

FONDO OBSOLESCENZA MAGAZZINO IN TEMPI DI COVID-19 *PROCEDURE DI REVISIONE PER LA VERIFICA DELLA STIMA OPERATA DAGLI AMMINISTRATORI*

Autore: Gianluca Pevarello, *audit senior DF Audit. S.p.A.*

Co-Autore: Davide Pellizzari, *revisore legale e audit manager DF Audit S.p.A.*

Coordinamento/supervisione: Gian Luca Tognon, *dottore commercialista, revisore legale e audit partner DF Audit S.p.A.*

Nella fase finale della revisione contabile una voce di bilancio spesso ‘critica’ è costituita dal conto “Rimanenze di magazzino” che presenta per definizione complessità ed insidie particolari, soprattutto nella quantificazione dei valori che per natura sono aleatori, come **la stima** del fondo svalutazione magazzino.

In particolare, l'emergenza sanitaria attualmente in corso, determinando effetti fortemente negativi per alcuni settori - si pensi, ad esempio, ai settori moda, ristorazione e commercio al dettaglio - e significative incertezze e difficoltà nell'elaborare stime per il prossimo futuro, potrebbe aver acuito le difficoltà per amministratori (e revisori) di determinazione (verifica) del valore di presunto realizzo desumibile dall'andamento del mercato delle rimanenze e dell'eventuale svalutazione per adeguamento del costo di acquisto/produzione a tale minor valore, come richiesto da OIC 13 par. 40.

Il presente contributo intende focalizzare gli aspetti di maggior delicatezza che il revisore dovrebbe considerare nella verifica del valore di presunto realizzo dei beni in rimanenza al 31 dicembre 2020 nell'ambito delle procedure di revisione di verifica del cd. “*market test*”.

Si ritiene utile, innanzitutto, richiamare la definizione di valore di realizzazione desumibile dall'andamento di mercato contenuta nell'OIC 13 par. 51 che, con riferimento ai beni in rimanenza, lo definisce quale: “**stima del prezzo di vendita delle merci e dei prodotti finiti nel corso della normale gestione, avuto riguardo alle informazioni desumibili dal mercato, al netto dei presunti costi di completamento e dei costi diretti di vendita (quali, ad esempio, provvigioni, trasporto, imballaggio). Ai fini della determinazione del valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato, occorrerà tenere conto, tra l'altro, del tasso di obsolescenza e dei tempi di rigiro del magazzino**”.

Utili e – ad avviso degli scriventi – ancora attuali, sono le indicazioni fornite dal principio contabile OIC 13 nella previgente versione (2014), il quale, al par. 81, elencava alcuni fattori da considerare nella determinazione del valore di presunto realizzo: “*l'evidenza di una domanda di mercato, il rapporto fra le vendite dell'ultimo periodo e la giacenza, l'utilizzo futuro (basato su dati concreti, come l'esplosione degli ordini già acquisiti, di quelli da ricevere ecc.), i costi finanziari ed i costi di magazzinaggio da sostenere prima dell'eventuale vendita, ecc.*”.

Nella revisione contabile, la verifica di **ragionevolezza** del fondo svalutazione magazzino interessa l'asserzione *valutazione* e le procedure di revisione su cui il revisore può fare affidamento sono indicate dal Principio di Revisione Internazionale (ISA Italia) 540 “*Revisione delle stime contabili e della relativa informativa*” (rivisto ad agosto 2020),

che al par. 18 elenca tre diverse tipologie di procedure che il revisore può svolgere (singolarmente o in combinazione tra di loro) in risposta ai rischi indetificati e valutati di errore significativo in una posta oggetto di stima (qual è il fondo svalutazione magazzino):

1. *Acquisire elementi probativi da eventi verificatisi fino alla data della relazione di revisione (par. 21);*
2. *Verificare le modalità con cui la direzione ha effettuato la stima contabile (parr. 22 - 27);*
3. *Sviluppare una stima puntuale o un intervallo di stima del revisore (parr. 28 - 29).*

Evidentemente più alto è il rischio identificato e valutato di errore significativo, tanto più persuasivi dovranno essere gli elementi probativi raccolti dal revisore mediante le procedure di *audit* poste in essere.

Per quanto riguarda il fondo svalutazione magazzino, la procedura di cui al punto 1 può essere molto utile soprattutto per prodotti finiti e/o merci in giacenza a fine esercizio e venduti/e nei primi mesi dell'esercizio successivo; per gli articoli in giacenza a lenta (o nulla) rotazione, invece, il revisore potrebbe trovare più utile applicare le procedure di cui ai punti 2 e/o 3.

