



**Ordine dei  
Dottori  
Commercialisti e degli  
Esperti  
Contabili**  
Viterbo

## CREDITI E DEBITI

VALERIA FAZI  
Dottore Commercialista e Revisore Legale

Viterbo, 9 maggio 2025

1

*Questo materiale può essere usato esclusivamente per finalità di carattere personale. La proprietà intellettuale del presente materiale, che ha finalità esclusivamente didattiche, tutti i diritti di utilizzo e commercializzazione, anche mediante la pubblicazione sul web e l'eventuale stampa, sono riservati.*

*Il materiale non può essere utilizzato e/o riprodotto e/o citato senza espressa autorizzazione dell'autrice.*

*L'elaborazione dei contenuti è curata con scrupolosa attenzione, tuttavia l'autrice non si assume alcuna responsabilità per danni diretti e indiretti derivanti da un uso improprio dei materiali.*

2



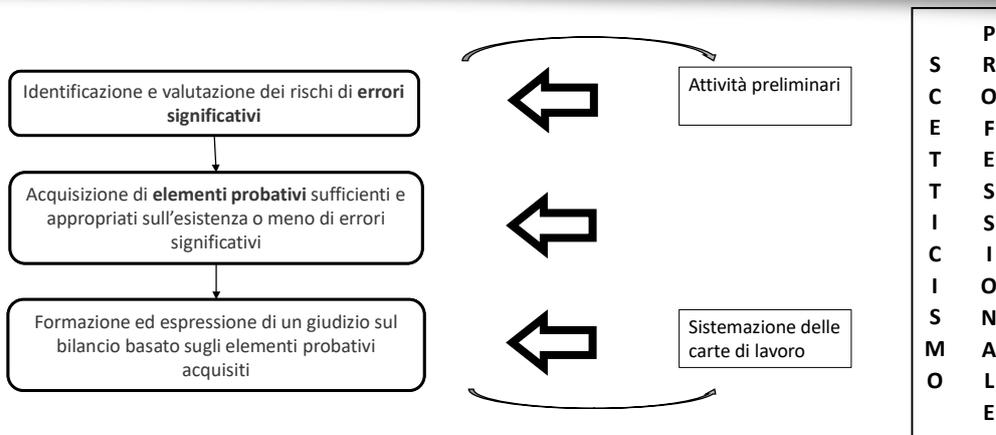
## Agenda

- Crediti
- Debiti

3

## PROCESSO GENERALE DI REVISIONE

Dott.ssa Valeria  
FAZI



4

## AGENDA - Crediti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

5

## Definizione

I CREDITI rappresentano il diritto ad esigere ad una data scadenza una determinata somma di denaro da clienti o da altri.

Hanno rilevanza per i crediti:

a) l'origine

b) la natura del debitore

c) la scadenza

6

**a) Origine dei crediti**

- a) crediti sorti in relazione a ricavi derivanti da operazioni di gestione caratteristica
- b) crediti sorti per prestiti e finanziamenti concessi
- c) crediti sorti per altre ragioni (es: crediti verso l'erario, crediti verso dipendenti ..)

**b) Natura del debitore**

- a) crediti verso clienti (diversi dalle società consociate) derivanti dall'ordinaria attività commerciale della gestione;
- b) crediti verso imprese collegate, controllate e controllanti (art. 2359 c.c.) e verso altre consociate;
- c) crediti verso soci, con separata indicazione di quelli per versamenti ancora dovuti;
- d) crediti verso altri.

**c) Scadenza**

- |                             |   |  |
|-----------------------------|---|--|
| a) a breve scadenza         |  | esigibilità entro l'esercizio successivo |
| b) a media o lunga scadenza |  | esigibilità oltre l'esercizio successivo |

7

**Contropartita di registrazione di un credito**

La registrazione di un credito comporta la rilevazione in dare di un importo (cioè la rilevazione di un credito da luogo alla rilevazione di un'attività).  
Ma qual è la contropartita in avere?

- *Es: vendita di beni o di servizi*
- *Es: Concessione di un finanziamento*
- *Es: anticipo contante a un dipendente*
- *Es: anticipo a un fornitore*

8

## Contropartita di registrazione di un credito

La registrazione di un credito comporta la rilevazione in dare di un importo (cioè la rilevazione di un credito da luogo alla rilevazione di un'attività).  
Ma qual è la contropartita in avere?

Crediti commerciali: in avere -> Ricavi e IVA (a debito)

- *Es: vendita di beni o di servizi*

Crediti di finanziamento: in avere -> uscita di cassa/banca

- *Es: Concessione di un finanziamento*

Crediti vs dipendenti: in avere -> uscita di cassa/banca

- *Es: anticipo contante a un dipendente*

Crediti per anticipi: in avere -> uscita di cassa/banca

- *Es: anticipo a un fornitore*

9

## Classificazione

### STATO PATRIMONIALE ATTIVO

A) CREDITI VS SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI

B) IMMOBILIZZAZIONI

III. Finanziarie

2) Crediti:

- a) verso imp. controllate
- b) verso imp. collegate
- c) verso imp. controllanti
- d) verso altri

B) ATTIVO CIRCOLANTE

II. Crediti

- 1) verso clienti
- 2) verso imp. controllate
- 3) verso imp. collegate
- 4) verso imp. controllanti
- 4-bis) crediti tributari
- 4-ter) imposte anticipate
- 5) verso altri



10

## Valutazione

I CREDITI VENGONO ESPOSTI IN BILANCIO AL **PRESUMIBILE VALORE DI REALIZZO**

Il valore nominale dei crediti che va rettificato per tener conto:

- delle perdite per inesigibilità
- dei resi e rettifiche di fatturazione
- degli sconti e abbuoni
- altre cause di minor realizzo

Il valore nominale dei crediti deve essere rettificato tramite un fondo svalutazione crediti che deve essere sufficiente a coprire:

- Le perdite per situazioni di inesigibilità già manifestatesi
- Le perdite per situazioni di inesigibilità non ancora manifestatesi ma temute o latenti

11

## Valutazione (... segue)

Lo stanziamento del fondo svalutazione crediti deve avvenire tramite:

- analisi dei singoli crediti e determinazioni delle perdite presunte per ciascuna situazione di inesigibilità già manifestatasi;
- stima delle ulteriori perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere alla data di bilancio;
- valutazioni dell'andamento degli indici di anzianità dei crediti scaduti rispetto a quelli degli esercizi precedenti: cd analisi dell'ageing (anzianità) o scadenziario dei crediti rispetto all'anno precedente – si veda slide successiva;
- condizioni economiche generali, di settore e il rischio Paese

12

## Cessione del credito (factoring)

- FINALITA'
  - Garanzia da rischi di insolvenza, nel caso di cessione senza azione di regresso;
  - Finanziaria, quando il factor anticipa al cedente degli ammontari a fronte dei crediti ceduti (non si cede anche il rischio del mancato incasso);
  - Mandato all'incasso, quando il factor si limita a curare la riscossione per conto del cliente.
- TIPOLOGIE:
  - Cessione pro-soluto (senza azione di regresso - si cede anche il rischio del mancato incasso)
  - Cessione pro-solvendo (con azione di regresso – non si cede anche il rischio del mancato incasso)

13

## Cessione del credito – pro-soluto (senza azione di regresso)

- Il rischio di insolvenza è trasferito al cessionario
- I crediti devono essere eliminati dal bilancio
- L'utile o la perdita devono essere riconosciuti per la differenza tra il valore ricevuto ed il valore cui erano iscritti in bilancio.

