

Dossier carte lavoro civilistico: sezione F

Sezione F=> F100 Crediti/vs Clienti

OBIETTIVI

Verificare che i crediti verso clienti:

- rappresentano tutti gli importi per forniture di merci e servizi dell'esercizio e degli esercizi precedenti non ancora pagati dai clienti e che quindi riflettano effettive transazioni commerciali;
- siano fatturati tutti i beni e i servizi venduti oppure siano fatturati beni e servizi non venduti e si basino su operazioni di vendita con quantitativi o prezzi corretti;
- le fatture di vendita siano registrate in contabilità e che rappresentino corrette registrazioni di partitario;
- rappresentano i debiti dei clienti per forniture di merci e servizi;
- sono registrati in bilancio nei conti appropriati e per importi corretti;
- sono adeguatamente rettificati per gli importi che si presumono non incassabili e per le variazioni nei cambi;
- sia tenuta evidenza dei beni spediti e dei servizi resi e da fatturare;
- gli ordini di vendita siano successivamente evasi;
- sia data corretta evidenza e valutazione della realizzabilità dei crediti;
- rispettino i limiti di credito e le condizioni stabilite;
- di transazioni, a condizioni anomale, con parti non indipendenti conosciute o dichiarate (consociate o altre);
- siano adottati corretti criteri di valutazione e/o che i criteri adottati siano conformi a quelli dell'esercizio precedente;
- riflettano reali diritti dell'azienda (factoring, cessioni);
- ci sia una completa, e non errata o impropria classificazione dei conti in bilancio (schemi e nota integrativa).

PROCEDURE DI REVISIONE

Spiegare le variazioni tra anno corrente, anno precedente e budget, indagando quelle non usuali od inattese relativamente a

1. saldi clienti;
2. saldi clienti per tipologia di vendita.

Confrontare lo scadenzario clienti con quello dell'anno precedente e rilevare ogni variazione significativa (maggiori clienti, maggiori clienti con saldi scaduti, saldi avere ...).

Confrontare l'indice "saldo clienti/vendite" del periodo con quello del periodo precedente, e determinare la ragionevolezza dell'attuale indice in relazione alla situazione economica, alle politiche di incasso

Confrontare l'indice del "n. di giorni di vendita" attuale con quello precedente, e determinare la ragionevolezza di quello attuale sulla base della situazione economica, delle politiche di incasso ...

Confrontare l'indice del "n. di giorni di vendita" di tutto il periodo con quello degli ultimi tre mesi.

Spiegare le variazioni tra anno corrente, anno precedente e budget, indagando quelle non usuali od inattese relativamente a

1. fondo svalutazione crediti in percentuale delle vendite;
2. fondo svalutazione crediti in percentuale del saldo clienti;
3. onere del periodo per perdite su crediti.

Confrontare i saldi a fine anno con gli incassi successivi.

Confrontare i saldi clienti di bilancio con quelli dei mesi successivi in relazione a

1. indice del n. di giorni di vendita;
2. variazioni nei maggiori clienti, maggiori clienti scaduti, proporzione dei saldi a debito.

Confrontare l'accantonamento per note di accredito da emettere a fine anno, in percentuale rispetto a quelle globalmente emesse nel periodo ed al saldo clienti, con i dati dell'anno precedente.

Confrontare l'accantonamento di bilancio per note di accredito da emettere con quelle emesse successivamente.

Spiegare le variazioni tra anno corrente, anno precedente e budgets, indagando quelle non usuali od inattese relativamente a

1. incassi da clienti;
2. incassi da clienti in relazione ai livelli ed ai trend di vendita.

Riconciliare i saldi iniziali con i dati finali della revisione precedente.

Considerare i risultati dei test procedurali (livello di certezza raggiunto).

Considerare i risultati dei test analitico-sostanziali (livello di certezza raggiunto).

Considerare la natura ed il grado di certezza raggiunto dai controlli sostanziali su aree di bilancio correlate.

Ottenere la riconciliazione del dettaglio clienti con la scheda di mastro e

1. controllare la corrispondenza degli importi;

2. verificare la correttezza aritmetica;
3. indagare le voci rilevanti o non usuali.

Ottenere il partitario clienti e

1. verificare la correttezza aritmetica;
2. indagare le voci rilevanti o non usuali;
3. indagare i saldi a debito;
4. controllare la conversione delle valute estere.

Ottenere lo scadenzario clienti e

1. verificare la correttezza aritmetica;
2. riconciliare con il partitario clienti;
3. controllare la correttezza dello scadenzario verificando i singoli importi con la documentazione di supporto.

