



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

Brescia – 21 novembre 2022

**Commissione Bilancio e Principi contabili e Commissione Collegio Sindacale: Revisione legale dei conti**

## **La revisione del bilancio per le imprese di minori dimensioni e i principi contabili di riferimento**

La revisione dei crediti e dei debiti (A.2.20)

---

---

**Dott.ssa Elisabetta Casella  
Dott.ssa Arianna Romele**





BRESCIA

ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

---

# Crediti Commerciali



# Crediti Commerciali

---

## Crediti verso clienti

L'approccio dell'attività di revisione dei crediti commerciali deve tenere in considerazione il **ciclo vendite** come origine di tale posta di bilancio.

È quindi necessaria la **comprensione e documentazione** dell'ambiente di controllo interno (memorandum – flowchart – ecc.).

Valutando come è strutturato il ciclo aziendale in termini di flusso, controlli, possibilità di errori, segregazione delle funzioni.

Il revisore deve svolgere:

- ▶ **Procedure di analisi comparativa**
- ▶ **Verifiche di dettaglio**

# Crediti Commerciali

---

Le **procedure di analisi comparativa** consistono nella valutazione dell'informazione finanziaria mediante analisi di relazioni tra i dati finanziari ma anche con informazioni di natura qualitativa.

Esempi:

- ▶ Se l'impresa ha introdotto un nuovo prodotto con un mercato stagionale, ci si deve attendere un incremento dei ricavi, rispetto all'esercizio precedente, nei mesi in cui il nuovo prodotto viene venduto.
- ▶ Se non vi sono significative variazioni nei prodotti venduti dall'azienda ci si dovrà attendere che il fatturato dell'azienda sia in linea con l'esercizio precedente.
- ▶ Se si registra un andamento dei ricavi non allineato a quello dei principali concorrenti dell'impresa, possono esserci dubbi sulla correttezza dei ricavi.

# Crediti Commerciali

---

- ▶ Se diminuisce la percentuale dei resi in base alle vendite, e il processo produttivo non ha avuto un miglioramento in termini di qualità, potrebbe essere sottostimata la rettifica dei ricavi per resi, abbuoni e sconti
- ▶ Se diminuisce l'incidenza delle provvigioni degli agenti sui ricavi, e ciò non è dovuto alla rinegoziazione dei contratti con gli agenti, potrebbero essere sottostimati i costi delle provvigioni degli agenti, oppure sovrastimati i ricavi.

È importante anche utilizzare dei KPI specifici per il ciclo attivo, ad esempio:

- ▶ Indice di rotazione dei crediti (giorni medi di incasso DSO) e il confronto con i valori di riferimento per il settore, eventualmente stratificati per segmenti di clientela (piccoli rivenditori, GDO, online).
- ▶ Fatturato medio per cliente, permette di analizzare quanto sono concentrate le vendite e il rischio di dipendenza dai clienti chiave.

# Crediti Commerciali

---

Le principali **verifiche di dettaglio** svolte dal revisore per la verifica dei crediti commerciali, sono:

- ▶ Richiesta di conferma esterna («Circolarizzazione» dei crediti);
- ▶ Verifica della recuperabilità dei crediti e congruità del fondo svalutazione crediti;
- ▶ Verifica del «cut-off» dei ricavi;
- ▶ Verifica dello stanziamento delle fatture da emettere;
- ▶ Ricerca di note di credito non registrate.

# Procedure di circolarizzazione e alternative

---

- ▶ Ottenere il **partitario dei crediti** e quadrare il saldo con il bilancio
- ▶ Selezionare un campione di clienti significativi, far preparare dalla società le **lettere di conferma saldo** (o di transazioni) e spedirle
- ▶ Far riconciare dalla società i saldi confermati (lettere ricevute dal revisore) con quelli presenti nel partitario
- ▶ Svolgere procedure alternative (controllo bolle, fatture, ordini, contratti, pagamenti successivi ecc.) se vi sono clienti non circolarizzati ma ritenuti significativi
- ▶ Controllare, a campione, sui clienti che non hanno risposto e/o i pagamenti successivi alla data di bilancio

# Selezione di un campione di clienti significativo

La selezione, in base alle asserzioni oggetto di verifica, alla valutazione dei rischi identificati, dovrà essere eseguita in base a regole di campionamento, al fine di potersi basare su elementi probativi sufficienti ed adeguati.

