



SOMMARIO

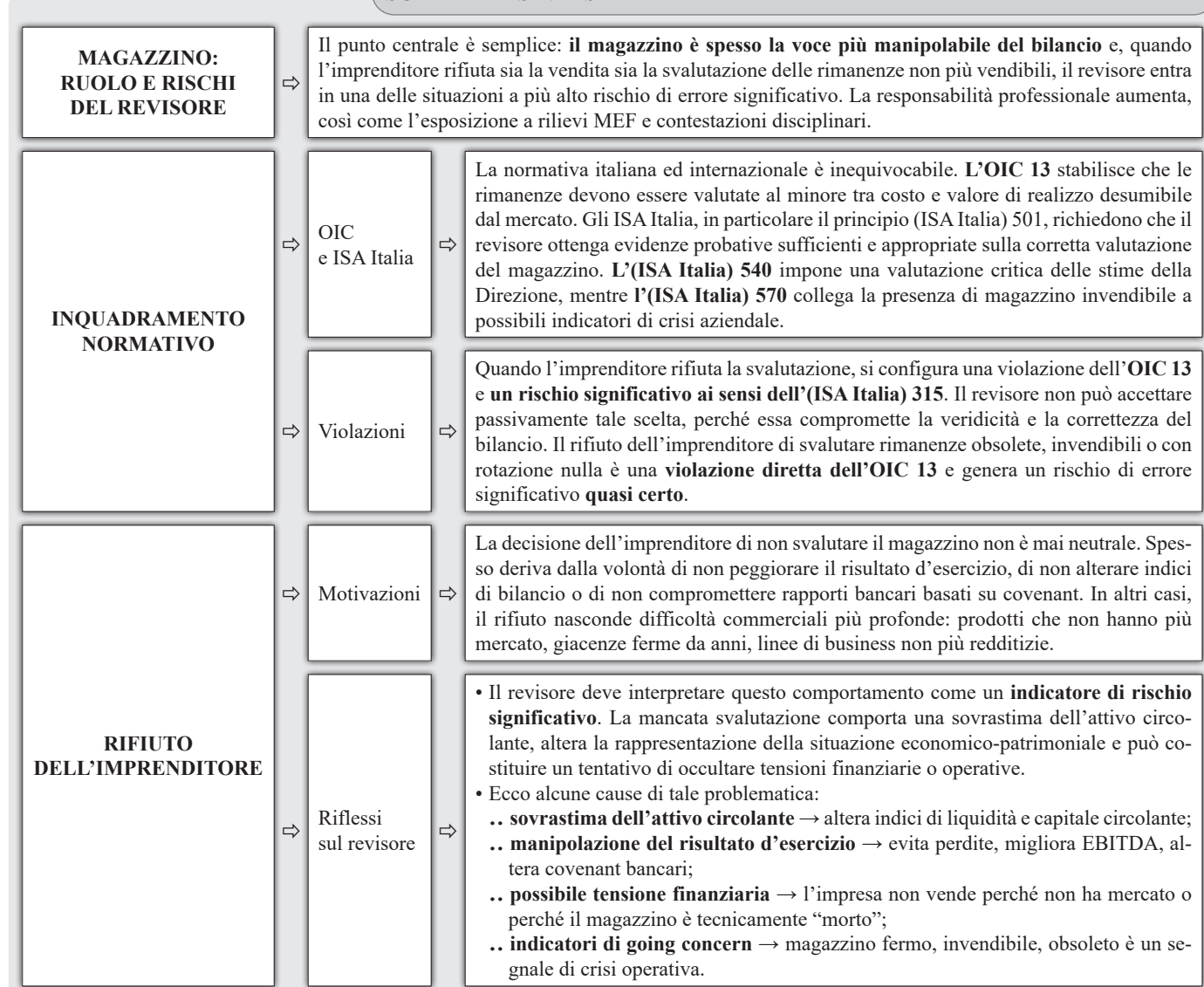
- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI

RESPONSABILITÀ DEL REVISORE QUANDO LA DIREZIONE NEGA LA SVALUTAZIONE DEL MAGAZZINO

OIC 13 - (ISA Italia) 501 - (ISA Italia) 570 - (ISA Italia) 315

Il magazzino è il punto nel quale si annidano alcune delle distorsioni più insidiose. Quando le giacenze rimangono ferme per mesi, talvolta per anni, e l'imprenditore continua a considerarle pienamente valorizzabili, il magazzino smette di essere un semplice aggregato di beni e si trasforma in una vera e propria "bomba" contabile: silenziosa, apparentemente immobile, ma capace di alterare in modo significativo la rappresentazione della realtà aziendale. In questi casi, il revisore si trova davanti a una delle prove più delicate della sua indipendenza professionale. L'imprenditore può insistere nel sostenere che "prima o poi si venderà tutto", che "non è il momento di svalutare", o che "il mercato tornerà a premiare quei prodotti". Ma la revisione non è un esercizio di ottimismo: è un processo fondato su evidenze, stime ragionevoli e rispetto rigoroso dei principi contabili. Quando il magazzino è chiaramente sovrastimato, quando il valore di realizzo è inferiore al costo, quando la rotazione è nulla e il mercato non offre più sbocchi, il revisore ha un dovere preciso: dire no. Non per rigidità, non per formalismo, ma per tutela della verità contabile, degli stakeholder e della propria responsabilità professionale. Questa premessa introduce un tema che non è solo tecnico, ma profondamente etico: il coraggio del revisore di opporsi a scelte della Direzione che compromettono la correttezza del bilancio. Perché una bomba contabile può essere disinnescata solo da chi ha il compito, e il dovere, di vigilare.

