rilevato all'atto della vendita e, quindi, per tenere conto del rischio di reso, l'unico modo rimane quello di creare un apposito fondo rischi (per l'ammontare della differenza fra il prezzo dei prodotti che si presume verranno restituiti ed il loro costo o il loro valore di presunto realizzo, se inferiore).

Se per assurdo dovessimo ipotizzare che il momento del trasferimento del controllo avvenga al momento dell'esercizio del diritto di reso o alla scadenza di tale diritto (nell'esempio, l'esercizio 2020), i riflessi contabili sarebbero i seguenti.

Riprendendo i dati dell'esempio 3, supponiamo che il ricavo complessivo di 50.000 possa essere suddiviso in 40.000 per la cessione dei beni e 10.000 per la concessione del diritto di reso. Supponiamo anche che il costo unitario dei beni sia di 60. Al momento della consegna dei beni la scrittura sarebbe:

	DARE	AVERE
Banca	50.000	
Ricavi di vendita		40.000
Ricavi per servizi		10.000

Al 31/12/2019, in sede di scritture di assestamento, dobbiamo rinviare i ricavi di competenza dell'esercizio successivo (10.000 relativi al diritto di reso):

	DARE	AVERE
Ricavi per servizi	10.000	
Rimanenze passive di servizi (non maturando in ragione del tempo, è improprio rilevare risconti passivi)		10.000

Con riferimento alle rimanenze di beni relativi all'operazione in oggetto, le scritture sarebbero:

	DARE	AVERE
Rimanenze iniziali di merci (CE): $500 \times 60 = 30.000$	30.000	
Rimanenze di merci (SP)		30.000

Rimanenze finali sono pari a zero, per cui la variazione delle rimanenze è negativa e pari a  $-30.000$ .

Al 1/1/2020 girocontiamo le rimanenze passive di servizi:

	DARE	AVERE
Rimanenze passive di servizi	10.000	
Ricavi per servizi		10.000

Supponiamo che il cliente decida di restituire 100 unità. Dette unità, valorizzate al prezzo di vendita, hanno un valore pari a  $100 \times 80 = 8.000$ .

La scrittura del reso sarebbe la seguente:

	DARE	AVERE
--	------	-------

Resi su vendite	8.000	
Banca		8.000

Supponiamo che i beni restituiti possano essere rivenduti senza perdite di valore. Dette unità, valorizzate al costo che avevano prima della vendita, hanno un valore di  $100 \times 60 = 6.000$ .

La scrittura per la rilevazione delle rimanenze a fine anno sarebbe la seguente (le rimanenze iniziali sono pari a zero):

	DARE	AVERE
Rimanenze di merci (SP)	6.000	
Rimanenze finali di merci (CE)		6.000

Il conto economico del primo esercizio avrebbe questo risultato:

Ricavi di vendita	40.000
Variazione delle rimanenze	-30.000
Utile d'esercizio	10.000

Il conto economico dell'esercizio successivo, invece, sarebbe il seguente:

Ricavi per prestazioni	10.000
Resi su vendite	-8.000
Variazione delle rimanenze	6.000
Utile d'esercizio	8.000

Con questa soluzione si avranno quindi i seguenti effetti sui conti economici dei vari esercizi:

1. sull'esercizio in cui vengono consegnati i beni al cliente incide l'intero margine relativo alla vendita ( $40.000 - 30.000 = 10.000$ );
2. sull'esercizio in cui avviene il reso incide il margine derivante dalla concessione del diritto di reso, dato dalla differenza fra il relativo prezzo (10.000) e il margine di vendita perduto (2.000), oltre all'eventuale diminuzione del valore dei beni restituiti (nell'esempio pari a zero).

Invece per quanto riguarda la contabilizzazione secondo l'Approccio A, l'esempio 3 prevede la seguente soluzione.

*«La società, dapprima, procede con l'analisi contrattuale al fine di identificare le singole componenti. Nel caso specifico si avrà la fornitura dei beni e il diritto concesso al cliente alla restituzione dei beni. Pertanto, tali due componenti devono avere una contabilizzazione distinta.»*

*La fornitura dei beni rientra nella categoria della “cessione di beni” e pertanto il relativo ricavo sarà rilevato considerando la nozione di rischi e benefici, ossia solo quando tutti i rischi e benefici sono trasferiti.*

*Il diritto alla restituzione del bene non è classificabile, in modo chiaro, in nessuna categoria tra beni, servizi e lavori in corso su ordinazione.*

*Per quanto riguarda i ricavi della vendita dei beni, al momento della consegna non vi è il trasferimento di tutti i rischi e benefici, in quanto il cliente detiene alcuni rischi (eg rischio di perdita o di furto) e la società detiene i residui (eg rischio di restituzione del bene).*

*Pertanto la società al 31.12.2019 non rileverà i ricavi al momento della consegna ma procederà con la rilevazione dei ricavi solo al termine del periodo di restituzione. La quantificazione del ricavo, al termine del periodo di restituzione, terrà conto anche degli eventuali beni restituiti.»*

Questa soluzione non è condivisibile per vari motivi.

1. Se non viene rilevato alcun ricavo per la vendita effettuata, a conto economico avremo ricavi zero per l'operazione, che però inciderà sul magazzino, che diminuirà per l'intero costo industriale dei prodotti consegnati.
2. Nell'esercizio successivo rileveremo il ricavo per i prodotti non resi, per i quali, però, avremo costi pari a zero.
3. I prodotti resi dovranno essere considerati nella valutazione delle rimanenze a fine esercizio.

In definitiva, nell'esercizio di competenza avremo una perdita pari al costo dei prodotti in oggetto, mentre nel successivo avremo un utile pari ai ricavi per i prodotti non resi più il valore attribuito ai prodotti resi.

### **Considerazioni conclusive**

Pertanto, sia con riferimento all'approccio A), che a quello B), si può ipotizzare un ricavo per la concessione del diritto di reso, solo se la società ha fissato per il medesimo prodotto prezzi diversi, a seconda che prevedano o meno il diritto di reso. Tale ricavo può essere calcolato come differenza fra i due prezzi.

In caso contrario, non è possibile rilevare alcun ricavo specifico per la concessione del diritto di reso, che costituisce una componente del costo del prodotto, rappresentata dall'accantonamento al fondo rischi.

Nel caso di prezzi differenziati per il medesimo prodotto, per l'approccio A potrebbe essere ipotizzata la seguente soluzione.

Alla consegna dei beni dovrebbe essere rilevato l'intero ricavo di vendita, in quanto si possono considerare trasferiti tutti i benefici, mentre il rischio di reso viene sterilizzato attraverso il rinvio all'esercizio successivo del ricavo derivante dal diritto di reso (attraverso le rimanenze passive di servizi).

Le scritture contabili sarebbero pertanto uguali a quelle proposte per l'approccio B.