



ORDINE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI

LA DISCIPLINA DEI RICAVI (OIC 34). PRINCIPALI TEMATICHE APPLICATIVE

COMMISSIONE BILANCIO E PRINCIPI CONTABILI

Componenti: Nicoletta Bettelli – Carlo Bona – Cristian Carini – Giovanni Fassini – Ombretta Filippini – Luca Foglia – Roberto Franzoni – Francesca Ghidini – Francesco Panni – Erika Pedretti – Enrica Pollonini – Giulia Pollonini – Mauro Ronchi – Giuliano Terenghi – Raffaella Tonni – William Zanoletti – Nicodemo Zavaglia

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Via Marsala 17 – 25122 Brescia

Tel. 030 3752348 – 3754670 – Fax 030 3752913 – 3754876

C.F.-P.IVA 02953440985

commercialisti.brescia.it

1. Il principio contabile OIC 34 Ricavi

La contabilizzazione dei ricavi nel contesto italiano è stata per lungo tempo correlata al **principio di realizzazione**, che vincola la contabilizzazione dei ricavi al verificarsi di uno scambio con il mercato ed alla successiva maturazione di un credito di funzionamento. Le disposizioni del codice civile ed il contenuto dei principi contabili a volte non fornivano un ausilio completo agli operatori e non garantivano una rappresentazione uniforme nella rilevazione delle diverse tipologie di transazione poste in essere dalle società. A livello internazionale, lo IASB ha emanato il principio contabile IFRS 15 *Ricavi provenienti da contratti con i clienti*, in vigore dal 1° gennaio 2018, per rispondere alle problematiche relative alla rilevazione dei ricavi, intervenendo sulle nozioni e sui principi per un loro riconoscimento in bilancio. L’emanazione nel 2023 e l’entrata in vigore dal 1° gennaio 2024 del principio OIC 34 *Ricavi* rappresenta quindi un concreto tentativo di riconciliazione delle tematiche relative alla contabilizzazione dei ricavi, e si pone come principale obiettivo quello di disciplinare i criteri di rilevazione e di valutazione dei ricavi, nonché le informazioni da riportare in nota integrativa. L’importanza di fissare dei riferimenti più precisi nella contabilizzazione dei ricavi, che fossero altresì in linea con i principi contabili internazionali, si inserisce nel processo di convergenza volto a creare un linguaggio contabile condiviso, come richiesto da parte dei diversi stakeholder e dei mercati dei capitali, sul tema della rendicontazione contabile di una delle voci base per gli indicatori finanziari. La spinta a definire un quadro di riferimento dei ricavi risponde alla necessità di eliminare le differenze tra diverse giurisdizioni e di garantire una maggiore trasparenza nella valutazione delle performance aziendali, anche in presenza di una continua evoluzione di differenti tipologie di ricavi (come ad esempio quelle collegate all’economia digitale). Le variazioni che subiscono il reddito operativo, il reddito d’esercizio e gli aggregati dell’attivo e del passivo dello stato patrimoniale, in applicazione dell’OIC 34, determinano modifiche agli indicatori di redditività che sono differenti per settore di appartenenza ed influenzano il giudizio sulle performance dell’azienda.

Dopo aver introdotto le caratteristiche del nuovo OIC 34, se ne approfondirà l’applicazione anche mediante il riferimento a esempi.

2. Il modello a cinque fasi dell’OIC

Gli obiettivi principali alla base del progetto sono:

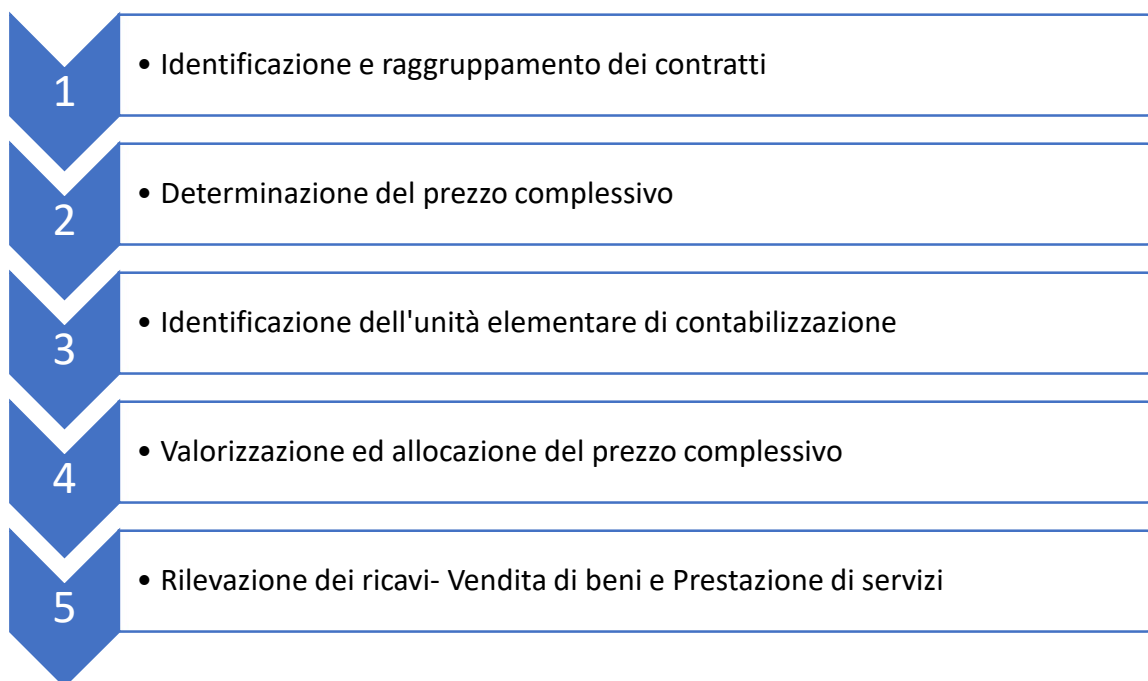
- creare un quadro di riferimento unico per la rilevazione dei ricavi applicabile a tutti i settori e a tutte le entità;
- migliorare la comparabilità delle informazioni finanziarie tra diverse giurisdizioni;
- fornire una guida più dettagliata e coerente per la contabilizzazione dei ricavi.

Da qui si comprende l’estensione dell’ambito di applicazione dell’OIC 34 che riguarda **tutte le società** che redigono il bilancio in base alle disposizioni del Codice Civile ed a **tutte le transazioni che comportano l’iscrizione di ricavi derivanti dalla vendita di beni e dalla prestazione di servizi** indipendentemente dalla classificazione in conto economico (A1 o A5).

Restano esclusi dall’applicazione i componenti positivi di reddito derivanti da:

- lavori in corso su ordinazione, che continuano a seguire le disposizioni contenute nell’ OIC 23;
- cessioni di azienda, fitti attivi, ristorni e transazioni che non hanno finalità di compravendita.

L’innovazione principale introdotta dall’OIC 34 è rappresentata dal **modello a fasi successive** per la rilevazione dei ricavi, sintetizzata nella figura seguente:



La **FASE 1** pone il **focus sul contratto**. Non viene fornita una definizione puntuale di contratto, dei suoi contenuti e della durata del contratto. L'analisi del contratto è però l'elemento prioritario per la rilevazione dei ricavi ed il principio indica che se interviene una "modifica contrattuale" (OIC 34 paragrafo 35) due sono le soluzioni da adottare:

- deve essere **contabilizzata in modo separato** se prevede una prestazione aggiuntiva per un corrispettivo aggiuntivo;
- deve essere **contabilizzata allocando il valore residuo del contratto alle prestazioni da effettuare** in caso di sola modifica del corrispettivo o di sola modifica delle prestazioni da effettuare.

Ricordiamo che due sono le condizioni richieste dal paragrafo 19 dell'OIC 15 per il riconoscimento dei ricavi:

- il completamento del processo produttivo; e
- il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà che deve essere supportato dal trasferimento dei rischi e benefici.

