



OIC34

Nuovo standard OIC 34 *Ricavi e
tematiche applicative*

Novembre 2023

mazars

OIC34

Quadro introduttivo del principio

Il 19 aprile 2023 è stato pubblicato il principio OIC 34 *Ricavi*, applicabile dal 1° gennaio 2024.
Qual è la genesi che ha condotto all'esigenza di uno specifico standard relativo ai ricavi?

OIC34: La storia



Chi è interessato?

Il principio OIC 34 è applicabile alle Società che redigono il bilancio in base al Codice Civile

Si applica ai ricavi nella voce A1 – Ricavi delle vendite e delle prestazioni del conto economico ai sensi dell'articolo 2425 del codice civile e alle transazioni che, ai sensi dell'OIC 12, sono classificate nella voce A5 – Altri ricavi

Sono escluse le transazioni che non hanno finalità commerciali e/o di compravendita e le cessioni di azienda, i fitti attivi e i ristoranti

Sono esclusi i ricavi da lavori in corso su ordinazione, rimane applicabile l'OIC 23 - Lavori in corso su ordinazione (peraltro tale principio è interessato da emendamenti conseguenti alla pubblicazione di OIC 34)

OIC34

Quadro introduttivo del principio

L'OIC 34 fornisce una nuova definizione dei ricavi per la vendita di beni e di servizi, illustrata nelle seguenti tavole di confronto tra l'OIC 15 e il nuovo standard:

Vendita beni

OIC 15

Ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

- il processo produttivo dei beni è stato completato; e
- si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici.

OIC 34

Ricavi derivanti dalla vendita di beni sono rilevati quando:

- è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici e
- l'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile;

Il trasferimento sostanziale dei benefici avviene quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva. I benefici sono intesi come i possibili flussi di cassa che si possono ottenere direttamente o indirettamente dal bene.

Alcuni esempi:

1. l'uso del bene per la produzione di altri beni o per la prestazione di servizi;
2. l'uso del bene per aumentare il valore di altri beni;
3. l'uso del bene per estinguere passività o ridurre oneri; oppure
4. la vendita o lo scambio dei beni.

Ricavi per servizi

OIC 15

I crediti originati da ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in base al principio della competenza quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata.

OIC 34

Il ricavo per servizi va contabilizzato a conto economico in base allo stato di avanzamento se:

- l'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo matura via via che la prestazione è eseguita, e
- l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente

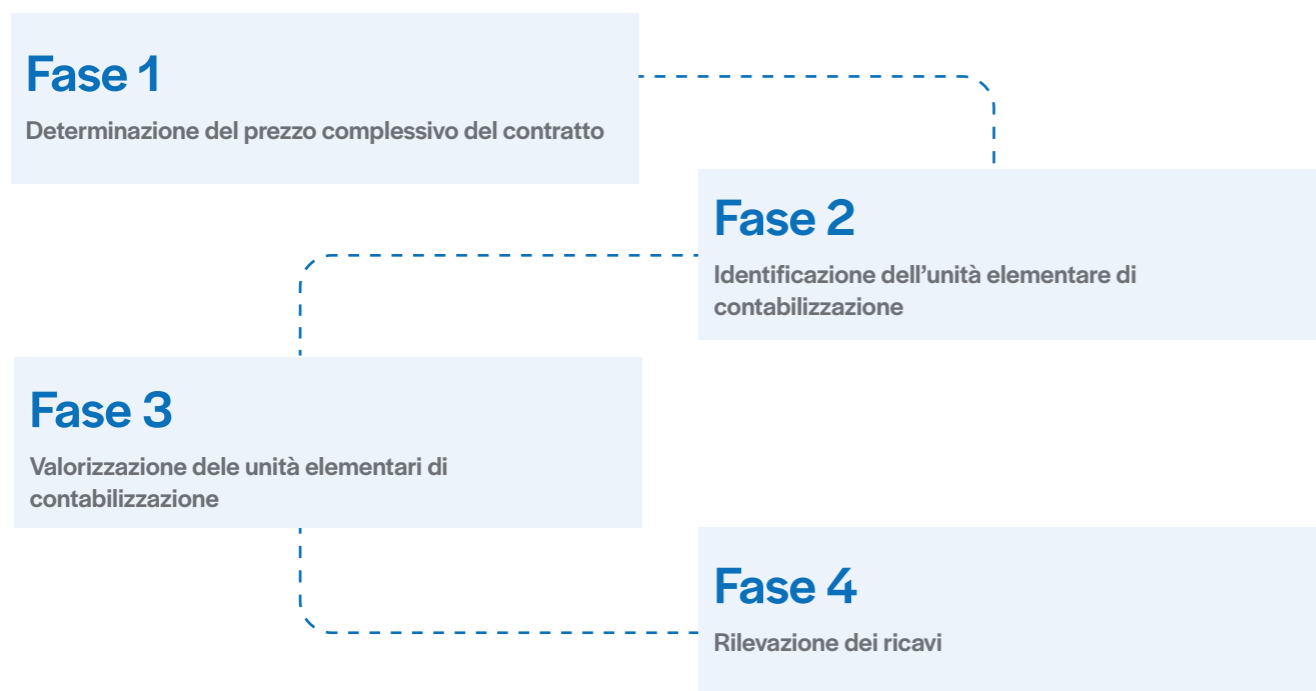
Avanzamento sulla base di driver (ore consuntive/ ore stimate totali, costi consuntivi/costi stimati totali, servizi effettuati/servizi totali contrattuali).