Ottenere il dettaglio del fondo svalutazione crediti e

1. verificare la correttezza aritmetica;
2. riconciliare il totale con le schede di mastro;
3. discutere con la Direzione le basi di calcolo e accertare la ragionevolezza del metodo;
4. accertare la ragionevolezza del fondo verificando a campione
 - (a) lo scadenzario;
 - (b) le abitudini storiche di pagamento dei clienti;
 - (c) gli incassi successivi;
 - (d) la corrispondenza scambiata col cliente.

Per un campione di saldi clienti scaduti

1. verificarne l'inclusione nel fondo svalutazione;
2. verificare se è necessario un accantonamento in base a
 - (a) le abitudini storiche di pagamento del cliente;
 - (b) gli incassi successivi;
 - (c) la corrispondenza scambiata col cliente;
 - (d) il fido concesso.

Analizzare i conti transitori.

Richiedere conferma dei saldi ad un campione di clienti.

Per un campione di clienti, riconciliare il saldo con

1. gli incassi ricevuti successivamente, e questi con le registrazioni di cassa e le comunicazioni di bonifico;
2. per gli importi non ancora incassati, con i documenti comprovanti la fornitura della merce o del servizio.

Ottenere dalla contabilità clienti il dettaglio degli incassi e

1. riconciliare con le schede di mastro;
2. verificare la correttezza aritmetica;
3. indagare le voci rilevanti o non usuali.

Per un campione di incassi estratto dal dettaglio incassi, controllare

1. con la distinta di deposito e l'estratto conto della banca;
2. con l'avviso di pagamento del cliente;
3. con la registrazione sul partitario.

Per un campione di incassi immediatamente precedente e successivo alla data di bilancio, effettuare le procedure di cut-off.

Qualora la conferma dei saldi sia stata richiesta ad una data diversa da quella di bilancio, esaminare la necessità di effettuare procedure specifiche per il periodo di differenza.

CONCLUSIONI

Alla fine di ogni sezione, in questo caso la sezione F, concludere sempre evidenziando eventuali eccezioni riscontrate nelle procedure di revisione di cui sopra e discuterle con il cliente.

In ogni caso esporre le conclusioni in relazione agli obiettivi di verifica espone in cima alle carte di lavoro all'inizio della sezione. Se non ci sono state eccezioni e/o problematiche significative, concludere in tal senso ovvero: "*nessuna eccezione da segnalare*". Firmare e datare.

ANEDDOTI D'ESPERIENZA

Generalmente per la sezione in esame, gli errori più "classici" nei quali ci si può imbattere possono essere:

- scadenziari sbagliati/modificati nelle scadenze al fine di non rilevare importi potenzialmente non incassabili;
- fatturazione registrata per merci non spedite o servizi non resi del tutto o comunque non nello stesso esercizio (pre-fatturazione);
- ricavi e saldi clienti sovrastimati per raggiungere obiettivi di vendita previste e magari con consegne non fatturate;
- ricavi occultati per ridurre le imposte ...;
- ecc.

Di seguito riporto qualche esempio di "errori" che si possono rilevare presso i nostri clienti, tutti tratti dalla mia esperienza di revisore.

Ricordo una volta di essermi trovato a revisionare il bilancio di una società che da lì a tre

anni aveva intenzione di quotarsi. La società pertanto non aveva mai avuto all'interno un organo di controllo contabile esterno; era la prima volta. Tra le varie poste, nel corso della revisione, ci occupammo ovviamente anche della sezione crediti. Prima cosa che chiedemmo fu uno scadenzario clienti e un partitario clienti per entrambi uno alla data di bilancio (che quadrasse con il bilancio di verifica) e uno alla data della verifica (per avere i saldi al 31 dicembre aggiornati con gli incassi e/o rettifiche successive). Su un foglio excel ricordo che facemmo un "sort" (selezione) dallo scadenzario delle partite più anziane e quindi scadute. Stranamente, non c'erano molte partite anziane e comunque quelle trovate erano del tutto non significative ... Essendo il primo anno di revisione, procedemmo anche ad una verifica molto attenta del sistema di controllo interno e, quindi, ad esempio anche del ciclo clienti. In sede di revisione finale, dopo che in fase preliminare di revisione avevamo fatto la rilevazione delle attività di controllo processo per processo aziendale, feci fare anche dei test sui controlli esistenti nel ciclo attivo (clienti), e guarda caso ci accorgemmo che le anagrafiche e soprattutto la parte dei dati semifissi (scadenze, condizioni di pagamento, ecc.), erano facilmente modificabili da chiunque e senza nessun controllo. Morale: le date di scadenza alcune "partite" (leggi fatture) erano state "aggiornate" e rese più "giovani" Naturalmente l'importo dello scaduto era molto più alto e sicuramente molto significativo e quindi da svalutare!

