

Come revisionare un'area di bilancio

In questo capitolo si esaminerà come revisionare una area di bilancio per poi valutare l'importanza degli errori rilevati con lo scopo di formare un giudizio da esprimere sul bilancio con una relazione finale.

I modi di revisionare una area di bilancio sono diversi così come lo sono le procedure di verifica e le modalità di redazione delle carte di lavoro in quanto dipendono dai diversi metodi applicati dalle singole società di revisione. Dato che non si intende privilegiare alcuno di questi metodi, oggi altamente informatizzati, considereremo solo alcuni aspetti di carattere generale con un esempio relativo alla revisione dei crediti verso clienti e ai ricavi.

Si è già visto nei capitoli precedenti l'importanza che riveste una attenta analisi dei rischi di revisione e la conoscenza del sistema di controllo interno, avendo ben chiari i principi di revisione e contabili di riferimento dell'area.

Senza dover ripetere gli aspetti descritti nel Capitolo precedente - *Le asserzioni*, vediamo di applicarle ai crediti e i ricavi della ABC SpA al 31/12/2012; in questo caso le asserzioni potrebbero essere le seguenti:

RICAVI & CREDITI VERSO CLIENTI DELLA ABC SPA AL 31.12.2012 (ASSERZIONI)		
Per classi di operazioni tipiche <i>(fatture di vendita)</i>	Per saldi contabili <i>(valori al 31.12.2012 dei ricavi e clienti)</i>	Presentazione e informativa <i>(informazioni in nota integrativa e relazione sulla gestione dei ricavi e clienti)</i>
MANIFESTAZIONE <i>(Quando si verifica una vendita?)</i>	ESISTENZA <i>(I saldi contabili dei crediti e dei ricavi esistono al 31.12.2012?)</i>	MANIFESTAZIONE E DIRITTI ED OBBLIGHI <i>(È correttamente illustrato in nota integrativa/relazione sulla gestione quando sorge un credito e quando si effettua una vendita?)</i>
COMPLETEZZA <i>(Tutte le vendite sono registrate?)</i>	DIRITTI ED OBBLIGHI <i>(I crediti esposti in bilanci al 31.12.2012 rappresentano effettivi diritti a riscuotere i relativi importi?)</i>	COMPLETEZZA <i>(Le informazioni incluse in nota integrativa/relazione sulla gestione sono complete rispetto alle norme a cui si riferiscono?)</i>

<p style="text-align: center;">ACCURATEZZA</p> <p><i>(Tutte le vendite sono registrate per i valori corretti, incluse quelle in valuta diversa da euro?)</i></p>	<p style="text-align: center;">COMPLETEZZA</p> <p><i>(I saldi contabili dei crediti e dei ricavi inclusi in bilancio al 31.12.2012 sono completi?)</i></p>	<p style="text-align: center;">CLASSIFICAZIONE E COMPRESIBILITÀ</p> <p><i>(Le informazioni incluse in nota integrativa/relazione sulla gestione sono chiare e comprensibili?)</i></p>
<p style="text-align: center;">COMPETENZA</p> <p><i>(Tutte le vendite sono registrate nel corretto periodo di competenza?)</i></p>	<p style="text-align: center;">VALUTAZIONE E PRESENTAZIONE</p> <p><i>(I crediti e le vendite sono valutati e presentati in bilancio in accordo al PC n. 15 o allo IAS n. 16?)</i></p>	<p style="text-align: center;">ACCURATEZZA E VALUTAZIONE</p> <p><i>(Le informazioni incluse in nota integrativa/relazione sulla gestione sono accurate e osservano le norme previste dai principi contabili di riferimento?)</i></p>
<p style="text-align: center;">CLASSIFICAZIONE</p> <p><i>(Tutti i ricavi delle vendite i crediti verso clienti sono classificati correttamente nei conti?)</i></p>		

Naturalmente, si possono utilizzare le asserzioni anche in modo diverso avendo cura comunque che tutti gli aspetti sopra commentati siano stati considerati¹.

Chiarite le asserzioni si passa alla fase di “ripasso” dei principi contabili e di revisione di riferimento della specifica area o classe di operazioni.

Nel caso dei crediti ci si riferisce al principio contabile nazionale OIC n. 15 – *I crediti* e del principio contabile internazionale IAS n. 16, mentre non esiste uno specifico principio per la revisione dei crediti e quindi i vari aspetti vanno “assemblati” dai principi generali che abbiamo già descritto nell’Appendice n. 2 di questo volume.