Altrimenti, va contabilizzato al completamento del servizio.

OIC34

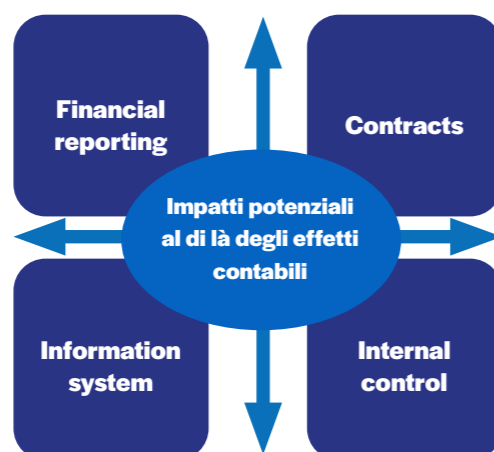
Focus e novità del principio

La principale novità riguarda le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi



Il principale impatto è sui contratti "complessi"

Contratti che prevedono che a fronte di un unico corrispettivo contrattuale la società debba effettuare più prestazioni che verranno svolte in esercizi futuri conseguendo un'elevata marginalità.



I fattori chiave dell' OIC 34 sono rappresentati da:

	<p>Nuovo framework contabile per i ricavi, sostituisce i riferimenti contenuti nel principio contabile OIC 15 (crediti)</p>
	<p>Ambito di applicazione: ricavi da transazioni con finalità commerciale e/o compravendita</p>
	<p>Separazione diverse prestazioni incluse in un contratto ai fini della loro contabilizzazione</p>

Ulteriori considerazioni

- Combinazione dei contratti
- Trasferimento sostanziale dei rischi e benefici
- Rischio di reso
- Stima delle componenti variabili del prezzo (performance bonus / penali, prezzo decrescente all'aumentare delle quantità vendute, sconti, abbuoni, etc.)
- Allocazione dello sconto commerciale
- Componenti finanziarie
- Importi pagabili ai clienti: riducono il prezzo di vendita a meno che non siano riferiti a beni o servizi acquistati dal cliente, e quindi a prestazioni ricevute, da contabilizzarsi come costo.
- Ruolo di «principal» o «agent»
- Bill and hold
- Modifiche contrattuali
- Accordi di licenza

Disclosure

- la metodologia utilizzata per la determinazione del prezzo complessivo del contratto in presenza di corrispettivi variabili. Nel caso di attualizzazione del prezzo complessivo si forniscono informazioni sul tasso di mercato utilizzato
- il metodo utilizzato per l'allocazione del prezzo complessivo del contratto alle singole unità elementari di contabilizzazione;
- la metodologia utilizzata ai per determinare lo stato di avanzamento in caso di prestazioni di servizi.