Nell'analisi contrattuale è utile **verificare gli Incoterms** previsti ai fini dell'individuazione del trasferimento dei rischi e dei benefici di beni venduti. Si prenda ad esempio a riferimento le seguenti due fattispecie.

In caso di vendita EXW (Ex Works-franco fabbrica) il venditore effettua la consegna mettendo a disposizione la merce al compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto. Il venditore non ha l'obbligo di caricare la merce sul veicolo di prelevamento, né di sdoganare i beni all'esportazione. Con questa condizione EXW, il venditore ha un livello minimo di obbligazioni ed il trasferimento di rischi e benefici avviene nella prima fase della spedizione, allo stesso modo potrà riconoscere immediatamente i ricavi.

In caso di vendita DDP (Delivered Duty Paid-reso sdoganato) il venditore effettua la consegna mettendo la merce a disposizione del compratore sdoganata all'importazione, sul mezzo di trasporto fino all'arrivo, pronta per essere scaricata nel luogo di destinazione, deve farsi carico delle spese di trasporto dei rischi assicurativi ed ha l'obbligo di espletare tutte le formalità doganali. Il DDP comporta il livello massimo di obbligazioni per il venditore e perciò il riconoscimento dei ricavi va differito solo quando i rischi e benefici sono stati trasferiti al compratore che in questo caso può essere temporalmente lontano dall'iniziale invio da parte del venditore.



Posso considerare un gruppo di contratti come se fossero un unico contratto?

*Sì, se sono negoziati con lo **stesso cliente e simultaneamente**, ma non basta in quanto deve anche verificarsi una delle due condizioni: i) l'obiettivo commerciale è unico; ii) il prezzo di un contratto dipende dai prezzi o dalle prestazioni degli altri contratti.*

Il tempo, l'evidenza che si voglia raggiungere un unico obiettivo commerciale e la modalità di determinazione del corrispettivo sono elementi sui quali basare l'analisi.

La **FASE 2** nella maggior parte dei casi è desumibile dalla lettura del contratto, ma la definizione del prezzo complessivo della vendita del bene o della prestazione del servizio può prevedere anche elementi variabili che devono essere considerati. Coerentemente con il dettato dell'art. 2425-bis del C.C., il principio OIC 34 al paragrafo 7 prevede che il prezzo complessivo del contratto debba considerarsi al netto di:

- *corrispettivi variabili: sconti, abbuoni, penalità, resi da porre a riduzione del ricavo sulla base delle migliori stime (serie storica-elaborazioni statistiche);*
- *componenti finanziarie: attualizzazione dei flussi futuri al tasso di interesse di mercato da ridurre al prezzo complessivo in caso di dilazioni di pagamento oltre i 12 mesi senza/bassa rilevazione di interessi;*
- *corrispettivi aggiuntivi: premi di risultato se "ragionevolmente certi".*



Gli "sconti cassa" vanno a riduzione dei ricavi? Sì, non si modifica il risultato finale a conto economico ma si riduce il "Valore della produzione".

Nella **FASE 3** si devono identificare, sulla base del contratto di vendita, le Unità Elementari di Contabilizzazione (UEC) che sono promessi al cliente. Non è necessaria nei casi in cui le interdipendenze non rendono separabili i beni e i servizi oppure nel caso in cui le prestazioni previste non rientrano nell'attività caratteristica della società.

Nella **FASE 4** il prezzo complessivo del contratto va allocato alle singole UEC, l'esercizio è semplice nel caso in cui esista un listino prezzi oppure il corrispettivo delle singole UEC è definito contrattualmente. Il principio definisce i metodi alternativi per l'attribuzione:

- metodo della valutazione dei prezzi di mercato;
- metodo dei costi attesi più margine;
- metodo residuale.