Infatti, per le merci e i prodotti finiti venduti all'inizio dell'esercizio successivo a quello cui il bilancio si riferisce, il confronto tra il prezzo di vendita al netto dei costi diretti di vendita (quali, ad esempio, provvigioni, trasporto, imballaggio) e il valore unitario indicato nelle rimanenze di magazzino costituisce la più semplice verifica per determinare l'eventuale necessità di svalutare le rimanenze di tali codici.

Più complessa, invece, può essere l'analisi per i beni non venduti entro la data della relazione di revisione, in particolare ci si riferisce ai beni a lenta (o nulla) rotazione. In tali casi, un'utile base di partenza per il revisore nell'identificare i codici affetti da tali problematiche è il calcolo dell'**indice di rotazione**. Per la determinazione di tale indicatore il revisore potrebbe considerare di rapportare i consumi del periodo (quantità) alle giacenze al termine dell'esercizio (quantità). L'indice presenterà valori pari o superiori ad 1 per i codici con un presumibile "normale" ciclo di rotazione, valori compresi tra 0 e 1 per i codici a lenta rotazione e valori nulli per i codici senza rotazione. È bene precisare che il revisore deve prestare grande attenzione al calcolo dei **consumi**, poiché non tutti i movimenti di magazzino "con segno negativo" (cioè che riducono la giacenza di un codice) sono assimilabili a consumi (si pensi, ad esempio, alle rettifiche inventariali negative, ai "cambi codice", ai trasferimenti tra magazzini, alle rottamazioni, ...). Il revisore dovrebbe, quindi, previamente svolgere un'analisi con il cliente per individuare quali movimenti di magazzino considerare nella propria analisi per determinare i consumi (ad esempio, scarico per vendita e versamento di produzione). Il secondo "problema" si pone nella scelta dell'arco temporale da prendere a riferimento per il calcolo dell'indice di rotazione. Nella normalità dei casi, il calcolo dell'indice di rotazione si fonda su dati storici, ovvero prende a base i consumi registrati nell'esercizio in chiusura (quindi si determina un indice di rotazione "annuale"). Tuttavia, ***in tempi di COVID-19, si dovranno tenere presenti alcuni accorgimenti, di seguito indicati, per evitare che la pandemia, fenomeno con effetti transitori e non permanenti (cfr. OIV, "30 linee guida per l'impairment test dopo gli effetti della pandemia da COVID 19", LG26), determini una rappresentazione fuorviante delle stime nel bilancio.***

Nello specifico, l'indice di rotazione calcolato "meramente" sulla base dei consumi dell'esercizio 2020 (magari utilizzando procedure di verifica che si era soliti usare in passato, con condizioni ambientali e di mercato ben diverse dalle attuali) potrebbe condurre il revisore a conclusioni improprie. Infatti, per le imprese che hanno sofferto la chiusura degli stabilimenti nella primavera 2020 a causa del noto *lockdown*, o anche per le imprese che nei mesi successivi alla riapertura non hanno ristabilito prontamente una situazione di "normale capacità produttiva" e connesse vendite, il calcolo dell'indice di rotazione basato sui consumi 2020 potrebbe delineare un magazzino caratterizzato da molti articoli a lento (o nullo) rigiro, mentre nella realtà i dati risentono fortemente dell'eccezionalità dell'emergenza sanitaria in corso.

Ad avviso degli scriventi, il revisore dovrebbe ricercare soluzioni che gli consentano di valutare la ragionevolezza delle stime degli amministratori in conformità all'ISA Italia 540 tenuto conto dello specifico contesto pandemico. Infatti, al par. A23 tale principio, nel commentare la necessaria comprensione che il revisore ***deve acquisire*** dell'impresa e del contesto in cui opera, anche relativamente alle stime, riferisce che *"i cambiamenti nelle circostanze che possono dare origine alla necessità di rilevare o **modificare le stime contabili** possono includere, per esempio, il fatto che: l'impresa abbia posto in essere nuove tipologie di operazioni; siano cambiate le condizioni delle operazioni; o si siano verificati nuovi eventi o condizioni"*.

In particolare, per una più attuale revisione del fondo svalutazione magazzino, il revisore potrebbe considerare di:

1. "Normalizzare" l'indice di rotazione per l'esercizio 2020;
2. Analizzare i dati prospettici, ad esempio eventuali *business plan* per linee di prodotto approvati dall'organo amministrativo;
3. Svolgere un esame degli eventi successivi;
4. Discutere con i Responsabili dell'attività di *Governance* (RAG).