SCHEMA DI SINTESI



APPROFONDIMENTI

VERIFICHE
DEL REVISORE

• Procedure

• Di fronte al rifiuto dell'imprenditore, il revisore deve attivare un percorso metodologico rigoroso. La prima fase consiste nell'analisi della rotazione delle giacenze, verificando quali articoli risultano fermi da oltre 12 mesi e quali presentano segnali evidenti di obsolescenza. È necessario richiedere un inventario analitico completo e confrontarlo con le vendite storiche, per comprendere se esiste ancora una domanda effettiva per i prodotti in giacenza. Parallelamente, il revisore deve osservare fisicamente il magazzino, valutando lo stato dei beni, la presenza di deterioramenti, imballi danneggiati o segni di inutilizzabilità.

• Evidenze
di mercato

• Una parte essenziale del lavoro consiste nel raccogliere evidenze di mercato: listini aggiornati, offerte ricevute, prezzi di realizzo effettivi, eventuali tentativi di vendita andati a vuoto. **Sulla base di queste informazioni, il revisore deve stimare il valore netto di realizzo e quantificare l'eventuale differenza rispetto al costo iscritto in bilancio.** Questa quantificazione è fondamentale per valutare la materialità dell'errore e per determinare l'impatto sul giudizio di revisione.

Tavola n. 1

Doveri del revisore: quali procedure sono obbligatorie

Analisi documentale e quantitativa	• Inventario analitico con dettaglio per codice, giacenza, data ultimo movimento, valore. • Analisi della rotazione: giacenze ferme > 12 mesi = indicatori di obsolescenza. • Confronto con vendite storiche: prodotti senza domanda → svalutazione obbligatoria. • Richiesta di evidenze di mercato: listini, offerte, prezzi di realizzo.
Procedure ispettive e fisiche	• Osservazione inventario fisico ai sensi dell' (ISA Italia) 501. • Test di obsolescenza: stato fisico, deterioramento, imballi danneggiati.
Procedure valutive	• Test di impairment per categorie a rischio. • Stima del valore netto di realizzo con evidenze oggettive. • Stress test indipendente: simulazione di vendita forzata, prezzi di liquidazione.

ATTIVITÀ SUCCESSIVE
DEL REVISORE• Documentazione
del dissenso

• Il revisore ha un **obbligo assoluto**, ovvero documentare il dissenso.
 • Il revisore deve formalizzare per iscritto:
 .. la **richiesta di svalutazione** motivata;
 .. le **evidenze probative raccolte**;
 .. il **rifiuto dell'imprenditore**;
 .. l'**impatto quantitativo** sul bilancio.

• Impatti
sul giudizio
di revisione

• Se la mancata svalutazione è **materiale**, il revisore deve considerare:
 .. il **giudizio con rilievi**, nel caso di errore materiale ma non pervasivo;
 .. il **giudizio negativo**, con errore materiale e pervasivo;
 .. l'**impossibilità di esprimere un giudizio**, quando imprenditore non collabora e vi sono evidenze insufficienti.

• Implicazioni
sulla continuità
aziendale

• Il revisore deve valutare se:
 .. il magazzino invendibile indica **crisi commerciale**;
 .. la mancata svalutazione è un tentativo di **occultare perdite**;
 .. la situazione richiede **informativa integrativa** nella nota integrativa o nel giudizio.

RESPONSABILITÀ

revisione legale

RESPONSABILITÀ
DEL REVISORE

- La responsabilità del revisore è duplice.
- **Professionale**
 - Giudizio non corretto → rilievi MEF.
 - Mancata identificazione del rischio → violazione ISA Italia.
 - Documentazione insufficiente → carenza di evidenze probative.
- **Civile e disciplinare**
 - Danni agli stakeholders per bilancio non veritiero.
 - Responsabilità verso soci, creditori, terzi.
 - Procedimenti disciplinari presso MEF e MISE.

Tavola n. 2

Caso pratico

Magazzino dichiarato	€ 1.200.000
Analisi del revisore	• Giacenze ferme da 18-36 mesi: € 450.000. • Valore netto di realizzo stimato: € 80.000. • Svalutazione necessaria: € 370.000.
L'imprenditore rifiuta la svalutazione.	
Impatto sul bilancio	• Utile dichiarato: € +150.000. • Utile reale dopo svalutazione: € -220.000. • Variazione: € -370.000.
Errore materiale e pervasivo	Giudizio negativo.