14

## Cessione del credito – pro solvendo (con azione di regresso)

- I crediti sono mantenuti in bilancio e considerati come dati in garanzia;
- Nell'attivo dello stato patrimoniale si iscrive l'ammontare dell'anticipazione ricevuta al netto delle commissioni;
- Nel passivo si iscrive il debito verso il factor per pari ammontare;
- Le commissioni passive dovute al factor sugli ammontari anticipati vanno imputati a conto economico.
- Il vecchio OIC 15 (ante 2014) consentiva anche la cancellazione del credito e la rilevazione nei conti d'ordine del rischio di regresso: tale modalità di contabilizzazione non è più prevista dall'OIC 15 attuale.
- In tal modo l'OIC 15 è sostanzialmente allineato ai principi internazionali in tema di cancellazione del credito dall'attivo (cd *derecognition del credito*)

15

## AGENDA - Crediti

Breve riepilogo sull'area

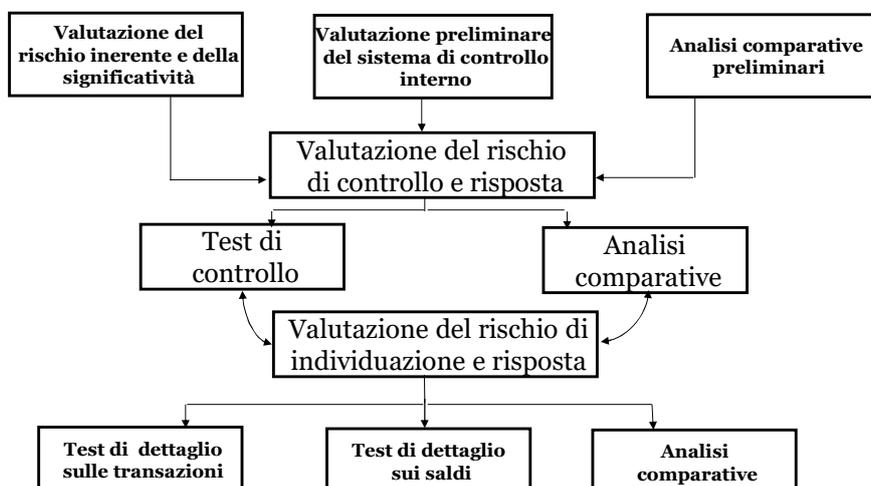
Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

16

### Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti



17

### Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti

- Analisi dei rischi
- a) RISCHIO INERENTE
- Per rischio inerente si intende la suscettibilità di un saldo, di un conto o di una classe di operazione di essere inesatti e quindi generare singolarmente o aggregati ad altri saldi, conti o classi di operazioni inesattezze significative in bilancio.
- Questo rischio è indipendente dalla presenza o meno di adeguati controlli interni relativi ai conti o alle classi di operazioni.
- Esempi di fattori di rischio inerente dell'area crediti sono i seguenti:

18

## LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

### LA VALUTAZIONE DEL RISCHIO INTRINSECO



19

## Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti

Fattori di rischio	Errore potenziale
Numerosità elevata dei clienti	Errori di contabilizzazione delle fatture e incassi a causa della elevata frammentazione della fatturazione (C, A, E, CO, CL) Sottostima/sovrastima fondo svalutazione crediti per difficoltà di valutare il rischio di credito su posizioni molto numerose e di limitato importo (V)
Clienti esteri rilevanti	Errori di conversione dei saldi (A, V)
Criterio di riconoscimento ricavi particolarmente complesso	Errori determinazione avanzamento commesse e conseguenti contestazioni da parte dei clienti (E, CO, V) Sottostima/sovrastima claim attivi e passivi (V)
Importanza dell'affidabilità dei tempi di consegna dei beni	Ritardo nelle consegne e conseguente richiesta e/o restituzione della merce spedita (E)
Numerosità dei listini prezzi e degli sconti applicati	Sovra/sottofatturazione per errata applicazione dei listini (A, E)
Numerosità e complessità dei requisiti di conformità (specifiche) dei prodotti ceduti	Cessione dei beni non conformi alle specifiche richieste dal cliente e conseguenti contestazioni (E, V)

20

## LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

### ANALISI COMPARATIVA

#### Osservazione:

- ✓ A fronte di una riduzione del tasso di rotazione dei crediti (sintomo di crediti a più lento incasso) si è ridotta l'incidenza della svalutazione dei crediti rispetto ai crediti totali.
- ✓ A fronte di un incremento dei ricavi si evidenzia un incremento + che proporzionale dei crediti.



#### Elementi di rilievo ai fini della revisione:

Valutare attentamente la congruità della svalutazione crediti e gli eventuali cambiamenti delle politiche commerciali (termini di dilazione).

21

## Pianificazione della revisione dell'area crediti verso clienti

- b) RISCHIO DI CONTROLLO
- Per rischio di controllo si intende il rischio che un errore contenuto in un'asserzione e che potrebbe essere significativo, non sia prevenuto, o individuato e corretto tempestivamente dal controllo interno dell'impresa.
- Il revisore deve considerare le direttive e procedure del sistema contabile e del sistema di controllo interno che influenzano direttamente la definizione dei dati di bilancio.
- E' necessario dunque rilevare e documentare la procedura relativa all'area crediti commerciali ed identificare i controlli esistenti al fine di valutare il livello del rischio di controllo e valutare se esistono controlli efficaci su cui fare affidamento.

22

# LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

## VALUTAZIONE DEL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

Per poter stilare l'*audit program* in modo appropriato il revisore dovrà esaminare e valutare l'affidabilità del SCI, in particolare dovrà porre attenzione ai seguenti aspetti:

### **IN RELAZIONE ALL'OBIETTIVO DELL'ESISTENZA**

#### **✓Separazione dei compiti e delle responsabilità**

Le fasi dell'acquisizione, rilevazione e gestione dei crediti dovrebbero essere applicate da soggetti aziendali separati.

#### **✓Uso e controllo di documenti idonei ed approvati**

Deve esistere una prassi che preveda per ogni operazione suscettibile di originare, modificare o estinguere i crediti l'accompagnamento di idonei documenti assoggettati a controllo ed approvazione prima di essere inoltrati a terzi e rilevati contabilmente. I controlli che normalmente sono effettuati sono:

- comparazione tra ordine dei clienti e listino prezzi e offerte;
- comparazione tra DDT con ordini in relazione a qualità e quantità dei beni, termini e condizioni di consegna;
- controllo delle fatture con DDT, ordine, calcoli aritmetici, condizioni di vendita, numerazione, ecc.

23

# LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

## VALUTAZIONE DEL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

### **IN RELAZIONE ALL'OBIETTIVO DELLA CORRETTA VALUTAZIONE:**

Il SCI deve dare la possibilità di procedere ad una corretta valutazione dei crediti tenendo conto di tutti i fattori che possono influire quali:

**✓rischio di inesigibilità:** *(informazioni su clienti, affidamento, assicurazione, autorizzazioni per extra-fido; reporting per aging; procedure per recupero);*

**✓rischi di cambio per crediti in valuta:** *il SCI deve permettere l'identificazione dei crediti in valuta e stabilire i criteri di conversione al momento della registrazione e alla chiusura di bilancio;*

**✓il costo finanziario dei crediti :** *il sistema di SCI deve permettere l'identificazione e la valutazione dei crediti per interessi di mora e del costo finanziario connesso al differimento dei crediti a mt;*

**✓l'eventualità di rettifiche dovute a sconti, abbuoni, ecc.:** *Il SCI deve permettere di stimare, in base al trend storico e alla prassi corrente, l'incidenza di sconti, premi e abbuoni, normalmente concessi al momento dell'incasso per valutarne l'effetto in bilancio.*

24

# LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

## VALUTAZIONE DEL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

### IN RELAZIONE ALL'OBIETTIVO DELLA COMPETENZA:

Il SCI deve permettere la rilevazione dei crediti (e dei correlati ricavi) nell'esercizio di competenza.