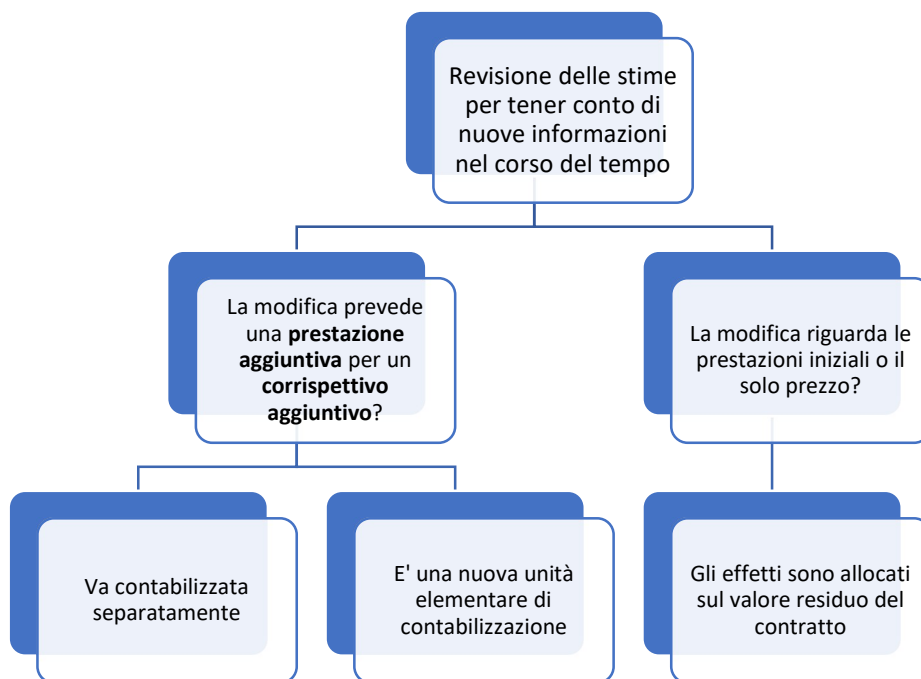
La chiarezza contrattuale è essenziale per garantire trasparenza ed unità di trattamento nel tempo nella definizione dei ricavi delle singole entità.

Nella **FASE 5**, quella finale del modello, si giunge alla rilevazione del ricavo che viene differenziata:

- a. **VENDITA DEI BENI** dove è fondamentale il momento di trasferimento dei rischi e dei benefici connessi al bene ceduto (uso del bene per produrne altri o per prestare servizi, uso del bene per aumentare il valore di altri beni, uso del bene per estinguere passività o ridurre oneri, vendita o scambio dei beni);
- b. **PRESTAZIONE DI SERVIZI** che può avvenire in relazione ai servizi forniti se è specificato nell'accordo contrattuale che il corrispettivo matura man mano si eseguono le prestazioni e se l'ammontare della prestazione per competenza è valutabile in maniera attendibile (metodo ORE-COSTI-SERVIZI RESI). Nei casi in cui non sono applicabili i criteri specificati la società potrà rilevare il ricavo solo quando la prestazione sarà definitivamente completata.

3. Valutazioni successive: le modifiche contrattuali

L'OIC 34 richiede di valutare se una modifica contrattuale rappresenti una variazione del contratto esistente perché non prevede la possibilità di trattare una modifica come un nuovo contratto separato. Le modifiche vanno trattate effettuando una revisione delle stime iniziali dei ricavi e la contabilizzazione avviene in base al principio della **competenza economica rilevando i ricavi e i costi associati alla modifica nel periodo in cui si verificano**.



4. Costi per l'ottenimento dei contratti

Un nuovo concetto introdotto dall'OIC 34 al Paragrafo A 13 si riferisce ai **costi sostenuti per ottenimento dei contratti** sono iscritti nelle **immobilizzazioni immateriali** solo se specifici per il contratto, l'ottenimento del contratto è ragionevolmente certo e tali costi sono recuperabili tramite il contratto di vendita, quali ad esempio:

- le commissioni di vendita per la conclusione del contratto;
- i costi di marketing specifici e le spese sostenute per campagne pubblicitarie mirate ad ottenere un contratto specifico;
- le consulenze e le spese legali direttamente correlate alla negoziazione e alla stipula del contratto;
- le spese di viaggio sostenute per incontrare il cliente e finalizzare il contratto;
- le spese per la formazione del personale specificamente per l'ottenimento di un contratto.