- Possibilità di utilizzare tecnica del **MUS** (Monetary Unit Sampling). Il campionamento MUS comporta la possibilità di poter proiettare gli errori sulla popolazione.
- Nella praticità è possibile tuttavia utilizzare **metodi non statistici** ma a giudizio, è possibile “stratificare” l’universo da cui estrarre il campione in base ad alcune qualità dei suoi elementi e applicare a ogni strato un appropriato criterio di selezione. Ad esempio:

Saldo “Crediti verso clienti”	Criterio di selezione delle voci da circolarizzare
Tutti i crediti maggiori di X (ove x rappresenterà la significatività operativa applicabile nella circostanza)	Selezione di tutte le voci
Crediti inferiori a X	Campionamento di revisione *

\* La definizione del campionamento di revisione avviene attraverso l’identificazione della dimensione del campione in base a significatività operativa e grado del rischio di errore significativo correlato alla voce di bilancio oggetto di selezione

# Esempio di lettera di circolarizzazione

STAMPARE SU CARTA INTESTATA DELLA SOCIETA

Milano, 2 febbraio N+1

*Spett.le*

**GAMMA S.R.L**

**Riscontro saldo al:                    31/12/N**

In relazione al normale controllo della nostra contabilità, Vi preghiamo di confermare direttamente al nostro revisore Dott. XXXXXXXX

► **il Vostro saldo alla data del 31/12/N , come dall'allegato estratto conto.**

In caso di utilizzo della PEC rispondendo all'indirizzo:

XXXXXXXXt@legalmail.it dalla vostra casella PEC

In alternativa, nel caso di utilizzo della posta tradizionale rispondendo all'indirizzo:

XXXXXX

Al fine di evitarVi, per quanto possibile, il disturbo di tale comunicazione, Vi accludiamo un modulo da ritornare con il Vostro benessere e con le Vostre eventuali osservazioni.

Il completamento della verifica richiede che la Vostra risposta pervenga entro il 10/03/N+1

Grati per la Vostra collaborazione, e certi che vorrete aderire alla nostra richiesta con cortese sollecitudine, Vi porgiamo i nostri distinti saluti.

YYYY S.R.L.  
NOME COGNOME  
(rappresentante dell'impresa)

# Allegato lettera di circolarizzazione per conferma cliente

ALLEGATO PER LA RISPOSTA CLIENTE

Spett.le

.....  
In conformità alla richiesta fattaci dalla Spett.le \_\_\_\_\_

1. Vi confermiamo che il nostro conto con la predetta Società presentava al 31/12/N un saldo così composto:

come da scheda contabile,	Euro <b>646.700</b>
come da conto effetti,	Euro _____
Totale	Euro _____

Risposta in  
accordo

2. Non siamo d'accordo con il saldo da essa esposto per i seguenti motivi:

Pertanto sulla base delle nostre risultanze contabili alla data del 31/12/N il saldo era così composto:

come da scheda contabile,	Euro <b>269.700</b>
come da conto effetti,	Euro _____
Totale	Euro _____