Partendo dal primo aspetto sopra descritto, il revisore potrebbe utilizzare la media dei consumi degli articoli per un arco temporale sufficientemente ampio (ad esempio, gli ultimi 2 o 3 esercizi) per limitare l'effetto negativo da COVID-19. Oppure, in alternativa, se l'impresa ha sofferto la chiusura forzata durante il *lockdown*, ma ha ripreso "normalmente" la propria operatività subito dopo, il revisore potrebbe normalizzare l'indice di rotazione rapportandolo ai mesi di operatività della società invece che all'intero esercizio (ad esempio, se la società ha operato per 10 mesi e i consumi di un articolo sono stati 100 pz e la giacenza al 31 dicembre 2020 pari a 300 pz, l'indice di rotazione potrebbe essere normalizzato come segue: $100 / 300 * 12/10$), tenuti in debita considerazione gli effetti – se significativi – della stagionalità delle vendite e/o della produzione.

Passando, invece, all'analisi dei dati prospettici, l'ottenimento di un piano, o *budget*, approvato dall'organo amministrativo fornisce al revisore un'evidenza circa le previsioni di vendita future da parte del *management*. Laddove dal *business plan* risultino vendite e margini in contrazione per gli esercizi futuri, potrebbe delinearsi il rischio che il valore di realizzo delle giacenze di magazzino risulti inferiore al costo di acquisto/produzione (evidentemente

si assume che il *business plan* sia adeguatamente dettagliato per le verifiche del revisore, ad esempio per linee di prodotto o di clientela servita).

L'esame degli eventi successivi, quale l'analisi delle vendite dei primi mesi successivi alla chiusura dell'esercizio cui si riferisce il bilancio e il relativo margine, consente al revisore sia di corroborare la bontà delle previsioni, laddove presenti, dell'organo amministrativo nonché di individuare eventuali fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio che devono essere recepiti nei valori di bilancio in conformità all'OIC 29 (il principio, al par. 59, indica tra gli eventi successivi cd. di tipo *adjusting* "la vendita di prodotti giacenti a magazzino a fine anno a prezzi inferiori rispetto al costo, che fornisce l'indicazione di un minor valore di realizzo alla data di bilancio").

Importante, infine, è la discussione (documentata) con i Responsabili dell'Attività di *Governance* (RAG). Nello specifico il revisore può acquisire utili elementi probativi per affinare le proprie valutazioni sulla base di:

- previsioni di vendita per linee di prodotto;
- eventuali ordini di vendita ricevuti e già confermati (OIC 13 par. 52);
- eventuali articoli o linee in dismissione/abbandono (cd. *phase out*);
- operazioni di rottamazione/smaltimento;
- operazioni di vendita *a stock*.

In sintesi, trattandosi di stime, il revisore (e l'organo amministrativo) è consapevole che la quantificazione del fondo svalutazione rimanenze è soggetta ad incertezza nella stima a causa dei **limiti intrinseci nelle conoscenze, nei dati e nelle informazioni disponibili** (cfr. ISA Italia 540, Appendice 1). Proprio a causa di tale incertezza al revisore è richiesto l'esercizio dello scetticismo professionale durante lo svolgimento delle procedure di revisione, in particolare durante la revisione delle stime, come richiesto dal D.lgs. 39/2010, art. 9 c. 3.

Per concludere, si richiama l'attenzione sull'importanza di fare ogni sforzo possibile per comprendere la tipologia degli effetti della pandemia sul bilancio del cliente al fine di separare quelli **temporanei** (dove hanno più utilità le indicazioni specifiche fornite nel presente contributo) rispetto a quelli **strutturali**. In particolare, l'emergenza sanitaria, che ha inevitabilmente comportato effetti negativi per una molteplicità di settori/imprese, ha contestualmente aggravato lo stato di precrisi (o addirittura di crisi) di alcune aziende che già soffrivano in assenza di pandemia. Per questi ambiti il COVID-19, ha comportato inevitabilmente un aggravio della situazione, per cui gli accorgimenti suggeriti nel presente contributo dovranno essere applicati con particolare attenzione per non correre il rischio di sottostimare le svalutazioni delle rimanenze in contesti dove la pandemia non ha effetti temporanei bensì, al contrario, accelera la (potenziale) prospettiva cessazione del *business* (assenza di effettiva continuità aziendale).