

Circolare n. 12 del 14 marzo 2025

OIC 34 - I NUOVI CRITERI DI RILEVAZIONE DEI RICAVI NEL BILANCIO 2024

Riferimenti:

- **Principio contabile OIC n. 34**

Tra le novità del bilancio 2024 spicca quella relativa al nuovo principio contabile sui ricavi OIC34, in vigore dal 1/01/2024, che disciplina i criteri per la rilevazione e la valutazione dei ricavi, nonché le informazioni da presentare nella Nota integrativa.

Il principio attribuisce centralità all'interpretazione del rapporto contrattuale da cui origina il ricavo, per determinarne la corretta collocazione in bilancio.

Al momento della rilevazione iniziale dei ricavi, in particolare, è necessario procedere con l'analisi del contratto di vendita al fine di stabilire quali sono le unità elementari di contabilizzazione (“UEC”).



consulenza tributaria
e aziendale

Via I. Alpi 4 – 46100 Mantova Via Beltrame 22 – 37067 Valeggio Sul Mincio (VR)
T +39 0376 323177 F +39 0376 323179 info@saconsultingsrl.it www.saconsultingsrl.it

Dal 2024 trova prima applicazione il principio contabile Oic 34, che disciplina i criteri di rilevazione e valutazione dei ricavi, nonché le informazioni da fornire in Nota integrativa.

Decorrenza: il nuovo principio contabile si applica ai bilanci relativi agli esercizi aventi **inizio a partire dal 1° gennaio 2024 o data successiva**:

Durata esercizio (esempi)	Applicazione OIC34
1/01/2024 – 31/12/2024	Sì
1/07/2023 – 30/06/2024	No
1/04/2024 – 31/03/2025	Sì
1/12/2023 – 30/11/2024	No
1/10/2024 – 30/09/2025	Sì



AMBITO DI APPLICAZIONE: il principio Oic 34 si applica

- a qualsiasi transazione che comporta l'iscrizione di ricavi derivanti dalla vendita di beni e dalla prestazione di servizi, indipendentemente dalla loro classificazione a conto economico (voce A1 o A5)
- **con esclusione**, tuttavia, dei ricavi che derivano da:
 - ✓ lavori in corso su ordinazione
 - ✓ affitti attivi
 - ✓ cessioni d'azienda
 - ✓ ristorni e transazioni che non hanno finalità di compravendita.

LE FASI RELATIVE ALLA RILEVAZIONE CONTABILE DEI RICAVI

Nella trattazione che segue ci si sofferma sulle fasi di rilevazione contabile dei ricavi:

1	<p>Trasferimento sostanziale dei rischi e benefici</p> <p>Il parametro di riferimento è costituito dal trasferimento dei rischi e dei benefici.</p> <p>Rischi: il rischio va valutato considerando di:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ fattori qualitativi (es. valutazione delle specifiche clausole contrattuali)▪ fattori quantitativi (es. esperienza storica), tenendo conto della discrezionalità tecnica del redattore del bilancio. <p> Rischi di perdita del credito: non rientrano tra i rischi indicati nell'OIC 34. A tal fine, va fatto riferimento a quanto stabilito dall'OIC 15 ("Crediti")</p> <p>Benefici: sono intesi come i possibili flussi di cassa che si possono ottenere direttamente o indirettamente dal bene. In sostanza, il compratore<ul style="list-style-type: none">✓ ha la capacità di decidere dell'uso del bene (es: può rivenderli, concederli in affitto, utilizzarli per la produzione, ecc.)✓ ha il diritto di ottenere i relativi benefici in via definitiva.</p>
---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



consulenza tributaria
e aziendale

Via I. Alpi 4 – 46100 Mantova Via Beltrame 22 – 37067 Valeggio Sul Mincio (VR)
T +39 0376 323177 F +39 0376 323179 info@saconsultingsrl.it www.saconsultingsrl.it