Risposta in  
disaccordo

# Esempio riconciliazione lettera di circularizzazione

RICONCILIAZIONI CLIENTE al 31/12		
CLIENTE	GAMMA SRL	
<b>Saldo contabile</b>		646.700
<b>Operazioni registrate dalla società e non dal cliente</b>		
Data	Descrizione operazioni	
31/12/N	Fattura registrata dal cliente a gennaio	(200.500)
31/12/N	Fattura non registrata dal cliente	(78.000)
		(278.500)
<b>Operazioni registrate dal cliente e non dalla società</b>		
Data	Descrizione operazioni	
31/12/N	Pagamento fattura n.1456 eseguita il 31/12/N	(98.500)
		(98.500)
<b>'Saldo come da risposta cliente</b>		269.700

# Alternative clienti

## PROCEDURE DI VERIFICA ALTERNATIVE PER I CLIENTI CHE NON HANNO RISPOSTO

Cliente	Saldo	Fattura		Incasso <u>successivo</u>		
	Circularizzato	Numero	Data	Importo	Banca	Data
EPSILON SRL	€ 54.885	1751	31.10.N	€ 8.575,50	Banca 1	02.01.N+1
		1924	30.11.N	€ 30.505,94	Banca 1	01.02.N+1
		2067	30.12.N	€ 9.998,78	Banca 2	01.03.N+1
<b>Totale</b>	<b>54.885 €</b>			<b>€ 49.080,22</b>		
<b>Percentuale verificata</b>				<b>89%</b>		

**Commenti:** a prova si allegano copie contabili banca

**Conclusioni:** Nessuna eccezione

# Analisi Recuperabilità dei crediti- analisi specifica

---

Analisi valutazione crediti: **analisi specifica**

- ▶ Ottenimento dalla Società di uno **scadenziario per cliente con la suddivisione per fasce di scaduto**, quadrato con la contabilità (Es. a scadere / 30gg / 60gg / oltre 120 gg)
- ▶ Analisi mediante **intervista con la Società** delle principali posizioni critiche
- ▶ Valutazione tramite giudizio professionale della possibilità di recupero
- ▶ Analisi mediante ottenimento risposta alla lettera di circolarizzazione da parte dei legali che seguono specifici contenziosi con i clienti

# Esempio analisi Recuperabilità dei crediti- analisi specifica

CLIENTE	Credito Totale	a scadere	0-30	31-60	91-120	oltre 120	Totale scaduto	Analisi del revisore	min	SVALUT. Min	max	SVALUT. MAX.
<b>AAA S.p.A</b>	646.700	307.323	234.678	8.646	87.456	8.597	339.377	Da risposta del legale abbiamo appreso che è in corso una trattativa per stabilire un piano di rientro mensile. Si propone una svalutazione finanziaria	10%	33.938	20%	67.875
<b>BBB S.p.A</b>	144.796	28.772	17.023			99.000	116.023	Decreto ingiuntivo e deposito atto pignoramento. L'esecuzione del pignoramento ha dato esito negativo. Svalutazione elevata data anzianità del credito e situazione	80%	92.818	100%	116.023
<b>CCC S.p.A</b>	91.324	9.352	34.218	21.864	25.890		81.972	Si propone una svalutazione finanziaria	5%	4.099	10%	8.197
<b>DDD S.p.A.</b>	78.190	51.286	26.904				26.904	Incassato nell'anno N+1	0%	-		-
EEE S.p.A.	58.098	38.750	19.348				19.348	<i>Non analizzato specificatamente</i>				
FFF S.p.A	108.000	88.566	21.434				21.434	<i>Non analizzato specificatamente</i>				
<b>TOTALE SALDO</b>	<b>1.127.108</b>	<b>524.049</b>	<b>353.605</b>	<b>30.510</b>	<b>113.346</b>	<b>107.597</b>	<b>605.058</b>			<b>130.855</b>		<b>192.096</b>

**Crediti Analizzati**                      **961.010**

Crediti NON Analizzati                166.098

**SVALUTAZIONE MEDIA**                      **161.475**

# Analisi Recuperabilità dei crediti- analisi generica

---

Analisi valutazione crediti: **analisi generica**

## Conoscenza dell'impresa e del contesto in cui opera

- ▶ **Stima, in base all'esperienza** e ad ogni altro elemento utile, delle ulteriori perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere alla data di bilancio.
- ▶ **Perdite storiche su crediti in rapporto al fatturato e/o ai crediti**
- ▶ Perdite anno n su fatturato anno n-1
- ▶ Valutazione dell'andamento degli **indici di anzianità dei crediti scaduti rispetto a quelli degli esercizi precedenti;**
- ▶ Condizioni economiche generali, di settore e di rischio paese.