Una volta a conoscenza dei principi contabili e di revisione di riferimento dell’area, è fondamentale conoscere il sistema di controllo interno dell’azienda soggetta a revisione, tema già ampiamente analizzato nei capitoli precedenti.

Solo allora, avendo presente i rischi relativi, si potrà redigere uno specifico programma di revisione, definendo quali procedure di verifica di conformità e quali di validità siano necessarie sui saldi finali, quali le analisi comparative più utili e gli indici più significativi da considerare e via dicendo.

Come minimo si dovrebbero analizzare le classi di prodotti venduti per i ricavi, i principali dieci clienti e quanto valgono in termini percentuali sul fatturato.

¹ Ad esempio, il revisore può scegliere di combinare le asserzioni relative alle operazioni ed agli eventi con le asserzioni relative ai saldi contabili. Sempre a titolo di esempio, può non esserci una separata asserzione relativa al periodo di competenza delle operazioni e degli eventi quando le asserzioni di manifestazione e di completezza già includono delle considerazioni sulla registrazione delle operazioni nel corretto periodo contabile.



Si ricorda che le procedure di conformità precedono quelle di validità dei saldi, in quanto si occupano di verificare il corretto svolgimento delle operazioni gestite dal sistema di controllo interno che ogni impresa si è data.

Carenze in questa fase possono produrre effetti significativi sui dati di bilancio.

Si pensi a verifiche che riscontrino fatture estere mal contabilizzate per errori nei programmi di software utilizzati dall'impresa nella gestione dei cambi. La domanda che sorge spontanea è la valutazione della gravità di questa carenza determinandone gli effetti sul bilancio.

La scelta delle procedure di verifica è effettuata dal revisore, per cui egli determinerà il giusto *mix* tra indagini, esame di documenti selezionati (normalmente con un campionamento statistico), tecniche analitiche di revisione o una verifica analitica di saldi ed operazioni specifiche: il *mix*, l'ampiezza e l'intensità delle verifiche dipendono dal suo giudizio professionale formatosi dopo un'attenta analisi e valutazione del rischio di revisione.

PROCEDURE DI CONFORMITÀ AL SISTEMA DI CONTROLLO INTERNO

- Indagini
- Esame di documentazione dei sistemi in essere (es. il ciclo vendite clienti)
- Tecniche analitiche
- Controllo dettagliato di saldi e operazioni durante l'esercizio

Altre procedure di verifica da non dimenticare possono essere quelle esposte successivamente.

**ALCUNE IMPORTANTI
PROCEDURE DI VERIFICA**

- Verifiche dell'operatività dei controlli chiave nel flusso dei ricavi e dei crediti
- Richiesta di conferma scritta di alcuni crediti selezionati a fine esercizio
- Analisi di eventi successivi (note credito successive a storno di crediti?)
- Valutazione della congruità del fondo svalutazione crediti
- Verifica delle scritture contabili

Proviamo ora a immaginare quali potrebbero essere le migliori procedure di verifica da applicare alla asserzione "esistenza" per "saldi contabili" vista in precedenza. Dobbiamo, quindi verificare se i crediti esistono.

La procedura più frequente e meno dispendiosa in tempi di tempo è rappresentata dalla richiesta di conferma dei saldi a fine esercizio.

Se il cliente risponde alla lettera di richiesta confermando, ad esempio, un credito al 31.12.2012 di euro 5.000, tale procedura permette di raggiungere diversi obiettivi, come ad esempio:

- a) accertare che il credito esiste in quanto un terzo indipendente lo ha confermato ("esistenza");
- b) accertare il diritto della società a riscuotere il credito in quanto il cliente confermandolo riconosce di doverlo pagare ("diritti e obblighi");
- c) accertare la completezza del saldo in quanto la data del 31.12.2012 rappresenta il limite della corretta registrazione delle fatture del periodo ("completezza").

Nel caso analizzato, possiamo comunque concludere affermando che spesso una sola procedura di revisione può permettere di raggiungere diversi obiettivi; in altri casi potrebbero essere necessarie molte procedure di verifica per far in modo che una singola asserzione sia stata soddisfatta.

L'asserzione "valutazione", ad esempio, non potrà essere confermata con questa procedura di richiesta di conferma in quanto, come già detto, se un cliente conferma di avere un credito ciò non significa che sia in grado di pagarlo. Il cliente, infatti, potrebbe versare in condizioni di temporanea difficoltà o, peggio ancora, essere insolvente.