		<p>Tale fase va seguita in applicazione del principio di segmentazione e allocazione del prezzo complessivo. La segmentazione del contratto è necessaria quando, da un contratto unico con corrispettivo globale, derivano più diritti e obbligazioni che devono essere contabilizzati separatamente.</p> <p>L'identificazione delle unità elementari diventa rilevante quando le diverse prestazioni previste dal contratto hanno modalità e tempi di esecuzione differenti. In tal caso occorre allocare il prezzo complessivo a ciascuna UEC identificata. Questo garantisce una corretta rappresentazione dei ricavi nei bilanci.</p> <p>Si noti che se tutte le prestazioni vengono effettuate nello stesso esercizio, la segmentazione non è necessaria.</p>																					
2	Valorizzazione singole unità elementari di contabilizzazione (UEC)	<p>Esempio 1</p> <p>Il concessionario Alfa conclude la vendita di un'autovettura per un importo pari a €. 33.000. L'importo pattuito contrattualmente include anche 5 tagliandi gratuiti da fruire per i primi 5 anni, ma non individua in modo puntuale il valore attribuito agli stessi. Alfa procede con l'analisi contrattuale ed individua 2 UEC:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. vendita del bene, 2. prestazione del servizio (5 tagliandi). <p>In mancanza di una esplicita previsione contrattuale, i tagliandi vengono valorizzati sulla base del listino prezzi della società (es. 600 euro per ciascun tagliando). Pertanto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - il valore complessivo dei tagliandi sarà pari a $600 \times 5 = €. 3.000$ - il valore dell'autovettura sarà pari a €. 30.000 <p>La società rileva il ricavo relativo alla vendita dell'autovettura per un importo pari € 30.000, al momento del trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici, ossia alla consegna del bene al cliente.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; width: 60%;">31.12.202X</th> <th style="text-align: center;">Dare</th> <th style="text-align: center;">Avere</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: left;">A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni</td> <td style="text-align: right;">30.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">C) IV Disponibilità liquide</td> <td style="text-align: right;">33.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">E) Risconto passivo</td> <td style="text-align: right;">3.000</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Per quanto riguarda i tagliandi (servizio), invece, Alfa rileva i ricavi negli esercizi in cui effettuerà i tagliandi:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; width: 60%;">31.12.202X + 1/2/3/4/5</th> <th style="text-align: center;">Dare</th> <th style="text-align: center;">Avere</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: left;">A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni</td> <td style="text-align: right;">600</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">E) Risconto passivo</td> <td style="text-align: right;">600</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	31.12.202X	Dare	Avere	A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	30.000		C) IV Disponibilità liquide	33.000		E) Risconto passivo	3.000		31.12.202X + 1/2/3/4/5	Dare	Avere	A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	600		E) Risconto passivo	600	
31.12.202X	Dare	Avere																					
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	30.000																						
C) IV Disponibilità liquide	33.000																						
E) Risconto passivo	3.000																						
31.12.202X + 1/2/3/4/5	Dare	Avere																					
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	600																						
E) Risconto passivo	600																						
3	Determinazione della competenza economica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendita di beni: la competenza si realizza nel momento in cui i rischi e i benefici sono sostanzialmente trasferiti, di solito al momento della consegna del bene. ▪ Prestazione di servizi: I ricavi possono essere riconosciuti: <ul style="list-style-type: none"> ✓ durante l'avanzamento dei lavori, a condizione che: <ul style="list-style-type: none"> - l'accordo tra le parti preveda che il diritto al compenso maturi progressivamente - l'importo dei ricavi possa essere misurato in modo attendibile. ✓ al completamento definitivo del servizio, se non è possibile applicare il criterio dello stato di avanzamento. <p>Esempio 2</p> <p>La società Beta stipula il 1/03/2024 un contratto per la vendita di un macchinario e dei connessi prezzi di ricambio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prezzo vendita macchinario: €. 30.000 ▪ Prezzo ricambi: €. 5.000 																					



		Il macchinario viene consegnato il 10/04/2024 mentre i relativi ricambi sono conservati presso il venditore. Nel 2024 i rischi e benefici risultano trasferiti al compratore (resta fuori solo l'eventualità remota del furto): pertanto i ricavi rilevati in bilancio sono pari a €. 35.000
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LE FATTISPECIE PIÙ RILEVANTI

Tra le fattispecie in cui, nella prassi professionale, il nuovo principio inciderà in modo significativo nella rilevazione dei ricavi figurano:

- le vendite **con garanzia**, distinguendo tra le garanzie di legge e le garanzie facoltative
 - le vendite **con diritto di reso**
- analizzate di seguito.



VENDITE CON GARANZIE

Tra le situazioni che possono comportare **dubbi interpretativi** nell'ambito delle operazioni di scambio commerciale spiccano quelle relative alle **garanzie offerte dal venditore al cliente**.