Altro esempio molto simile a quello sopra riportato, è stato il caso di un'azienda, che con la stessa tecnica di cui sopra, ovvero ammorbidendo le attività di controllo lungo il processo e quindi il flusso di informazioni che generano il saldo a bilancio, riusciva a "taroccare" la partita IVA (che deve invece essere un dato discriminante in anagrafica) e a inserire lo stesso cliente più volte in anagrafica. Il fine era quello di "spezzettare" il saldo cliente in importi più piccoli al fine di non farlo cadere "nella rete di controllo" del campione del revisore e quindi da un lato non accorgersi dello scaduto e dall'altro continuare a fornire il cliente ... "in barba" al fido

Questi due esempi dimostrano quanto sia importante e a volte determinante controllare il sistema di controllo interno e quindi tutto il processo delle attività che portano al saldo finale di bilancio. Non limitarsi quindi a controllare il saldo di bilancio, ma almeno per le poste più significative, per importo e per natura dell'importo, procedere all'analisi di tutto il processo.

ESEMPI DI CARTE DI LAVORO

Di seguito vengono riportate degli esempi di formalizzazione delle carte di lavoro.

Quella che segue è la cosiddetta "**capo scheda**" che riprende i dati del bilancio da IV direttiva, opportunamente "spuntati" con il bilancio di verifica corrente e le carte dell'anno precedente.

CAPO SCHEDA - Lead Schedule									
ABC SpA		31 Dicembre 2009					F 100		
CREDITI VERSO CLIENTI									
Euro migliaia									
Cod. Bil. Civ.	Description	Ref.	31-12-09		31-12-08	Var.	%		
C) - II - 1)	Crediti v/Clienti	F 110	3.451,2	V	2.567,0	X	884,2	ç	34,4% ç
Conclusioni:									
òlskdghsòaldvnsalòdveigjàpsdj									
Ticks Meaning:									
V : ok con Bilancio IV Direttiva 31.12.09									
X : ok con Last Year WPS									
ç : Calcolato									
				Preparato da:		Iniziali		Data	
				Rivisto da:					

A seguire si riporta la cosiddetta “**sotto-scheda**” che invece riprende i dati del bilancio di verifica, opportunamente “spuntati” con le carte di lavoro correnti e quelle dell’anno precedente.

SCHEDA - Sub Lead									
ABC SpA		31 Dicembre 2009					F 110		
CREDITI VERSO CLIENTI									
Euro migliaia									
Cod. Bil. Ver.	Description	Ref.	31-12-09		31-12-08	Var.	%		
SP A - 034562	Crediti v/Clienti Italia	F 115	1.253,1	W	1.092,1	X	161,0	ç	14,7% ç
SP A - 034563	Crediti v/Clienti Europa	F 120	1.456,2	W	1.178,0	X	278,2	ç	23,6% ç
SP A - 034564	Crediti v/Clienti America	F 125	567,8	W	803,9	X	- 236,1	ç	-29,4% ç
SP A - 03456...	Crediti v/Clienti	F 130	1.456,2	W	1.093,0	X	363,2	ç	33,2% ç
SP P - 05678 ...	Fondo Sval. Crediti Generico	F 135	- 546,4	W	- 650,0	X	103,6	ç	-15,9% ç
SP P - 05678 ...	Fondo Sval. Crediti Specifico	F 140	- 735,7	W	- 950,0	X	214,3	ç	-22,6% ç
			3.451,2	§	2.567,0	X	884,2	ç	34,4% ç
F 100									
Ticks Meaning:									
W : ok con Bilancio Verifica 31.12.09									
X : ok con Last Year WPS									
ç : Calcolato									
§ : Sommato									
				Preparato da:		Iniziali		Data	
				Rivisto da:					

Quelle che seguono sono invece degli esempi d’impostazione delle carte di lavoro “di dettaglio” per quanto riguarda la verifica dei crediti commerciali.

Scheda dettaglio di verifica congruità fondo svalutazione crediti

Clienti	Eur migliaia	saldo	Incass./ Ri.Ba.	Saldo	scaduto	scaduto	scaduto	scaduto	scaduto	scaduto
		31 Dic 09	19 Mar 10	19 Mar 08	< 90 gg	> 90 gg < 180	> 180 gg < 1a	> 1a < 2a	> 2a < 3a	> 3a
ABC		432,0	-	350,0	82,0	25,0	35,0		22,0	
DEF		53,1	-	53,1	-					
GHI		135,5	-	100,0	35,5	15,0	20,0		0,5	
LMN		89,8	-	89,8	8,8	9,8	10,0	20,0	15,0	20,0
OPQ		75,0	-	75,0	-					
RST		225,1	-	200,0	25,1		10,0	5,1	10,0	
UVZ		290,4	-	225,0	65,4				0,4	15,0
Clienti Terzi > 50k/eur		1.300,9	-	1.003,1	297,8	49,8	75,0	25,1	47,4	35,5
				-77,1%	100,0%	16,7%	25,2%	8,4%	15,9%	11,9%
WWW		296,8	-	296,8	-					
XXX		727,0	-	727,0					727,0	
Clienti Infragruppo		1.023,8	-	296,8	727,0	-	-	-	727,0	-
Esaminati	70%	2.324,7								
Non esaminati	30%	997,4	-	769,1	228,3	38,2	57,5	19,2	36,3	27,2
Saldo Totale	100%	3.322,1								49,8
Effetti in Portafoglio		1.761,1	-	1.761,1	1.761,1					
Riba da Riclassificare		717,9	-	717,9	717,9					
Saldo totale Clienti		5.801,1		3.732,1	2.567,0	132,5	44,3	810,7	62,7	114,8