Le ordinarie procedure adottate sono:

- ✓tempestiva emissione di appositi documenti attestanti l'uscita da magazzino;
- ✓raffronto tra documenti di uscita e fatture di vendita;
- ✓registrazione dei documenti di uscita e delle relative fatture di vendita nel periodo di competenza;
- ✓opportuno trattamento contabile dei documenti di uscita non coperti da fattura e delle fatture non corrispondenti a documenti di uscita.

25

## AGENDA - Crediti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

26

**Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti****ESISTENZA:****COMPLETEZZA:****ACCURATEZZA:****COMPETENZA:****VALUTAZIONE:**

27

**Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti****ESISTENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

**COMPLETEZZA:****ACCURATEZZA:****COMPETENZA:****VALUTAZIONE:**

28

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**ESISTENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

**COMPLETEZZA:**

Tutte le cessioni di beni o le prestazioni di servizi che originano crediti verso clienti sono espresse in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute.

**ACCURATEZZA:****COMPETENZA:****VALUTAZIONE:**

29

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**ESISTENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

**COMPLETEZZA:**

Tutte le cessioni di beni o le prestazioni di servizi che originano crediti verso clienti sono espresse in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute.

**ACCURATEZZA:**

L'ammontare delle operazioni da cui derivano i crediti esposti in bilancio è valorizzato e contabilizzato, secondo processi di calcolo aritmetico corretti.

**COMPETENZA:****VALUTAZIONE:**

30

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**ESISTENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

**COMPLETEZZA:**

Tutte le cessioni di beni o le prestazioni di servizi che originano crediti verso clienti sono espone in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute.

**ACCURATEZZA:**

L'ammontare delle operazioni da cui derivano i crediti esposti in bilancio è valorizzato e contabilizzato, secondo processi di calcolo aritmetico corretti.

**COMPETENZA:**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni effettuate e rilevate, per competenza, entro la data di riferimento del bilancio.

**VALUTAZIONE:**

31

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**ESISTENZA (E):**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni di beni o prestazioni di servizi realmente effettuati. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate (in diminuzione dei crediti esposti in bilancio).

**COMPLETEZZA (C):**

Tutte le cessioni di beni o le prestazioni di servizi che originano crediti verso clienti sono espone in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute.

**ACCURATEZZA (A):**

L'ammontare delle operazioni da cui derivano i crediti esposti in bilancio è valorizzato e contabilizzato, secondo processi di calcolo aritmetico corretti.

**COMPETENZA/CUT OFF (CO):**

I crediti esposti in bilancio derivano da cessioni effettuate e rilevate, per competenza, entro la data di riferimento del bilancio.

**VALUTAZIONE (V):**

I crediti sono stati valutati in conformità ai principi contabili statuiti, tenendo conto dei fattori che possono influire sul loro valore. E' rispettato il criterio di uniformità dei principi contabili, salvo deroghe ammissibili e giustificate.

32

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**DIRITTI E OBBLIGHI:****PRESENTAZIONE/CLASSIFICAZIONE E INFORMATIVA:**

Le procedure di revisione vengono pianificate nel programma di lavoro di dettaglio al fine di verificare il rispetto delle singole asserzioni

33

### Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

**DIRITTI E OBBLIGHI:**

I crediti esposti in bilancio rappresentano diritti di incasso giuridicamente validi nei confronti dei clienti. I crediti sui quali gravano eventuali vincoli a favore dei terzi sono correttamente rappresentati.

**PRESENTAZIONE/CLASSIFICAZIONE E INFORMATIVA:**

Le procedure di revisione vengono pianificate nel programma di lavoro di dettaglio al fine di verificare il rispetto delle singole asserzioni

34

## Obiettivi di revisione dell'area crediti verso clienti

### **DIRITTI E OBBLIGHI (DO):**

I crediti esposti in bilancio rappresentano diritti di incasso giuridicamente validi nei confronti dei clienti. I crediti sui quali gravano eventuali vincoli a favore dei terzi sono correttamente rappresentati.

### **PRESENTAZIONE/CLASSIFICAZIONE E INFORMATIVA (CL):**

La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sui crediti verso clienti. I crediti verso clienti sono correttamente classificati.



Le procedure di revisione vengono pianificate nel programma di lavoro di dettaglio al fine di verificare il rispetto delle singole asserzioni

35

## AGENDA - Crediti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

36

### Ipotesi di lavoro

Overall materiality (5%)	euro/000 1.400
Planning materiality (75%)	euro/000 1.000
SUD posting level (10%)	euro/000 140

#### C) ATTIVO CIRCOLANTE

##### I. Rimanenze :

1. ....	.....	.....
<b>Totale I</b>	.....	.....

##### II. Crediti :

1. verso clienti entro 12 mesi	81.026	91.403
verso clienti oltre 12 mesi	5.357	6.314
2. ....	.....	.....
<b>Totale II</b>	.....	.....

#### Crediti verso clienti

Rischio inerente: ALTO  
Rischio di controllo: MEDIO  
Rischio individuazione: BASSO



### PROGRAMMA DI LAVORO

(procedure che possono essere selezionate nella nostra ipotesi di lavoro)

37

### Tipologie di procedure di revisione

A fronte del livello di rischio intrinseco e di controllo individuato, le procedure di revisione da svolgere possono essere distinte in tre tipologie:

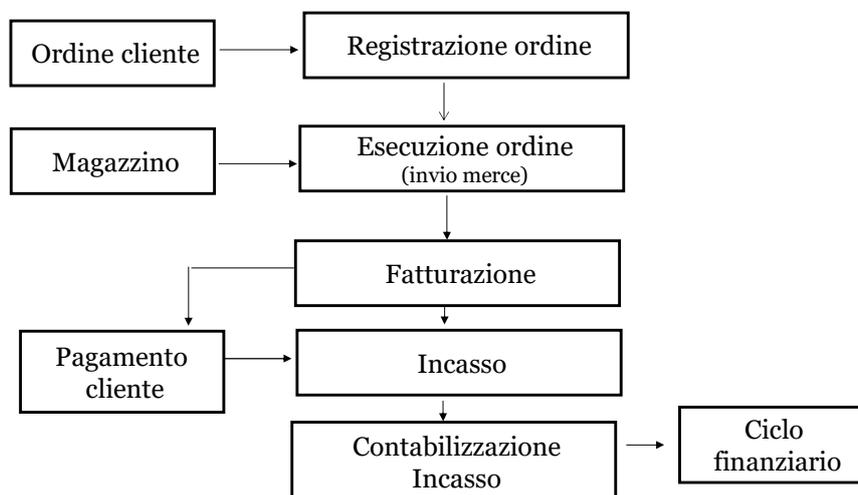
- 1) **Procedure di conformità**: comprensione e mappatura del ciclo attivo, valutazione dei controlli posti in essere dalla società, test di validità dell'efficacia operativa dei controlli

#### **Procedure di validità**

- 1) **Analisi comparative** - Procedure analitiche
- 2) **Verifiche di dettaglio** con l'applicazione di metodi di campionamento.

38

### 1) Procedure di conformità: Mappatura del processo



39

### 1) Valutazione del sistema di controllo interno

Per ogni fase del processo bisogna:

- Comprendere le attività che vengono svolte dalla società;
- Tra queste attività, identificare i controlli chiave a presidio dei rischi di errore.