# Analisi Recuperabilità dei crediti- analisi generica

---

Analisi valutazione crediti: **analisi generica**

L'analisi generica del fondo svalutazione può essere effettuata:

- 1) Rapportando le perdite degli esercizi precedenti (es. triennio precedente) ai crediti commerciali
- 2) Rapportando le perdite storiche al fatturato (n-1) degli esercizi precedenti
- 3) Come media tra i due valori precedentemente calcolati

# Esempio determinazione svalutazione-analisi generica

Svalutazione generica								
Anno	Utilizzi Fondo svalutazione crediti	Perdite su crediti	Totale perdite su crediti registrate	Totale crediti a bilancio lordi	Fatturato Fatturato	Fatturato lordizzato di IVA (22%)	Percentuale sui crediti	Percentuale sul fatturato (n-1)
N-4	25.485		25.485	1.010.856	4.852.111	5.919.575		
N-3	32.147	-	32.147	970.636	4.950.244	6.039.298	3,31%	0,54%
N-2	55.400	499	55.899	850.144	5.612.300	6.847.006	6,58%	0,93%
N-1	65.200	537	65.737	431.512	5.120.000	6.246.400	15,23%	0,96%
N	45.562	155	45.717	1.127.108	5.220.000	6.368.400	4,06%	0,73%
<b>Media ultimi 4 anni</b>	198.309	1.191	199.500				<b>7,3%</b>	<b>0,8%</b>
							<b>4,0%</b>	

## Crediti non analizzati in specifica

<b>Totale crediti non analizzati in specifica</b>	<b>166.098</b>
Fondo svalutazione crediti generico - hp min	1.312
Fondo svalutazione crediti generico - hp max	12.116
Fondo svalutazione crediti generico - hp media	6.714

Svalutazione generica	6.714
Svalutazione specifica	161.475
<b>REVISORE riesecuzione fondo svalutazione crediti</b>	<b>168.189</b>
<b>SOCIETA fondo sval. Crediti</b>	<b>201.829</b>

# Fatture da emettere

---

Le **fatture da emettere** riguardano ricavi la cui competenza economica è nell'esercizio, seppure la relativa fattura è stata emessa nell'esercizio successivo o ancora non è stata emessa.

Il revisore deve verificare la ragionevolezza dei criteri adottati, e verificare se gli stanziamenti sono effettivamente di competenza dell'anno.

Operativamente, il revisore otterrà il dettaglio degli stanziamenti delle fatture da emettere, selezionerà un campione significativo e otterrà documentazione a supporto, quali ad esempio: le fatture emesse successivamente, i contratti dai quali si può comprendere il periodo di competenza.

# Note di credito da emettere

---

Le **note credito** devono essere stanziare per competenza nello stesso periodo in cui è stato stanziato il relativo ricavo.

Pertanto il revisore deve verificare che il conto «Note Credito da Emettere» che è imputato a diretta rettifica dei ricavi contenga tutte le note credito che stornano i ricavi dell'anno.

Operativamente, il revisore selezionerà le note credito significative emesse nel periodo successivo (Es. Gennaio/Febbraio anno N+1) ed otterrà documentazione a supporto (es. fattura attiva cui fa riferimento, documento di trasporto relativo alla nota di credito) che attestino la contabilizzazione della nota di credito nel corretto periodo di competenza.