OIC34

Focus e novità del principio

Processo di transizione

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi prevedono una fase di valutazione ed identificazione della metodologia per la gestione della transizione dall'OIC 15 all'OIC 34

Eventuali effetti derivanti dall'applicazione del presente principio contabile sono rilevati secondo le previsioni dell'OIC 29 "Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzioni di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio" per i cambiamenti di principi contabili.

In tal caso, la società può decidere di **non rettificare** i dati comparativi e rettificare il saldo d'apertura del patrimonio netto dell'esercizio in corso.

È inoltre consentita l'applicazione **prospettica**. In tal caso, le disposizioni del presente principio si applicano solo ai contratti di vendita che vengono stipulati a partire dall'inizio del primo esercizio di applicazione del presente principio contabile.

La scelta delle metodologie che non prevedono una rettifica dei dati del bilancio precedente potrebbe comportare una non comparabilità dei medesimi dati e pertanto una difficile lettura e comprensione del bilancio 2024.



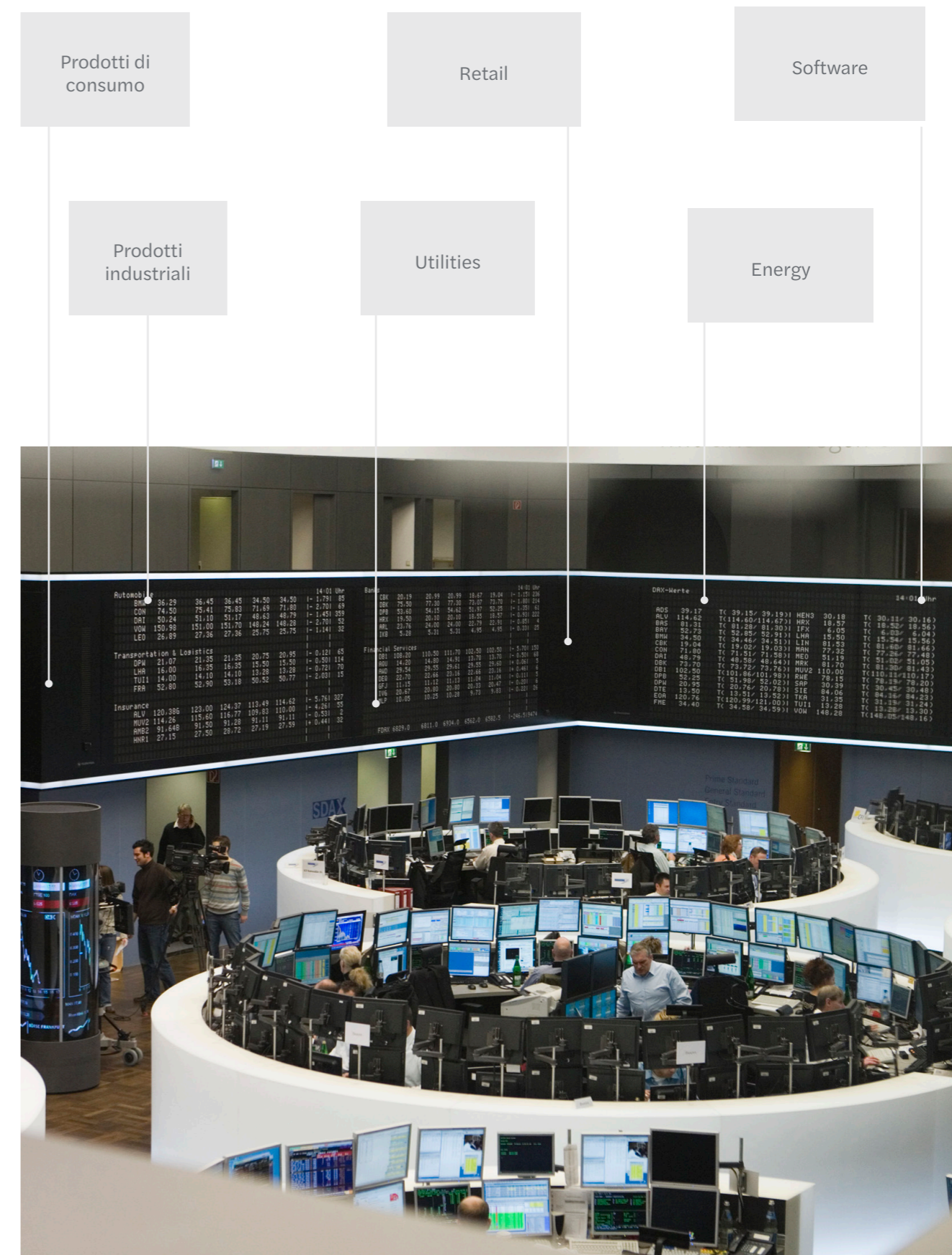
Impatto del principio OIC 34 su diversi settori