Fase processo	Rischio	Controllo Chiave (che il revisore può decidere di testare)
Registrazione ordine	Inserimento di ordini non corretti	Gli ordini sono approvati da un responsabile prima di essere registrati
Esecuzione ordine	DDT persi, merci uscite senza documentazione, errori di competenza	I documenti di trasporto sono prenumerati
Fatturazione	Documenti persi, registrazioni contabili non complete o errate	La fatturazione avviene sulla base dei dati contenuti nella bolla a spedizione avvenuta
Incasso	Crediti non recuperabili, stanziamenti al fondo svalutazione crediti non corretti	Il sistema informativo permette di individuare i crediti scaduti e di abbinare correttamente i pagamenti ricevuti dai clienti

40

## 2) Analisi comparative – Procedure analitiche

Da utilizzare nella fase di pianificazione del lavoro di revisione come procedura di valutazione del rischio al fine di ottenere una comprensione dell'impresa e del contesto in cui essa opera.

Per l'area crediti tali analisi consistono, ad esempio, nel:

- considerare il settore di attività del cliente e confrontare le informazioni ottenute con quelle attese;
- spiegare i movimenti ed investigare tutte le relazioni inusuali o inattese tra gli ammontari dell'esercizio corrente, dell'anno precedente e del budget;
- calcolare gli indici di bilancio (turnover dei crediti, DSO – Day Sales Outstanding)
- analizzare il trend del saldo dei crediti sia prima sia dopo la data di chiusura dell'esercizio.
- analizzare gli andamenti del saldo dei crediti suddiviso per scadenza in rapporto al totale dei crediti (si veda slide n° 9);
- comparare lo stanziamento per crediti dubbi con il totale dei crediti scaduti da lungo tempo.

41

## 3) Verifiche di dettaglio

Nel definire il programma di lavoro è importante comprendere la relazione tra l'obiettivo (asserzione) e le procedure di revisione.

Di seguito si riportano alcuni esempi:

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Esistenza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Effettuare la procedura di conferma dei saldi;</li> <li>➤ Analizzare le risposte, effettuare la procedura alternativa per le richieste di conferma rimaste senza risposta ed effettuare il bridging (laddove applicabile);</li> <li>➤ Verificare le note credito emesse durante l'anno e all'inizio dell'anno successivo.</li> </ul>

42

### 3) Verifiche di dettaglio (... segue)

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Completezza e accuratezza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ verificare che tutto lo spedito sia stato fatturato (bolla/fattura);</li> <li>➤ verificare che tutto il reso sia approvato e accreditato;</li> <li>➤ verificare che tutti gli incassi da clienti siano identificati e registrati;</li> <li>➤ verificare che tutti gli incassi da clienti corrispondano all'effettiva entrata monetaria.</li> </ul>
<b>Valutazione</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ valutare l'adeguatezza del fondo svalutazione crediti;</li> <li>➤ identificare i crediti ceduti al factor;</li> <li>➤ verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine che necessitano di attualizzazione.</li> </ul>

43

### 3) Verifiche di dettaglio (... segue)

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Competenza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Test di cut-off</b>: Verificare che tutte le "uscite" di merci avvenute prima della chiusura dell'esercizio figurino tra le vendite e le relative quantità siano "scaricate" dal magazzino; il relativo credito deve essere registrato in contabilità e compreso nel saldo clienti.</li> <li>Se la fattura non è ancora stata emessa, la spedizione in esame deve comparire tra i crediti vs clienti come stanziamento a «fatture da emettere».</li> <li>Al contrario tutte le merci "uscite" nell'esercizio successivo devono essere comprese tra le rimanenze di magazzino dell'esercizio in corso.</li> <li>➤ Effettuare analisi fatture da emettere;</li> </ul>

44

### 3) Verifiche di dettaglio (... segue)

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
<b>Diritti e obblighi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificare gli impegni che comportino vincoli o garanzie (esame contratti significativi)</li> <li>➤ Verificare l'esistenza di accordi con i clienti per la concessione di premi e sconti (analisi contratti /accordi commerciali, discussione con management e responsabili vendite/marketing)</li> </ul>
<b>Presentazione e informativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificare la classificazione dei crediti verso controllate e collegate (da separare anche se clienti);</li> <li>➤ Verificare la correttezza delle informazioni per la corretta esposizione in bilancio;</li> <li>➤ Verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine;</li> <li>➤ Identificare i crediti verso clienti sostituiti da effetti o da altri titoli di credito;</li> <li>➤ Identificare crediti ceduti al factor e verificare la corretta contabilizzazione.</li> </ul>

45

## Controllo e corretta contabilizzazione

Per quanto attiene alla verifica dei saldi afferenti i Crediti riportati nel prospetto di Stato Patrimoniale, si riportano alcune attività di revisione:

---

Analytical Review Procedures

---

Conferme esterne (circularizzazioni)

---

Test delle fatture da emettere

---

Verifica del costo ammortizzato dei crediti

---

Analisi dei contratti di vendita

---

Ricalcolo FSC

---

...

---

46

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### **Procedura di conferma dei saldi verso clienti**

Obiettivo primario della verifica: verificare l'esistenza del credito

Lavoro da svolgere:

- a) ottenere il partitario clienti e verificare che il totale corrisponda al bilancio di verifica e al bilancio d'esercizio;
- b) selezionare i saldi da confermare documentando i criteri di selezione che devono assicurare la ripetibilità della selezione (fatta tenendo conto della materialità definita in fase di pianificazione);
- c) far predisporre su carta intestata della società una lettera di richiesta di informazioni ai clienti;
- d) accertare che le lettere siano firmate da persona con i necessari poteri di firma;
- e) Verificare a campione la correttezza degli indirizzi
- f) spedire le lettere (ed una eventuale seconda copia di sollecito)

47

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

Scelta del campione di clienti cui inviare la richiesta di conferma saldo:

Utilizzare un metodo di campionamento ripercorribile e considerare l'inclusione di:

- Clienti con i più rilevanti volumi di vendita/saldo credito più elevato;
- Effetti attivi;
- Saldi avere;
- Saldi zero o saldi di importo irrilevante (elementi di imprevedibilità anche ai fini del rischio di frode – ISA Italia 240).



**Attenzione:** ricordarsi di pianificare procedure di verifica del saldo clienti non coperto dalla procedura di conferma saldi, se significativo (cioè maggiore dell'overall).

48

### **Approfondimento verifiche di dettaglio**

#### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

Scelta della data di riferimento della lettera di circolarizzazione:

La data può essere:

- Coincidente con la data di chiusura del bilancio: si chiede al cliente di confermare il saldo risultante alla data di chiusura del bilancio nell'estratto conto allegato;
- Antecedente alla data di chiusura del bilancio: in questo caso è necessario svolgere il *bridging* ovvero una procedura che consente di riconciliare i saldi selezionati ai fini della procedura di conferma con i saldi dei medesimi clienti risultanti alla data di bilancio.

La riconciliazione deve essere supportata da verifiche sulle nuove fatture emesse dopo la data di conferma e sugli incassi ricevuti.

49

### **Approfondimento verifiche di dettaglio**

#### **Procedura di conferma dei saldi dei clienti (segue):**

Analisi delle risposte e procedure alternative:

- a) In caso di risposte concordanti, verificare la quadratura del saldo indicato nella lettera con il partitario definitivo riconciliato con la contabilità;
- b) In caso di risposte non concordanti, chiedere la riconciliazione delle risposte dalla società, verificare l'accuratezza matematica e la correttezza della riconciliazione e testare a campione gli importi in riconciliazione (fatture, incassi, note credito);
- c) In caso di mancata risposta, effettuare la procedura alternativa: per gli incassi successivi verificare con le contabili o e/c di banca l'incasso delle fatture presenti in estratto conto; per le fatture non incassate verificare gli ordini di vendita, le bolle di consegna, i documenti di spedizione o di collaudo.