In questo caso, occorrerà effettuare un'altra procedura di revisione rappresentata dalla verifica della corretta valutazione dei crediti al presumibile valore di realizzo dove l'obiettivo è quello di valutare la congruità del fondo svalutazione dei crediti iscritti in bilancio o, in caso non ve ne fosse alcuno, di valutare l'opportunità di iscriverlo.

L'analisi del fondo svalutazione crediti andrà strutturata partendo dalla raccolta di opportuna documentazione, come ad esempio:

- documenti interni che descrivono la procedura di svalutazione seguita dalla società (cd. “Manuale delle Procedure”);
- schede contabili² del “Fondo svalutazione crediti” e del conto “Perdite su crediti”;
- “scadenziario³” dei clienti;
- elenco di clienti specifici svalutati;
- conferme dai legali della società che si occupano del recupero crediti.

La normale procedura di revisione, nel caso di banche e società finanziarie in generale, prevede anche l’invio di un apposita lettera di richiesta di conferma ai legali esterni, affidati dalla società per il recupero crediti e per la gestione dei rapporti con i tribunali.

La procedura di svalutazione viene generalmente effettuata con due metodi:

- svalutazione generica (o forfetaria o collettiva);
- svalutazione specifica.

Il primo metodo prevede l’applicazione di una percentuale di svalutazione calcolata forfettariamente sul totale dei crediti (es. l’applicazione di una percentuale pari allo 0,5%).

Tale metodo viene utilizzato per valutare i crediti non deteriorati (cd. “*crediti in bonis*”). Ciò in quanto l’esperienza storica insegna che una popolazione di crediti inizialmente “*in bonis*” col passare del tempo si trasforma comportando il travaso di alcune posizioni verso categorie di crediti deteriorate (cd. “*crediti non performing*”). Per tale motivo, non sarebbe corretto indicare in bilancio come presumibile valore di realizzo tutto il valore attuale del credito. Pertanto, con la svalutazione collettiva si vanno a svalutare i *crediti in bonis* di una percentuale pari a quella di mancato incasso nel passato.

La svalutazione specifica prevede invece un’analisi puntuale, effettuata per singola controparte, sulla recuperabilità del credito.

Tale metodo, pertanto, viene necessariamente applicato in presenza di *crediti non performing* per i quali non avrebbe senso prevedere una svalutazione collettiva.

Compito del revisore, in questo caso, sarà quello di rideterminare la valutazione del credito deteriorato accertando la congruità della svalutazione contabilizzata (e del conseguente accantonamento a fondo).

Per fare ciò, si dovranno considerare innanzitutto le eventuali garanzie a supporto del credito, procedendo ad una loro valutazione, e successivamente si dovrà ragionare sulla recuperabilità del credito residuo non coperto da garanzia.

Facciamo un esempio.

Si pensi di dover valutare un credito privilegiato di euro 1.000.000 verso un cliente ammesso alla procedura di concordato preventivo (CP).

Il privilegio è rappresentato da un immobile del valore di euro 300.000. La società ha svalutato la posizione di euro 300.000.

Come dovrà procedere il revisore per valutare la congruità della suddetta svalutazione? A tale domanda sarà possibile rispondere solo se egli possiede specifiche competenze in materia fallimentare e di valutazione degli immobili.

È opportuno procedere come segue:

- analizzare i documenti relativi alla procedura di concordato preventivo dai quali si potrà evincere se trattasi di concordato al 40% o a percentuali minori. Questo significa che i creditori chirografari saranno soddisfatti per il 40% (o meno) del loro credito originario e dovranno, pertanto, svalutare almeno del 60% (o di più);
- tuttavia, il credito verso il cliente in CP è di tipo “privilegiato”; per cui bisogna considerare anzitutto il privilegio, ossia si dovrà verificare la valutazione dell’immobile fatta da un perito per accertare la congruità del valore;
- una volta accertata la valutazione (supponendo che confermi il valore di euro 300.000) si potrà sottrarre da euro 1.000.000 di credito il valore della perizia e quindi il credito residuo sarà di euro 700.000;
- a questo punto, si applicherà al valore del credito residuo le “caratteristiche” della procedura concorsuale: considerando recuperabile solo il 40% di euro 700.000, ossia euro 280.000 (o percentuali minori). Questo significa che non saranno rimborsati euro 420.000, pari al 60% del residuo credito o valori maggiori in caso di percentuali differenti;
- infine, si confronterà la svalutazione risultante con quella della società: da tale confronto emergerà una sottostima della svalutazione pari ad almeno euro 120.000.