Diversamente, i costi ricorrenti o irrilevanti sono rilevati direttamente a conto economico così come quelli recuperati nello stesso esercizio o sostenuti senza ottenere il contratto.

5. Le specifiche casistiche disciplinate dalla normativa contabile sui ricavi

Il principio contabile riporta in appendice delle guide operative sulle principali casistiche per fornire supporto ai redattori del bilancio nell'applicazione delle prescrizioni espresse nel principio. L'**appendice A** è parte integrante del principio, ed indica il trattamento contabile di alcune specifiche transazioni che coinvolgono la voce dei ricavi.

L'appendice B contiene esempi che non sono parte integrante del principio e sono da considerarsi a mero titolo esemplificativo.

5.1 Le obbligazioni di fare adempiute nel tempo

Per questa casistica il principio prevede che i ricavi per prestazioni di servizi siano rilevati in base allo stato di avanzamento se il diritto al corrispettivo per il venditore matura in proporzione alla prestazione eseguita e se l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente, in coerenza con quanto previsto dall'OIC 23 *Lavori in corso su ordinazione*, tipologia di ricavi esclusi dall'applicazione dell'OIC 34 *Ricavi*. Dalla lettura dell'Esempio 12 presente nell'OIC 34, la società che include nel prezzo di cessione dell'auto anche quattro tagliandi gratuiti e riesce ad individuare il corrispettivo in base al listino, rileva nei ricavi il valore del veicolo per il quale vengono trasferiti i benefici ed i rischi al momento della consegna del bene ed iscrizione al PRA e per quanto riguarda **la prestazione del servizio** rileverà il **ricavo per competenza con la tecnica dei risconti per i quattro esercizi successivi**. La stessa vendita potrebbe anche essere rappresentata secondo le indicazioni contenute nel paragrafo 18 dell'OIC 34 se la rappresentazione separata delle singole unità elementari **non comporta degli effetti rilevanti**; conseguentemente la società rileverà il ricavo pieno alla data di cessione del veicolo e stimerà un fondo per rischi ed oneri per l'ammontare complessivo del costo che dovrà sostenere per eseguire i tagliandi nei prossimi quattro anni.



Spesso nella vendita di autoveicoli è la “casa madre” che offre i tagliandi gratuiti ed il concessionario vende l'estensione di garanzia acquistandola nello stesso momento dalla “casa madre” che si farà carico del costo delle prestazioni in futuro. In questa fattispecie il concessionario si comporta come Agent e dovrà rilevare i ricavi per l'estensione della garanzia al netto del relativo costo di acquisto (OIC 34 Appendice A.7).

5.2 Le vendite con diritto di reso

Nelle vendite con diritto di reso l'entità trasferisce il controllo del prodotto al cliente, concedendogli inoltre il diritto di restituirlo per varie ragioni (ad esempio quando insoddisfatto, condizione frequente nell'e-commerce) e di ricevere il rimborso totale o parziale del corrispettivo versato, oppure un credito che possa essere detratto o portato in compensazione o un altro prodotto. L'OIC 34 prevede che nella determinazione dei ricavi di vendita, il prezzo complessivo del contratto debba considerare i corrispettivi variabili quali sconti, abbuoni, penalità e resi (art. 2425-bis c.c.). In linea con la prassi internazionale, l'OIC 34 prevede che la società iscriva un ricavo da vendita al netto dell'ammontare che prevede dovrà restituire al cliente, scrivendo un fondo oneri in contropartita del ricavo. Inoltre, il costo del bene che sarà oggetto di reso è iscritto in una voce separata delle rimanenze al valore contabile originario a cui era iscritta a magazzino in contropartita della variazione di magazzino. Il principio consente la valutazione per massa del rischio di reso, ossia un'analisi complessiva su tutte le vendite di beni simili per le quali alla **data di chiusura dell'esercizio** sussiste il rischio di reso. In tal caso, la società iscrive un fondo oneri e riduce il ricavo da vendita. (Esempio 1 e 2, OIC 34)



Per le imprese che redigono in bilancio secondo le disposizioni degli articoli 2435-bis e 2435-ter del c.c. il principio consente di contabilizzare i resi in un apposito fondo oneri per un importo pari alla differenza tra l'importo che prevede di rimborsare al cliente e il costo del bene venduto che si prevede di ricevere.