L'applicazione del principio OIC 34 può avere un impatto rilevante, che dipende anche dal settore in cui opera la società.

Di seguito, una breve introduzione ai settori che possono essere maggiormente influenzati da questo principio: Prodotti di consumo, Retail, Prodotti industriali, Utilities, Energy e Software.

Ogni settore reagirà in modo diverso all'applicazione di questa politica, che potrebbe portare a cambiamenti significativi nelle regolamentazioni, nei mercati e nelle dinamiche aziendali.

Il nuovo principio OIC 34 e settori potenzialmente rilevanti
I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del principio OIC sono di seguito rappresentati:



Il nuovo principio OIC 34 e settori potenzialmente rilevanti I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del principio OIC sono di seguito rappresentati:

Prodotti di consumo

- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno,...
- Pagamenti fatti a distributori (per listing, slotting fees): pagamenti per servizi ricevuti a fronte di unità elementari o sconto su prezzo di vendita?
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso
- Consegne in conto vendita ai distributori: tempistica del trasferimento rischi benefici
- Accordi di bill and hold: identificazione della performance obligation separata per servizio di custodia
- Opzione per acquisto di beni/servizi aggiuntivi: piani di fidelizzazione alla clientela, diritti di rinnovo, ...
- Accordi di licenza: licenza marchi, franchising: è diritto d'uso (contabilizzazione at a point in time) o diritto d'accesso (contabilizzazione over time)?
- Accordi di riacquisto

Retail

- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno, ecc.
- Opzione per acquisto di beni/servizi aggiuntivi: il cliente ha un material right? (piani di fidelizzazione alla clientela, diritti di rinnovo,...)
- Ruolo di «principal» o «agent»
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso
- Importi incassati dai fornitori (per listing, slotting fees): pagamenti per servizi forniti a fronte di unità elementari o sconto su prezzo di acquisto dei prodotti
- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno, ecc.

Prodotti industriali

- Identificazione del contratto (combinazione di contratti/modifiche contrattuali)
- Capitalizzazione costi da contratto

- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, penali, performance bonus, componente finanziaria, ecc.
- Ricavi «over time» o «at a point in time»
- Identificazione e «messa a terra» della metodologia per misurare il ricavo «over time»
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso

Utilities

- Identificazione del contratto (combinazione di contratti vs singolo contratto)
- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (es: contratti per vendita combinata gas ed energia elettrica)
- Stima dei corrispettivi variabili: tariffe che variano in base ai volumi consumati o all'orario di utilizzo
- Capitalizzazione costi da contratto
- Upfront fees per contributi da cliente
- Modifiche contrattuali

Energy

- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (vendita energia e trasporto energia)
- Capitalizzazione costi da contratto
- Stima dei corrispettivi variabili: prezzi che sono condizionati ad eventi futuri incerti
- Contratti di vendita a lungo termine (componente finanziaria)
- Accordi di «take or pay»: rilevazione del breakage

Software

- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (es.: hardware, licenza, servizio di customizzazione, servizio di supporto,...)
- Licenze di proprietà intellettuale (diritto d'uso vs diritto d'accesso)
- Capitalizzazione costi da contratto

Il supporto di Mazars Il ruolo chiave dell'azienda nella realizzazione del principio OIC 34

La definizione ed implementazione del processo di compliance con il nuovo principio OIC 34

L'applicazione del nuovo principio OIC 34 richiede un focus in relazione agli effetti contabili, all'informativa di bilancio ed alla scelta del metodo di transizione.