50

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### Esempio di riconciliazione:

	Importi in €	
Saldo lettera di circolarizzazione 31/12	100	§
Importi registrati da società ma non da cliente	20	
- fattura n. XX emessa il 31/12	10	£
- fattura n. XY emessa il 31/12	10	£
Importi registrati da cliente ma non da società	30	
- disposizione di bonifico del 31/12	30	&
Risposta cliente al 31/12	50	/,C

**TM**

§ ok con partitario clienti al 31.12  
 £ ok con ordine, fattura, DDT del 31/12  
 & ok con incasso registrato dalla società a gennaio  
 / ok con risposta cliente  
 C Verifica accuratezza del calcolo

51

## LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

VERIFICA DELLA VALUTAZIONE: RICALCOLO DEL FONDO  
 SVALUTAZIONE - LE MODALITÀ DI CALCOLO

### Metodo analitico

- Analisi dei singoli crediti
- Stima di ulteriori perdite in base all'esperienza maturata

### Metodo sintetico

- Le perdite presunte su crediti si applicano overall con formule che tengono conto dell'anzianità etc.

### Metodo sintetico ad integrazione del metodo analitico

- Applicabile ai crediti di importo unitario non significativo o di un elevato frazionamento

52

## LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

### VERIFICA DELLA VALUTAZIONE: RICALCOLO DEL FONDO SVALUTAZIONE

Il ricalcolo consiste nell'effettuare le seguenti attività:

- ✓ analisi e valutazione delle **procedure utilizzate dall'azienda per valutare il rischio**;
- ✓ esame dell'anzianità dei crediti e individuazione delle % di svalutazione;
- ✓ esame dei **crediti in sofferenza**, circolarizzazione dei legali e individuazione delle % di svalutazione;
- ✓ esame delle **movimentazioni del fondo nei precedenti esercizi** (perdite su crediti degli esercizi precedenti);
- ✓ verifica dei fatti intervenuti dopo la data di chiusura;
- ✓ **rideterminazione del fondo** e confronto con il fondo svalutazione proposto dagli amministratori.

53

## L'AGEING LIST

- ✓ L'ageing list classifica tutto il partitario clienti in funzione delle scadenze nominali dei crediti
- ✓ La classificazione varia in ragione dei settori, della fase (sviluppo, maturità, crisi) congiunturale e di altre variabili ponderate dal revisore.
- ✓ All'esito si perviene a una scomposizione del totale clienti in cluster:
  - Crediti non scaduti
  - Crediti scaduti, distinti per tempo trascorso dalla scadenza

54

## I CREDITI IN CONTENZIOSO

- ✓ I crediti in contenzioso devono essere identificati e successivamente verificati
- ✓ La richiesta di **conferme esterne** si rivolge ai consulenti legali della società e indaga sulla natura del contenzioso e sulla probabilità di insolvenza
- ✓ All'esito, si procede alla stima della svalutazione dei crediti

55

## LA REVISIONE DEI CREDITI VERSO I CLIENTI

### VERIFICA DELLA COMPETENZA: TEST DI *CUT-OFF*

Il rispetto del **principio di competenza economica** richiede l'effettuazione delle seguenti attività:

- ✓ **analisi note credito** emesse nell'esercizio successivo per verificare l'esistenza del credito originario;
- ✓ **test di cut-off**: confronto ultimi (e primi) documenti di trasporto della merce con le relative fatture di vendita nonché con le registrazioni contabili per individuare l'esistenza di eventuali pre-fatturazioni (o mancata rilevazione di ricavi di competenza).

56

**Aspetti di attenzione:****PROCEDURE OBBLIGATORIE/RACCOMANDATE:**

- Analisi del rischio inerente, di controllo e di individuazione dell'area crediti verso clienti
- Analisi dei contratti significativi
- Richiesta di conferma dei saldi dei crediti verso clienti
- Cut off di magazzino
- Richiesta conferma alla società di factoring, se applicabile
- Richiesta conferma alle banche per conferma effetti, se applicabile
- EVENTI SUCCESSIVI
- ....

57

**Argomenti fondamentali**

- Caratteristiche dei crediti a seconda dell'origine, natura e scadenza
- Factoring pro soluto e pro solvendo: caratteristiche
- Factoring pro soluto e pro solvendo: contabilizzazione
- Fattori di rischio inerente dell'area crediti
- Verifiche di dettaglio area crediti a seconda delle asserzioni
- Cosa è una riconciliazione di una risposta non concordante alla procedura di circolarizzazione clienti?
- Quali sono le procedure obbligatorie/raccomandate sull'area crediti

58



## AGENDA - Debiti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

61

I **DEBITI** rappresentano obbligazioni a pagare una determinata somma di denaro ad una data stabilita.

• Hanno rilevanza per i debiti:

- a) l'origine
- b) la natura del creditore
- c) la scadenza
- d) l'esistenza di garanzie

62

**a) Origine dei debiti**

- a) debiti sorti in relazione a costi derivanti da operazioni di gestione caratteristica;
- b) debiti sorti per prestiti e finanziamenti ricevuti;
- c) debiti sorti per altre ragioni (es: debiti verso l'erario, dipendenti..)

**b) Natura del creditore**

- a) debiti verso soci per finanziamenti;
- b) debiti verso altri finanziatori;
- c) debiti verso fornitori (diversi dalle consociate) derivanti dall'attività ordinaria;
- d) debiti verso consociate (controllate, controllanti, collegate e consociate);
- e) debiti verso altri.

**c) Scadenza dei debiti**

- |                             |   |  |
|-----------------------------|---|--|
| a) a breve scadenza         |  | esigibilità entro l'esercizio successivo |
| b) a media o lunga scadenza |  | esigibilità oltre l'esercizio successivo |

63

**d) Garanzie**

I debiti possono essere:

- a) Assistiti da garanzie (reali o personali) – es mutuo ipotecario, pegno o fideiussione
- a) Senza garanzie

**Attenzione:**

I debiti sono iscritti in bilancio quando rischi, oneri e benefici connessi alla proprietà dei beni sono stati trasferiti dal fornitore all'acquirente.

I debiti relativi a prestazioni di servizi sono iscritti in bilancio quando il servizio è stato effettivamente reso ed esiste l'obbligazione dell'impresa verso la controparte.

64

## Contropartita di registrazione di un debito

La registrazione di un debito comporta la rilevazione in avere di un importo (cioè la rilevazione di un debito da luogo alla rilevazione di un passività). Ma qual è la contropartita in dare?

- *Es: acquisto di beni o di servizi*
- *Es: Ricevimento di un finanziamento*
- *Es: rilevazione stipendi a dipendenti*
- *Es: vendita di merce o servizi a un cliente*

65

## Contropartita di registrazione di un debito

La registrazione di un debito comporta la rilevazione in avere di un importo (cioè la rilevazione di un debito da luogo alla rilevazione di un passività). Ma qual è la contropartita in dare?