# Note di credito da emettere- esempio

---

## Esempio:

Il revisore ha selezionato la nota di credito n. 8 del 10/02/N+1 di Euro 5.000, trattasi di uno sconto del 5% sul fatturato di Euro 100.000 realizzato nei confronti del cliente X nell'anno N.

Il revisore ha ottenuto il dettaglio del conto «note credito da emettere» al 31/12/N ed ha verificato la presenza dello stanziamento di Euro 5.000.

Pertanto, la nota credito è correttamente imputata all'anno N, seppure emessa nell'anno successivo.

# *Altri punti d'attenzione*

---

## ▶ **Factoring**

- ▶ Crediti ceduti senza azione di regresso (pro soluto)
- ▶ Crediti ceduti con azione di regresso (pro solvendo)

## ▶ **Assicurazione crediti** (plafond, tempistiche denuncia sinistro, franchigie)

## ▶ **Risposte legali**

## ▶ **Aggiornamento eventi successivi**



BRESCIA

ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

---

# Debiti Commerciali



# Punti d'attenzione

---

- ▶ Quadratura partitario fornitori con il bilancio
- ▶ Selezione di un campione di fornitori da circolarizzare e verifica risposte alla circolarizzazione e loro riconciliazione
- ▶ Test di ricerca delle passività non registrate (impostazione e timing)
- ▶ Riconciliazioni saldi intercompany (se presenti, verificare le riconciliazioni intercompany)

# Selezione campione significativo

---

- ▶ Anche nel caso dei fornitori è possibile procedere alla selezione mediante metodo statistico o a giudizio.
- ▶ Preferibile identificare i fornitori più significativi in base al **progressivo avere** e non in base al saldo (il rischio è quello di non intercettare fornitori strategici)
- ▶ **La lettera di circolarizzazione è «cieca» (non viene esposto il saldo ma chiesto al fornitore)**



# Test delle passività non registrate

**Obiettivo:** testare la completezza dei debiti commerciali di competenza del FY N attraverso la verifica della corretta registrazione per competenza dei costi e delle relative passività inerenti le fatture pervenute successivamente il 31.12.

Tale test di Audit ha altresì l'obiettivo di verificare la completezza e il cut-off, con particolare riferimento ai costi per acquisto di Materie prime e ai costi per acquisto di servizi che rappresentano le grandezze più consistenti e rientranti nell'attività caratteristica della società.

Infine tale test è altresì volto a verificare la completezza/esistenza della merce in viaggio, ossia relativa a fatture da ricevere, il cui costo, e quindi il relativo carico di magazzino, sono di competenza dell'esercizio auditato pur non essendo fisicamente in giacenza al 31/12, in ragione delle vincolanti clausole di acquisto definite con il fornitore.

**Asserzioni:** Completezza e Cut-off

**Lavoro svolto:** Al fine di verificare la completezza delle passività di competenza e quindi il relativo costo del FY N abbiamo effettuato una selezione secondo il seguente approccio:

## **Registri IVA Acquisti gennaio N+1 (definitivi) e b) Registri IVA Acquisti febbraio N+1 (provvisorio)**

Abbiamo ottenuto ed opportunamente rielaborato il registro iva acquisti definitivo del mese di gennaio N+1 e quello provvisorio di febbraio N+1 +successivo update fino alla data dell'opinione. Abbiamo determinato identificato le fatture registrate nei primi mesi successivi alla data di cut-off con imponibile superiore all'errore tollerabile. Tale metodologia risulta necessaria per il test di completezza dei costi/debiti con riferimento ai costi per servizi.

## **Conclusioni**

Non si rilevano eccezioni con riferimento alle asserzioni testate.



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

Brescia – 21 novembre 2022

**Commissione Bilancio e Principi contabili e Commissione Collegio Sindacale: Revisione legale dei conti**

# Grazie per l'attenzione

---

---

---

---

**Dott.ssa Elisabetta Casella  
Dott.ssa Arianna Romele**