Nel dettaglio, le vendite con garanzia possono essere suddivise in due gruppi:

Garanzia di assistenz a prevista per legge	<p>La garanzia:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ non è separata dal bene ✓ è trattata come se non fosse un UEC distinta ✓ la società rileva il ricavo per l'intera vendita ✓ e valuta l'iscrizione di un fondo per rischi e oneri futuri, valutato al costo di sostituzione e/o riparazione stimato dalla società sulla base delle previsioni contenute nell'OIC 31 "fondi per rischi e oneri e trattamento di fine rapporto" 																			
	<p>Esempio 3</p> <p>Una società stipula nel 2024 un contratto che prevede la vendita di 100 elettrodomestici per un valore unitario di €. 200 (complessivi €. 20.000). Il costo unitario del bene è pari a €. 147. I beni sono stati consegnati nell'anno: da tale momento si sono trasferiti i relativi rischi/benefici, posto che il cliente può disporre liberamente dei beni.</p> <p>La società, per disposizione di legge, concede al cliente la possibilità di assistenza gratuita per i primi due anni successivi alla vendita.</p> <p>La società procede con l'analisi contrattuale e, ai sensi del par. 16 dell'OIC 34, individua una sola unità elementare circa la fornitura di beni, rilevando il relativo ricavo al momento della consegna.</p> <p>La presenza della garanzia incide tuttavia nell'ambito dei rischi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ l'impresa stima, in base a dati storici, che le richieste di assistenza sui prodotti si dovrebbero realizzare nel 10% delle unità vendute ($100 \times 10\% = 10$ unità) ▪ a fronte dei ricavi occorre pertanto contrapporre un costo di sostituzione o di riparazione pari a €. 147 ciascuno, per un totale di €. 1.470. <p>Di seguito si riportano le scritture (per semplicità senza considerare l'effetto fiscale):</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: right;"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">31.12.202X</th> <th style="text-align: right;">Dare</th> <th style="text-align: right;">Avere</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A) 1)</td> <td>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</td> <td style="text-align: right;">20.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>C) IV</td> <td>Disponibilità liquide</td> <td style="text-align: right;">20.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>B13</td> <td>Accantonamento a fondi rischi e oneri</td> <td style="text-align: right;">1.470</td> <td></td> </tr> <tr> <td>B)</td> <td>Fondo per rischi e Oneri</td> <td style="text-align: right;">1.470</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	31.12.202X		Dare	Avere	A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	20.000		C) IV	Disponibilità liquide	20.000		B13	Accantonamento a fondi rischi e oneri	1.470		B)	Fondo per rischi e Oneri	1.470
31.12.202X		Dare	Avere																	
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni	20.000																		
C) IV	Disponibilità liquide	20.000																		
B13	Accantonamento a fondi rischi e oneri	1.470																		
B)	Fondo per rischi e Oneri	1.470																		



Eventuali altre garanzie	<p>In tal caso trovano applicazione i paragrafi 16 – 18 dell’OIC 34 (individuazione delle “UEC” contabilizzazione come ricavo separato).</p> <p>Le garanzie diverse da quella di legge (es: estensione della garanzia a più di 2 anni per i beni nuovi; garanzia facoltativa sui beni usati), sono infatti UEC da contabilizzare come un ricavo separato.</p> <p>Esempio 4</p> <p>Una società che produce e vende computer, in data 31.12.202X stipula la vendita di un PC, consegnato in pari data, per un prezzo di €. 3.200, concedendo al cliente la possibilità di beneficiare dell’assistenza gratuita per 2 anni.</p> <p>La società procedere all’analisi contrattuale e identifica due unità elementari di contabilizzazione:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. fornitura del bene 2. assistenza gratuita. <p>Trasferimento di rischi e benefici:</p> <p>Per il computer, i rischi e i benefici sono considerati trasferiti al momento della consegna. Per l’assistenza, i rischi e i benefici non sono trasferiti immediatamente e viene trattata come un’unità separata.</p> <p>Allocazione del prezzo: L’azienda distribuisce il prezzo complessivo (3.200 €) tra le due componenti considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - €. 3.000 (prezzo di listino) per il computer. - €. 700 (prezzo di listino) per l’assistenza, - tenendo conto di uno sconto隐含的 complessivo di €. 500 (il prezzo abituale dell’offerta in bundle). <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">Prodotto</th><th style="background-color: #d9e1f2;">Prezzo</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fornitura bene</td><td>€. 2.594,60 (3.000 : 3.700 x 3.200)</td></tr> <tr> <td>Assistenza aggiuntiva</td><td>€. 605,40 (700 : 3.700 x 3.200)</td></tr> </tbody> </table> <p>I ricavi relativi alla fornitura di beni vengono rilevati al momento della consegna. Diversamente, i ricavi relativi all’assistenza sono rilevati pro-rata nei due anni successivi.</p> <p>Contabilizzazione</p> <p><u>Vendita del bene</u></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Credito vs cliente</td><td>a</td><td>Ricavi di vendita 2.594,60 €</td></tr> </table> <p><u>Prestazione di servizi</u></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Credito vs cliente</td><td>a</td><td>Ricavi per servizi 605,40 €</td></tr> </table> <p><u>Storno della quota relativa ai servizi per assistenza di competenza di esercizi futuri</u> (l’assistenza è garantita per 2 anni)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Ricavi per servizi</td><td>a</td><td>Risconti passivi 302,70 €</td></tr> </table>	Prodotto	Prezzo	Fornitura bene	€. 2.594,60 (3.000 : 3.700 x 3.200)	Assistenza aggiuntiva	€. 605,40 (700 : 3.700 x 3.200)	Credito vs cliente	a	Ricavi di vendita 2.594,60 €	Credito vs cliente	a	Ricavi per servizi 605,40 €	Ricavi per servizi	a	Risconti passivi 302,70 €
Prodotto	Prezzo															
Fornitura bene	€. 2.594,60 (3.000 : 3.700 x 3.200)															
Assistenza aggiuntiva	€. 605,40 (700 : 3.700 x 3.200)															
Credito vs cliente	a	Ricavi di vendita 2.594,60 €														
Credito vs cliente	a	Ricavi per servizi 605,40 €														
Ricavi per servizi	a	Risconti passivi 302,70 €														