Debiti commerciali: in dare -> costi

- *Es: acquisto di beni o di servizi*

Debiti di finanziamento: in dare -> entrata di cassa/banca

- *Es: Ricevimento di un finanziamento*

Debiti vs dipendenti: in dare -> costo per salari e stipendi

- *Es: rilevazione stipendi a dipendenti*

Debiti vs Erario (es IVA): in dare -> Credito vs cliente

- *Es: vendita di merce o servizi a un cliente*

66

## Classificazione

### STATO PATRIMONIALE PASSIVO

D) DEBITI, CON SEPARATA INDICAZIONE PER CIACUNA VOCE, DEGLI IMPORTI ESIGIBILI OLTRE L'ESERCIZIO SUCCESSIVO

- 1) obbligazioni
- 2) obbligazioni convertibili
- 3) debiti verso soci per finanziamenti
- 4) debiti verso banche
- 5) debiti verso altri finanziatori
- 6) acconti
- 7) debiti verso fornitori
- 8) debiti rappresentati da titoli di credito
- 9) debiti verso imprese controllate
- 10) debiti verso imprese collegate
- 11) debiti verso controllanti
- 12) debiti tributari
- 13) debiti verso istituti di previdenza di sicurezza sociale
- 14) altri debiti



67

## Valutazione

I DEBITI VANNO ESPOSTI IN BILANCIO AL VALORE NOMINALE

- I DEBITI VERSO FORNITORI vanno rilevati al netto degli sconti commerciali (per resi o rettifiche di fatturazione)
- I debiti verso soci per finanziamenti, i debiti verso altri finanziatori e i debiti verso banche devono esprimere l'effettivo debito per capitale, interessi ed oneri accessori, maturati ed esigibili alla data di bilancio
- I mutui passivi vanno esposti in bilancio al loro valore nominale; gli oneri accessori per l'ottenimento dei mutui vanno differiti ed ammortizzati in base al periodo di durata del prestito (attenzione alle novità che si applicheranno dal 2016 e al cd «Costo ammortizzato»).
- I debiti tributari accolgono le passività per imposte certe e determinate, dovute in base al calcolo delle imposte o alla dichiarazione dei redditi.

68

## Valutazione (segue...)

- I debiti per imposte correnti devono essere iscritti al netto di acconti, ritenute d'acconto e crediti di imposta, tranne il caso in cui ne sia stato richiesto il rimborso; in questo caso gli importi chiesti a rimborso vanno iscritti tra i crediti alla voce C.II.4-bis.
- I debiti per imposte probabili o incerte nell'ammontare o nella data di sopravvenienza vanno iscritte alla voce B.2 Fondi per rischi ed oneri/Fondi per imposte anche differite.

69

## AGENDA - Debiti

Breve riepilogo sull'area

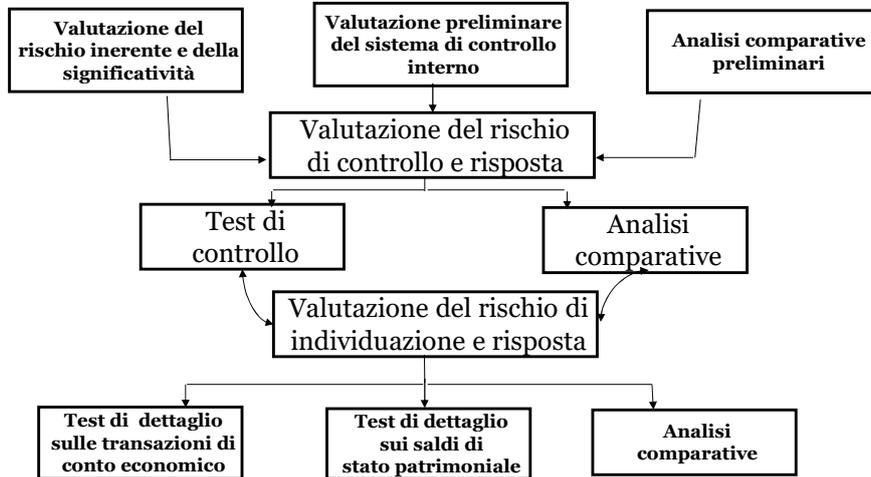
Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

70

### Pianificazione della revisione dell'area debiti verso fornitori



71

### Ipotesi di lavoro

Overall materiality (5%)	euro/000 1.400
Planning materiality (75%)	euro/000 1.000
SUD posting level (10%)	euro/000 140

<b>D) DEBITI</b>		
3. debiti verso banche entro 12 mesi	.....	.....
.....	.....	.....
6. debiti verso i fornitori entro 12 mesi	79.410	111.565
debiti verso i fornitori oltre 12 mesi	2.242	1.805
TOTALE DEBITI (D)	.....	.....
<b>E) RATEI E RISCONTI</b>		
.....	.....	.....
TOTALE PASSIVO	.....	.....

Debiti verso fornitori  
 Rischio inerente: MEDIO  
 Rischio di controllo: MEDIO  
 Rischio individuazione: MEDIO

### Esempio di **PROGRAMMA DI LAVORO**

(commentare insieme le procedure che possono essere selezionate nella nostra ipotesi di lavoro)

72

## Pianificazione della revisione dell'area debiti verso fornitori

### Analisi dei rischi

#### a) Rischio inerente

- Per rischio inerente si intende la suscettibilità di un saldo, di un conto o di una classe di operazione di essere inesatti e quindi generare singolarmente o aggregati ad altri saldi, conti o classi di operazioni inesattezze significative in bilancio.
- Questo rischio è indipendente dalla presenza o meno di adeguati controlli interni relativi ai conti o alle classi di operazioni.
- Esempi di fattori di rischio inerente dell'area debiti sono:

73

## Pianificazione della revisione dell'area debiti verso fornitori

Fattori di rischio	Errore potenziale
Numerosità elevata dei fornitori	Errori di contabilizzazione delle fatture a causa della elevata frammentazione della fatturazione (C, A, E, CO, CL)
Fornitori esteri rilevanti	Errori di conversione dei saldi (A, V)
Forniture complesse e/o articolate nel tempo	Errori determinazione avanzamento commesse e conseguente sottostima/sovrastima degli stanziamenti delle fatture da ricevere (C, E, CO, V)
Dipendenza commerciale da pochi fornitori	Le operazioni di acquisto possono essere influenzate da discontinuità nelle consegne (CO); aumento costi produzione con erosione margini e connesso rischio su riconoscimento ricavi (C, A, CO)
Mercato di approvvigionamento caratterizzato da volatilità dei prezzi	Errori nella determinazione dei costi di produzione (e valorizzazione prodotti di magazzino) (A, V)

74

## Pianificazione della revisione dell'area debiti verso fornitori

### b) Rischio di controllo

- Per rischio di controllo si intende il rischio che un errore contenuto in un'asserzione e che potrebbe essere significativo, non sia prevenuto, o individuato e corretto tempestivamente dal controllo interno dell'impresa.
- Il revisore deve considerare le direttive e procedure del sistema contabile e del sistema di controllo interno che influenzano direttamente la generazione dei dati di bilancio.
- E' necessario dunque rilevare e documentare la procedura relativa all'area debiti commerciali ed identificare i controlli esistenti al fine di valutare il livello del rischio di controllo e valutare se esistono controlli efficaci su cui fare affidamento.

75

## AGENDA - Debiti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

76

## Obiettivi di revisione dell'area debiti verso fornitori

- **ESISTENZA**
- I debiti esposti in bilancio derivano da beni o servizi realmente ricevuti. Tutti i pagamenti e le rettifiche effettivamente avvenuti sono rilevati (in diminuzione dei debiti esposti in bilancio).
- **COMPLETEZZA**
- Tutti gli acquisti di beni o servizi che originano debiti verso fornitori sono esposti in bilancio. I debiti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di pagamenti e rettifiche effettivamente avvenute.
- **ACCURATEZZA**
- L'ammontare delle operazioni da cui derivano i debiti esposti in bilancio è valorizzato e contabilizzato secondo processi di calcolo aritmetico corretti.
- **COMPETENZA**
- I debiti esposti in bilancio derivano da operazioni rilevate per competenza, entro la data di riferimento del bilancio.
- **VALUTAZIONE**
- I debiti sono stati valutati in conformità ai principi contabili statuiti, tenendo conto dei fattori che possono influire sul loro valore. E' rispettato il criterio di uniformità dei principi contabili, salvo deroghe ammissibili e giustificate.