CALCOLO SVALUTAZIONE GENERICA									
	saldo	Incass./ Ri.Ba.	Importi al	scaduto	scaduto	%	Svalut. MIN	%	Svalut. MAX
	31 Dic 09	19 Mar 10	netto incassi	< 90 gg	> 90 gg	Svalut. MIN	k/eur	Svalut. MAX	k/eur
Clienti Terzi Esaminati	1.300,9	-	1.003,1	297,8	49,8	75,0	10% > 90gg	7,50	10% > 90gg
Clienti Terzi non Esaminati	997,4	-	769,1	228,3	38,2	57,5	10% > 90gg	5,75	10% > 90gg
Clienti Intercompany	1.023,8	-	296,8	727,0			1,0%	7,27	2,5%
Effetti in Portafoglio	1.761,1		1.761,1				0,5%	8,81	1,0%
Riba da Riclassificare	717,9		717,9				0,5%	3,59	1,0%
	5.801,1		3.732,1			0,9%	32,9	1,5%	56,2

CALCOLO SVALUTAZIONE SPECIFICA							
Clienti	in Euro migliaia	Saldo al 31.12.2009	Note	%	Svalutazione MIN	%	Svalutazione MAX
WWWWW		455,2	Infragruppo - in Difficoltà	x 25%	113,8	60%	273,1
AAAA		143,5	Concordato Preventivo	y 60%	86,1	100%	143,5
BBBB		90,5	Insoluti / Ritardi	x 10%	9,1	10%	9,1
CCCC		25,4	Insoluti / Ritardi	x 10%	2,5	10%	2,5
DDDD		231,2	Ritardi	x 10%	23,1	10%	23,1
EEEE		83,4	Pratica al legale	x 25%	20,9	25%	20,9
FFFF		12,3	Amm. Straordinaria	y 40%	4,9	100%	12,3
GGGG		9,2	Fallita	y 90%	8,3	100%	9,2
HHHH		6,5	Concordato Preventivo	y 60%	3,9	100%	6,5
JJJJ		5,5	Pratica al legale	x 25%	1,4	25%	1,4
KKKK		5,4	Ritardi	x 10%	0,5	10%	0,5
LLLL		4,5	Fallita	x 100%	4,5	100%	4,5
MMMM		3,4	Pratica al legale	x 25%	0,9	25%	0,9
NNNN		3,5	Conc. Prev. Chiuso	x 60%	2,1	100%	3,5
OOOO		9,9	Insoluti / Ritardi	x 10%	1,0	10%	1,0
PPPP		8,7	Cliente in Diff. - Pignor.	y 25%	2,2	75%	6,5
QQQQ		13,9	Pratica al legale	x 25%	3,5	25%	3,5
RRRR		25,9	Fallita	y 90%	23,3	100%	25,9
		1.137,9			311,9		547,8

Ticks meaning:
x : Analisi resp. Clienti;
y : Analisi Legale circolarizzato.

Riepilogo (Eur migliaia)	Min	Max	Med
Svalutazione generica	32,9	56,2	
Svalutazione specifica	311,9	547,8	
Fondo svalutazione crediti x Noi	344,8	604,1	474,4
Fondo svalutazione crediti x cliente	580,1	580,1	580,1
Differenza	235,3	- 24,0	105,7
	<i>capiente</i>	<i>non materiale</i>	<i>capiente</i>

Di seguito viene riportato un estratto d'esempio di risposta legale per recupero crediti (ben fatta ...).

Crediti al 31 dicembre 2010 affidati ad avv. abc per il recupero crediti

N. Pratica	Nome debitore	Oggetto	Importo	Previsione di recupero (%)	Commento
1	XYZ s.r.l. Di (....) via dell'Artigianato n.	Procedimento di ingiunzione/ Pignoramento presso terzi (Banca). Udienza il2011	25.000,00	30	L'udienza è stata differita d'ufficio dal Tribunale di Non sono ad oggi pervenute dichiar... del terzo
.....
n	WWW s.r.l. Di (....) via dell'Artigianato n.	Accordo transattivo	11.750,00	90	Sollecito