Ma non solo...

Richiede una maggiore comunicazione tra le funzioni aziendali e può impattare sui sistemi di informazione e comunicazione, sulla review e strutturazione dei contratti, anche da un punto di vista legale, e delle relative condizioni o delle practices attinenti al ciclo vendite.

E' importante procedere sin da ora alla definizione e implementazione del processo per la compliance con il nuovo principio, ad iniziare dalla comprensione dello standard, alla mappatura dei contratti in essere e alla simulazione degli effetti derivanti dall'applicazione dell'OIC 34 al fine di cogliere le diverse esigenze ed opportunità.

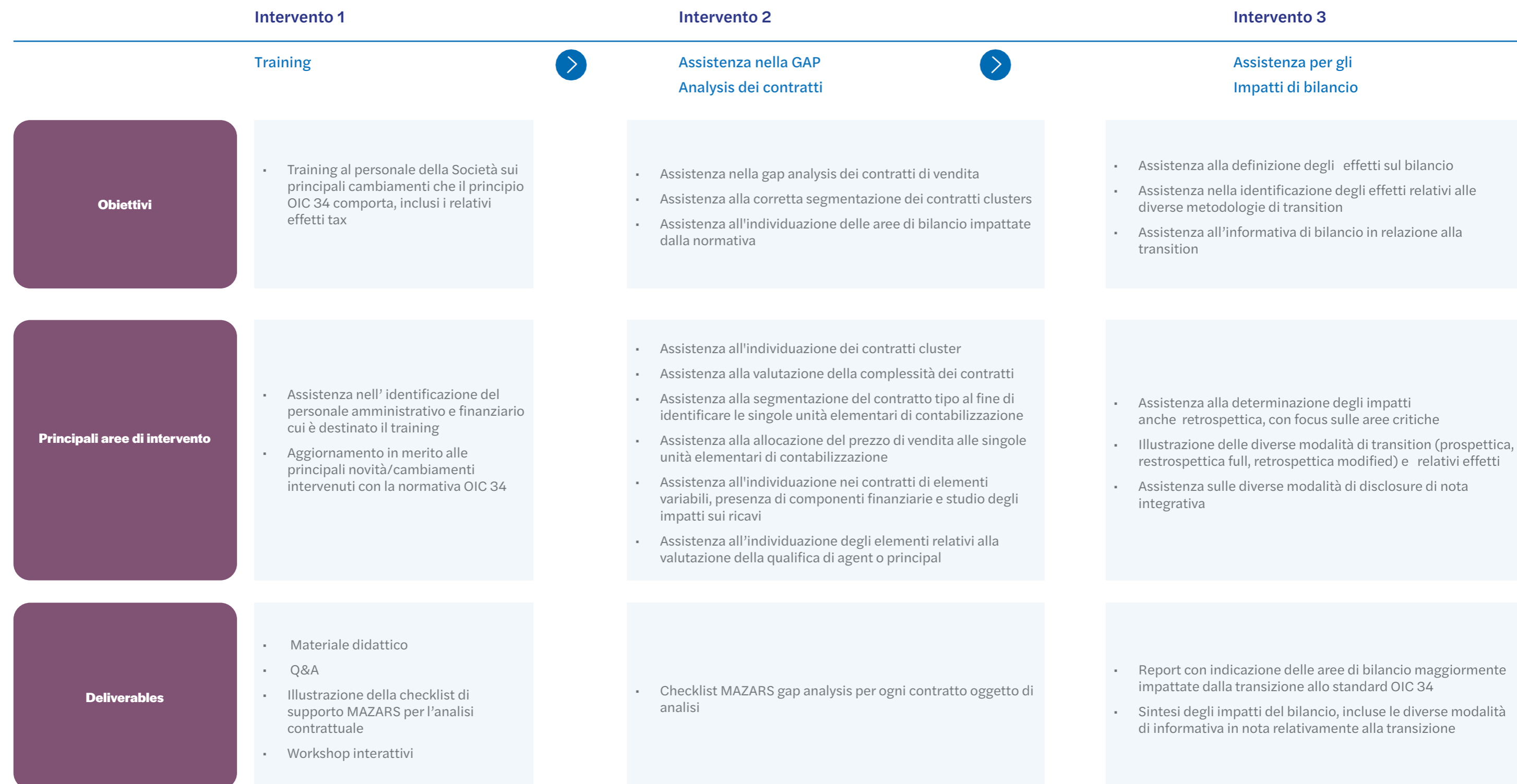
Come Mazars può aiutarVi in questo processo?