77

## Obiettivi di revisione dell'area debiti verso fornitori

### **DIRITTI E OBBLIGHI**

I debiti esposti in bilancio rappresentano obbligazioni di pagamento giuridicamente valide nei confronti dei fornitori.

### **PRESENTAZIONE/CLASSIFICAZIONE E INFORMATIVA**

La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sui debiti verso fornitori. I debiti verso fornitori sono correttamente classificati.



Le procedure di revisione vengono pianificate nel programma di lavoro di dettaglio al fine di verificare il rispetto delle singole asserzioni

78

## Tipologie di procedure di revisione

A fronte del livello di rischio intrinseco e di controllo individuato, le procedure di revisione da svolgere possono essere distinte in 2 tipologie:

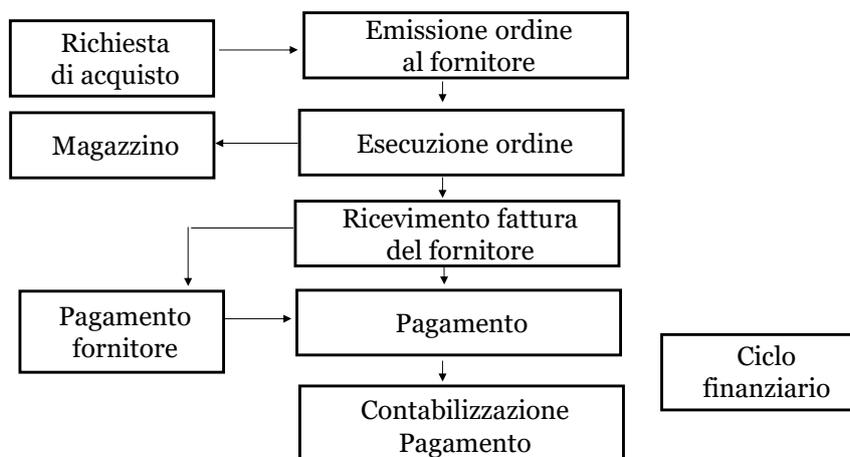
- 1) **Procedure di conformità:** comprensione e mappatura del ciclo attivo, valutazione dei controlli posti in essere dalla società, test di validità dell'efficacia operativa dei controlli

### **Procedure di validità**

- 1) Analisi comparative - Procedure analitiche
- 1) Verifiche di dettaglio con l'applicazione di metodi di campionamento.

79

## 1) Procedure di conformità: Mappatura del processo



80

## 1) Valutazione del sistema di controllo interno

- Per ogni fase del processo bisogna:
- Comprendere le attività che vengono svolte dalla società;
- Tra queste attività, identificare i **controlli chiave** a presidio dei rischi di errore.

FASE PROCESSO	RISCHIO	CONTROLLO CHIAVE
Emissione ordine	Acquisti registrati e non autorizzati; debiti non esistenti.	L'acquisto di merci e servizi è originato da richieste opportunamente autorizzate
Esecuzione ordine	Merci non corrispondenti all'ordine, merci difettose che potrebbero causare reclami, debiti verso fornitori non autorizzati.	Le merci ricevute sono adeguatamente contate e verificate
Ricevimento fattura	Merci non corrispondenti all'ordine, errori nelle fatture di acquisto.	Le fatture ricevute sono confrontate con l'ordine in merito alle quantità, prezzi e condizioni applicate

81

## 1) Valutazione del sistema di controllo interno (segue)

Fase processo	Rischio	Controllo Chiave
Contabilizzazione del pagamento	Doppi pagamenti, errori nelle registrazioni contabili	Tutte le operazioni di cassa e banca sono compravate da apposita documentazione; tali documenti sono controllati ed approvati prima della loro rilevazione contabile
Tutte	Documenti persi, registrazioni contabili non complete o errate	Gli ordini, le bolle, le fatture e i dati relativi ai pagamenti sono abbinati, le anomalie sono chiarite
Tutte	Inadeguatezza della sicurezza dei valori, possibilità di frodi, registrazioni contabili errate	La responsabilità per le funzioni di richiesta di merci e servizi e ricevimento sono separate dalla responsabilità per la tenuta della contabilità generale

82

## 2) Analisi comparative – Procedure analitiche

Da utilizzare sia nella fase di pianificazione del lavoro di revisione come **procedura di valutazione del rischio** al fine di ottenere una comprensione dell'impresa e del contesto in cui essa opera e sia come **procedure di validità** a copertura di rischi.

Per l'area debiti verso fornitori tali analisi consistono nel:

- considerare il settore di attività e confrontare le informazioni ottenute con quelle attese;
- spiegare i movimenti ed investigare tutte le relazioni inusuali o inattese tra gli ammontari dell'esercizio corrente, dell'anno precedente e del budget;
- calcolare gli indici di bilancio raffrontando i dati ottenuti con quelli medi del settore e dei concorrenti (turnover dei debiti, giorni medi pagamento);
- analizzare lo scadenziario dei saldi dei debiti verso fornitori;
- analizzare il trend delle note di credito ricevute, confrontando le stesse con gli acquisti.

83

## 3) Verifiche di dettaglio

- Nel definire il programma di lavoro è importante comprendere la relazione tra l'obiettivo (asserzione) e le procedure di revisione.
- Di seguito si riportano alcuni esempi:

### Obiettivo di revisione (asserzione)

### Procedure di revisione

#### Esistenza

- Effettuare la procedura di conferma dei saldi;
- Analizzare le risposte, effettuare la procedura alternativa per le richieste di conferma rimaste senza risposta ed effettuare il bridging (laddove applicabile);
- Verificare i contratti maggiormente significativi

#### Valutazione

- Valutare la conversione dei debiti verso fornitori in valuta estera;
- Valutare le perdite potenziali derivanti da impegni di acquisto.

84

### 3) Verifiche di dettaglio (segue)

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
Competenza	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Test cut off acquisti: Verificare che tutte le “entrate” di merci avvenute prima della chiusura dell’esercizio figurino tra gli acquisti e le relative quantità siano “caricate” a magazzino; il relativo debito deve essere registrato in contabilità e compreso nel saldo fornitori. Se la fattura non è ancora stata ricevuta, il ricevimento della merce in esame deve comparire tra gli stanziamenti per fatture da ricevere. Al contrario tutte le merci “entrate” nell’esercizio successivo non devono essere comprese tra le rimanenze di magazzino dell’esercizio in corso.</li> <li>➤ Effettuare analisi fatture da ricevere e test passività non registrate.</li> </ul>

85

### 3) Verifiche di dettaglio (segue)

Obiettivo di revisione (asserzione)	Procedure di revisione
Completezza e accuratezza	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificare che tutta la merce o i servizi ricevuti siano stati fatturati;</li> <li>➤ Verificare che tutti i pagamenti a fornitori siano identificati e registrati;</li> <li>➤ Verificare che tutti i pagamenti ai fornitori corrispondano all’effettiva uscita monetaria.</li> </ul>
Diritti e obblighi	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Esaminare la conformità dei prodotti a leggi e normative;</li> <li>➤ Esaminare nuovi accordi e contratti.</li> </ul>
Presentazione e informativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Verificare la classificazione dei debiti verso controllate e collegate (da separare, se fornitori);</li> <li>➤ Verificare la correttezza delle informazioni per la corretta esposizione in bilancio;</li> <li>➤ Verificare l’esistenza di debiti a medio-lungo termine.</li> </ul>

86

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### 1) Procedura di conferma dei saldi dei fornitori

Obiettivo primario della verifica: verificare l'esistenza del debito

Lavoro da svolgere:

- a) ottenere il partitario fornitori e verificare che il totale corrisponda al bilancio di verifica e al bilancio d'esercizio;
- b) selezionare i saldi da confermare documentando i criteri di selezione che devono assicurare la ripetibilità della selezione;
- c) far predisporre su carta intestata della società una lettera di richiesta di informazioni ai fornitori;
- d) accertare che le lettere siano firmate da chi ha i necessari poteri di firma;
- e) spedire le lettere.