VENDITE CON DIRITTO DI RESO

Una ulteriore tipologia di operazione che può comportare significative incertezze sotto il profilo fiscale riguarda le vendite per le quali il venditore **concede al cliente il diritto di reso**.



N.B.: si fa riferimento:

- al **diritto del cliente di restituire un bene funzionante** a fronte del rimborso dell’importo pagato
- ben diverso dal diritto “di garanzia” (nel quale l’acquirente ha diritto alla sola riparazione/sostituzione di un bene non funzionante, non all’annullamento della vendita).

Tra le fattispecie più frequenti, le **vendite “online”** (dove, cioè, l’acquirente non può visionare fisicamente il bene) fruiscono del diritto al reso entro 15 giorni dall’acquisto.

In tal caso l’OIC non differenzia, come visto per le garanzie, tra

- il diritto applicabile ex lege (es: nelle vendite on-line)
- e il diritto concesso in via contrattuale (es: delitto di reso esteso oltre i termini di legge).



consulenza tributaria
e aziendale

Via I. Alpi 4 – 46100 Mantova Via Beltrame 22 – 37067 Valeggio Sul Mincio (VR)
T +39 0375 323177 F +39 0376 323179 info@saconsultingsrl.it www.saconsultingsrl.it

Si consideri il seguente esempio, sempre tratto dall'OIC 34.

Esempio 5

Una società, che opera nel campo dell'abbigliamento, nel corso del 2024 consegue ricavi pari a €. 50.000 dalla vendita di 500 pz al prezzo di €. 100 cadauno.

Tra le condizioni contrattuali emerge il diritto di reso, posto in capo al cliente per fini promozionali, entro 120 gg.: il costo medio unitario dei capi è stimato in €. 70.

La società analizza il contratto per identificare le singole componenti, ma in questo caso si individua una **sola unità contabile**, ovvero la fornitura dei beni. Il ricavo viene riconosciuto nel momento in cui avviene il trasferimento sostanziale dei rischi e benefici legati ai beni.

Al 31/12/2024 la società stima reso futuri nel 5% delle unità vendute, pari a 25 unità; pertanto:

- il minor ricavo 2024 stimato è pari a 25 pz x €. 100 = €. 2.500
- le maggiori rimanenze attese sono pari a 25 pz x €. 70 = €. 1.750

Di seguito si riportano le scritture:

		31.12.202X	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni			50.000
C) IV	Disponibilità liquide		25.000	
C) II 1)	Crediti verso clienti		25.000	

		31.12.202X	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni		2.500	
B)	Fondo per Rischi e Oneri			2.500

Inoltre, il costo del bene che sarà oggetto di reso viene iscritto in una voce separata delle rimanenze al valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino (€.1.750 come sopra evidenziato = 70 x 25) in contropartita alla variazione di magazzino.

		31.12.202X	Dare	Avere
C) I 6)	Attività per resi attesi		1.750	
A) 2)	Variazione delle rimanenze			1.750

Lo studio resta a disposizione per qualsiasi chiarimento.

Distinti saluti.

Mantova, li 14 marzo 2025

Studio di Consulenza Tributaria e Aziendale
Cressoni - Ghizzi – Zeni
(dott. Massimiliano Ghizzi)



consulenza tributaria
e aziendale

Via I. Alpi 4 – 46100 Mantova Via Beltrame 22 – 37067 Valeggio Sul Mincio (VR)
T +39 0375 323177 F +39 0376 323179 info@saconsultingsrl.it www.saconsultingsrl.it