Mazars può fornirVi assistenza nel definire ed implementare il processo per la transizione al nuovo principio OIC 34, garantendo anche l'aderenza degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili della Vostra azienda alle best practices con:



Il supporto di Mazars

Progetto di assistenza e relative fasi: un approccio sicuro e strutturato



Il supporto di Mazars Vantaggi di una collaborazione con Mazars

Mazars si impegna ad offrire i suoi servizi al fine di assistervi durante questo progetto.

L'obiettivo è raggiungibile attraverso:

1

Il business e le implicazioni contabili

Una conoscenza approfondita del Vostro business e delle relative declinazioni contabili in ogni Vostra attività

2

Garanzia di trasparenza

Un'adeguata condivisione delle deliverables al fine di garantire trasparenza nel flusso di informazioni

3

Studio degli aggiornamenti

Uno studio approfondito dei cambiamenti in corso sul nuovo standard e la sua corretta applicazione

4

Identificazione degli impatti

L'identificazione degli impatti su Ricavi, EBITDA, EBIT, ratios economico-finanziari

Il nostro obiettivo è assicurarvi una corretta applicazione del nuovo standard mettendo a Vostra disposizione la nostra esperienza professionale e le nostre competenze multidisciplinari acquisite nel corso degli anni su clienti che applicano ITA GAAP e IFRS, principali players in settori quali luxury, food & beverage, energy, long term contracts and manufacturing.

Il team Coordination and operational team



Silvia Carrara

Partner, Audit & Assurance

silvia.carrara@mazars.it

Qualifiche professionali:

Revisore Legale

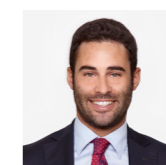
Membro dell'OIC (Gruppo PCN)

Membro Tecnico dell'IFRS Committee di Mazars

Membro di Assirevi-Gruppi IFRS, OIC.



Martina Landi
Senior Manager



Matteo Marchi
Senior Manager



Alessandro Magni
Manager



Valentino Archinà
Manager



Matteo Lossani
Senior Manager



Giovanni Cardinale
Senior Manager



Alessandra D'Abramo
Senior Manager



Marco Dal Dosso
Manager



Fabio Dolce
Partner

Contatti

Silvia Carrara

Partner

Mobile (It): +39 345 84 32 336

Email: silvia.carrara@mazars.it

Mazars

Via Ceresio, 7

20154 Milano (MI)

T: +39 02 3216 9300

Mazars è una partnership internazionale e integrata, specializzata in revisione, contabilità, consulenza e servizi legali e fiscali. Operando in oltre 95+ paesi e territori in tutto il mondo ci affidiamo alle competenze di 47.000+ professionisti – 30.000+ nella partnership integrata di Mazars e 17.000+ nella Mazars North America Alliance – per assistere clienti di tutte le dimensioni ad ogni fase del loro sviluppo.

www.mazars.it

mazars

Seguici

LinkedIn:

www.linkedin.com/company/Mazars

Twitter:

www.twitter.com/MazarsInItalia

Facebook:

www.facebook.com/MazarsInItalia

Instagram:

www.instagram.com/MazarsInItalia