**Ricordarsi che il revisore deve sempre mantenere il controllo su tutto il processo di conferma saldi**

87

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### Procedura di conferma dei saldi dei fornitori (segue)

Scelta del campione di fornitori cui inviare la richiesta di conferma saldo:

Utilizzare un metodo di campionamento ripercorribile e considerare l'inclusione di:

- Fornitori con i più rilevanti volumi di acquisto/saldo debito più elevato;
- Effetti passivi;
- Saldi dare;
- Saldi zero o saldi di importo irrilevante (elementi di imprevedibilità anche in ottica di ISA Italia 240 - frodi).



**Attenzione:** ricordarsi di pianificare procedure di verifica del saldo fornitori non coperto dalla procedura di conferma saldi, se significativo.

88

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### **Procedura di conferma dei saldi dei fornitori (segue)**

Scelta della data di riferimento della lettera di conferma saldi:

La data può essere:

- Coincidente con la data di chiusura del bilancio: si chiede al fornitore il saldo loro risultante alla data di chiusura del bilancio;
- Antecedente alla data di chiusura del bilancio: in questo caso è necessario svolgere il *bridging* ovvero una procedura che consente di riconciliare i saldi selezionati ai fini della procedura di conferma con i saldi dei medesimi fornitori risultanti alla data di bilancio.

La riconciliazione deve essere supportata da verifiche sulle nuove fatture pervenute dopo la data di conferma e sui pagamenti effettuati.

**Ricordarsi che ai fornitori non si allega l'e/c contabile recante il saldo come avviene invece per la circolarizzazione clienti.**

89

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### **Procedura di conferma dei saldi dei fornitori (segue)**

Analisi delle risposte e procedure alternative:

- a) In caso di risposte concordanti, verificare la quadratura del saldo indicato nella lettera con il partitario definitivo riconciliato con la contabilità;
- b) In caso di risposte non concordanti, chiedere la riconciliazione delle risposte dalla società, verificare l'accuratezza matematica e la correttezza della riconciliazione e testare a campione gli importi in riconciliazione (fatture, pagamenti, note credito)
- c) In caso di mancata risposta, effettuare la procedura alternativa: esaminare un campione di fatture che compongono il saldo oggetto della richiesta di conferma (Contratto, fattura originale, ordine, bolla); per i pagamenti effettuati esaminare la contabile banca accertando la corrispondenza tra il beneficiario del pagamento e il fornitore.

90

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### Esempio di riconciliazione:

	Importi in €	
Saldo partitario al 31/12	100	§
Importi registrati da società ma non da fornitore	10	
- <i>disposizione di bonifico del 31/12</i>	10	£
Importi registrati da fornitore ma non da società	50	
- <i>fattura n. XX emessa il 31/12</i>	30	&
- <i>fattura n. XY emessa il 31/12</i>	20	&
Risposta fornitore al 31/12	160	/,C

TM

§ ok con partitario fornitori al 31.12  
 £ ok con disposizione di bonifico e contabile banca del 31/12  
 & ok con fatture e DDT del 31/12. Verifiche entrate merci del 31/12 e verificato accantonamento costi tra fatture da ricevere  
 / ok con risposta cliente  
 C Verifica accuratezza del calcolo

91

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### 2) Analisi dello stanziamento per fatture da ricevere

Obiettivo primario della verifica: verificare la completezza e accuratezza dello stanziamento dei debiti per fatture da ricevere

Asserzioni coperte: completezza, accuratezza, competenza, valutazione

Lavoro da svolgere:

- Ottenere la scheda contabile o il dettaglio dello stanziamento dei debiti per fatture da ricevere;
- Selezionare un campione di registrazioni;
- Ottenere i dettagli e la documentazione di supporto allo stanziamento (contratto, ordine, bolla e carico in magazzino);
- In caso di stime, ottenere il calcolo della stima della società;
- Verificare la competenza dello stanziamento effettuato;

92

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### Analisi dello stanziamento per fatture da ricevere

- f) Effettuare il test passività non registrate (vedi punto 3 seguente) - Verificare le eventuali fatture pervenute dopo il 31 dicembre ma prima dell'approvazione del bilancio e confrontarle con i costi/debiti stanziati;
- g) Verificare corretta imputazione contabile degli stanziamenti;
- h) Verificare la corretta chiusura degli stanziamenti dell'esercizio precedente o il permanere dei requisiti per lo stanziamento.

**Attenzione:** ricordarsi di pianificare procedure di verifica del saldo debiti per fatture da ricevere non coperto dalla procedura di analisi campionaria sopra descritta, se significativo.

93

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### 3) Test passività non registrate

Obiettivo primario della verifica: verificare la completezza dello stanziamento dei debiti per fatture da ricevere

Asserzioni coperte: completezza, accuratezza, competenza, valutazione

Lavoro da svolgere:

- a) Ottenere il dettaglio delle registrazioni di fatture passive effettuate dopo la chiusura dell'esercizio (da gennaio a marzo) o copia delle ultime fatture pervenute e non ancora registrate;
- b) Selezionare un campione di registrazioni;
- c) Per le fatture di competenza dell'esercizio soggetto a revisione verificare il corretto stanziamento tra le fatture da ricevere;
- d) Per le fatture di competenza dell'esercizio successivo verificare l'esclusione dallo stanziamento per fatture da ricevere;

94

## Approfondimento verifiche di dettaglio

### Test passività non registrate

- e) Verificare corretta imputazione contabile dei costi/debiti di competenza;
- f) Verificare che non vi siano duplicazioni negli stanziamenti di competenza.

95

## AGENDA - Debiti

Breve riepilogo sull'area

Pianificazione dell'area Crediti

Obiettivi di revisione

Programma di lavoro

96

### **Aspetti di attenzione**

#### **PROCEDURE OBBLIGATORIE/RACCOMANDATE**

- Analisi del rischio inerente, di controllo e di individuazione dell'area debiti verso fornitori;
- Analisi dei contratti significativi;
- Richiesta di conferma dei saldi dei debiti verso fornitori
- Cut off di magazzino (cd cut off acquisti);
- Effettuare analisi delle fatture da ricevere e test passività non registrate;
- Tempi di pagamento;
- ....

97

### **Argomenti fondamentali**

- Caratteristiche dei debiti a seconda dell'origine, natura e scadenza
- Fattori di rischio inerente dell'area fornitori
- Verifiche di dettaglio area fornitori a seconda delle asserzioni
- Cosa è una riconciliazione di una risposta non concordante alla procedura di circolarizzazione fornitori?
- Quali sono le procedure obbligatorie/raccomandate sull'area fornitori?

98





Viterbo

Ordine dei  
Dottori  
Commercialisti e degli  
Esperti  
Contabili

*Grazie*