Tornando alla procedura di conferma saldi, il revisore deve formalizzare nelle proprie carte di lavoro le basi della selezione svolta per la richiesta di conferma effettuata, gli errori rilevati e le conclusioni raggiunte. Si riporta di seguito un esempio di partitario clienti con relativa formalizzazione della selezione effettuata.

<u>Società: ABC SpA</u>			
<u>Criterio di selezione: saldo superiore a e 60.000</u>			
Codice	Denominazione	Saldo	Saldi
partitario		31.12.2012	selezionati
F30005	PL Industrie alimentari SpA	213.390,96	X
F30006	FGH Holding Italia Srl	34.121,89	
F30008	KJT Immobiliare Sas	25.328,65	
F30009	XCD Finanziaria SpA	69.000,00	X
F30010	HTD Software SpA	113.630,50	X
F60006	GGE Capital Srl	94.500,00	X
F60014	OKD Industriale Snc	15.634,21	
F60026	JJY Immobiliare Srl	55.500,00	
F30046	MCB Holding SpA	64.221,60	X
Totale partitario		685.327,81	
<i>Totale circolarizzato</i>		<i>554.743,06</i>	
<i>Copertura</i>		<i>81%</i>	

Di seguito si riporta anche un esempio di formalizzazione nelle carte di lavoro della procedura di richiesta di conferma saldi sui crediti, con successiva formalizzazione delle conclusioni raggiunte.

FORMALIZZAZIONE RICHIESTA DI CONFERMA SALDI

RIASSUNTO DELLE RICHIESTE DI CONFERMA SALDI AL 31 DICEMBRE 2012

OBIETTIVO DEL CONTROLLO: Verificare che i saldi dei crediti verso clienti al 31 dicembre 2012 siano autentici, correttamente determinati, correttamente valutati in accordo con le norme contabili in vigore, correttamente registrati nei conti e riassunti in bilancio

FONTI DI SELEZIONE: Le schede contabili dei crediti verso clienti al 31 dicembre 2012 e degli effetti attivi e ricevute bancarie emessi e non scaduti alla stessa data

PERIODO SELEZIONATO: 31 dicembre 2012

BASE DI SELEZIONE: come previsto dal programma di lavoro sono stati selezionati tutti gli i saldi maggiori di e 60.000, un saldo ogni 7 partendo dal quarto per il gruppo dei saldi tra e 10.000 e e 50.000 e sei saldi con criterio casuale. Il tutto ha previsto una copertura del saldo richiesto a conferma del 70 % rispetto al saldo finale

ESEMPIO DI CONCLUSIONE SU RICHIESTA CONFERMA SALDI A CLIENTI

LAVORO SVOLTO: Si veda programma di revisione dal punto 7 al punto 12 (non riprodotto)

COMMENTI EMERSI: Dall'analisi delle richieste di conferma è emerso una contestazione di e 4.500 da parte del cliente PL Industrie Alimentari SpA per errata consegna merce, che la società intende risolvere con una transazione con il cliente stesso, e un mancato pagamento di e 12.000 del cliente GGE Capital Srl da valutare nella procedura di determinazione della congruità del fondo svalutazione crediti al 31 dicembre 2012

CONCLUSIONE: In base al lavoro svolto come da programma di revisione la richiesta di conferma del 70% dei saldi al 31 dicembre 2012 ha ottenuto il seguente risultato:

- saldi confermati pari al 75% dell'importo selezionato;
- saldi successivamente riconciliati pari al 12% dell'importo selezionato;
- saldi senza alcuna risposta pari al 13% dell'importo selezionato.

In conclusione la richiesta di conferma clienti ha dato esito soddisfacente.

Dai commenti emersi si evince una contestazione da parte di un cliente per euro 4.500 per errata consegna merci che si intende concordare e un mancato incasso del credito verso un altro cliente per euro 12.000.

Sorge ora la domanda se questi valori sono significativi sul bilancio in esame nel caso l'impresa non li avesse previsti e se vi possono essere molti altri casi simili dato che la richiesta di conferma è stata effettuata su una selezione dei saldi.

Per rispondere a queste domande bisogna riflettere su come si valuta la significatività di un evento per poi giungere al giudizio finale.