5.3 Le garanzie

Quando un'entità vende un bene o un servizio, capita spesso che fornisca una garanzia sulla base del contratto, di una norma di legge o conformemente alla pratica commerciale. L'OIC 34 distingue due tipologie di vendita di garanzia:

1. vendite con garanzia prevista per legge; la garanzia non è separata dal bene venduto e quindi non è UEC distinta (Esempio 4, OIC 34);
2. vendite con tutte le altre tipologie di garanzia; sono UEC da contabilizzare come un ricavo separato. (Esempio 5, OIC 34)

5.4 Principal vs. Agent

Quando un terzo interviene nella fornitura al cliente di beni o servizi da parte dell'entità, quest'ultima deve determinare se la promessa configura per sua natura un'obbligazione a fornire essa stessa i beni o servizi specificati (agisce per **conto proprio**) o un'obbligazione a provvedere affinché i beni o servizi siano forniti dal terzo (agisce in qualità di **rappresentante**). La valutazione è da fare tenendo conto di tutti gli elementi contrattuali quali:

- la società ha la responsabilità di fornire beni/servizi al cliente;
- la società ha il rischio di magazzino inteso come il rischio che i beni rimangano invenduti o perdano di valore;
- la società ha il potere discrezionale di decidere il prezzo del bene o del servizio.

Quando la società non agisce per conto proprio (Agent) deve contabilizzare la prestazione fatta al cliente come se agisse per conto di terzi e di conseguenza iscrivere il ricavo della vendita al netto dei costi sostenuti per l'acquisto del bene, individuando così il valore della commissione spettante.

5.5 Concessioni di licenze e royalties

Un contratto di licenza conferisce al cliente dei diritti sulla proprietà intellettuale dell'entità quali esempi possiamo citare:

- software e tecnologia;
- brevetti, marchi commerciali e diritti d'autore;
- opere cinematografiche, musicali, creazioni per i media e industria dello spettacolo;
- franchising.

Secondo l'OIC 34, la cessione di una licenza produce ricavi a conto economico quando la società cede in uso la licenza al cliente lungo un periodo di tempo determinato. Il ricavo da cessione della licenza è rilevato a conto economico proporzionalmente alla durata del contratto, a meno che altri criteri non siano identificabili o definiti dal contratto (es: sulla base delle vendite).

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 ed è determinato attualizzando i flussi finanziari futuri al tasso di interesse di mercato (si veda OIC, 15, par. 15). All'interno degli esempi illustrativi vengono riportati tre casi con la contabilizzazione delle licenze (esempi 8 e 9, OIC 34). Nell'esempio 10 proposto dall'OIC 34 possiamo ritrovare anche il trattamento dedicato alle royalties prevedendo che vengano rilevate unitamente alla licenza durante la durata del contratto.

5.6 I concorsi a premio

Secondo OIC 34 il redattore del bilancio **non deve trattare come singole UEC** le prestazioni previste dal contratto che non rientrano nelle attività caratteristiche della società, questo accade in presenza di operazioni e concorsi a premio in cui il cliente ha diritto a ricevere esclusivamente beni o servizi diversi da quelli venduti dalla società. In questa circostanza il costo che la società prevede di sostenere per la corresponsione del premio è rilevato a fondo oneri senza rettificare i ricavi (si veda esempio 3, OIC 34).

6. Punti critici

A conclusione si fornisce una sintesi degli aspetti critici cui prestare attenzione:

- separare correttamente le unità elementari del contratto;
- valutare la complessità del corrispettivo variabile;
- allocare correttamente il prezzo complessivo alle unità elementari;
- applicare in modo corretto lo stato di avanzamento;
- gestire in modo appropriato le vendite con: obbligazioni successive, diritto di reso, garanzia, premi;
- identificare se si agisce in conto proprio o di terzi.