- Il caso numerico proposto è emblematico di ciò che accade quando il magazzino, invece di rappresentare un aggregato di beni destinati alla vendita, diventa un contenitore di valori non più recuperabili. La società dichiara in bilancio un magazzino pari a € 1.200.000, cifra che, a prima vista, potrebbe suggerire solidità operativa e disponibilità di beni pronti per essere immessi sul mercato. Tuttavia, l'analisi del revisore racconta una storia completamente diversa.
- Una parte significativa delle giacenze (€ 450.000) risulta ferma da un periodo compreso tra 18 e 36 mesi. In termini di revisione, questo dato è già sufficiente per far scattare un campanello d'allarme: **la rotazione è nulla, il mercato non assorbe più quei prodotti, e la loro capacità di generare ricavi è fortemente compromessa**. Il revisore procede quindi a stimare il valore netto di realizzo, che risulta pari a soli € 80.000. Questo significa che, se la società tentasse oggi di vendere quei beni, riuscirebbe a ricavare una cifra enormemente inferiore rispetto al costo iscritto.
- La differenza tra il valore contabile e il valore recuperabile è pari a € 370.000, ed è proprio questa la svalutazione necessaria per riportare il magazzino al suo valore reale. **Tuttavia, l'imprenditore rifiuta di procedere alla svalutazione**, sostenendo che i beni manterranno il loro valore o che potranno essere venduti in futuro. È una posizione che il revisore non può accettare, perché priva di evidenze probative e in contrasto con l'OIC 13.
- **L'impatto sul bilancio è drastico**. La società dichiara un utile di € 150.000, ma questo risultato è artificiale: deriva dalla mancata rilevazione della perdita implicita contenuta nel magazzino. Se la svalutazione venisse correttamente contabilizzata, l'utile si trasformerebbe in una perdita di € -220.000. La variazione complessiva è esattamente pari alla svalutazione non rilevata: € -370.000.
- Questo scostamento non è solo materiale: **è pervasivo**. La voce magazzino rappresenta una componente essenziale dell'attivo circolante e incide direttamente sul risultato d'esercizio, sugli indici di bilancio, sulla continuità aziendale e sulla rappresentazione complessiva della situazione economico patrimoniale. Un errore di tale entità compromette la veridicità del bilancio e rende impossibile per il revisore esprimere un giudizio positivo.
- Di fronte a un caso del genere, il revisore deve concludere che l'errore è materiale e pervasivo, e che il giudizio da esprimere non può che essere un **giudizio negativo**. Non si tratta di una scelta discrezionale, ma dell'applicazione rigorosa degli ISA Italia e dell'OIC 13. Il revisore ha il dovere di tutelare la correttezza del bilancio e gli interessi degli stakeholder, anche quando ciò significa opporsi alla volontà dell'imprenditore.

CONCLUSIONI

- La vicenda della **svalutazione negata** non è soltanto un episodio tecnico, né un semplice disaccordo sulla valutazione di una voce di bilancio. È, in realtà, il punto di incontro, e talvolta di scontro, tra **2 logiche profondamente diverse**: da un lato la logica dell'imprenditore, spesso orientata alla protezione del risultato d'esercizio, alla salvaguardia dell'immagine aziendale o alla speranza che il mercato, prima o poi, torni a premiare beni ormai privi di domanda; dall'altro la logica del revisore, che non può permettersi ottimismo, indulgenza o rinvii, perché il suo compito è garantire la verità contabile, non la sua versione più conveniente.

CONCLUSIONI (segue)

- Quando il magazzino è chiaramente sovrastimato, quando le evidenze probative dimostrano che il valore di realizzo è inferiore al costo, quando la rotazione è nulla e il mercato non offre più sbocchi, la resistenza dell'imprenditore diventa un ostacolo che il revisore deve affrontare con fermezza. **Dire "no" non è un atto di contrapposizione, ma un dovere professionale.** Significa ricordare che il bilancio non è una narrazione discrezionale, ma un documento che deve rappresentare fedelmente la realtà economica dell'impresa.
- In questo equilibrio delicato, **il revisore è chiamato a esercitare indipendenza, rigore e coraggio.** Deve raccogliere evidenze, documentare ogni passaggio, formalizzare il dissenso e, quando necessario, assumere una posizione che può risultare scomoda ma che è indispensabile per tutelare gli stakeholder e la propria responsabilità professionale. La verità contabile non è negoziabile: è il fondamento della fiducia nel sistema economico e nella revisione legale.
- Se, nonostante le evidenze probative, l'imprenditore continua a rifiutare la svalutazione, il revisore deve formalizzare il dissenso. Questo passaggio non è solo una tutela professionale, ma un obbligo metodologico.
- **La formalizzazione deve contenere la richiesta di svalutazione, le evidenze raccolte, la quantificazione dell'errore e il rifiuto della Direzione.**

Tavola n. 3



Esempio di verbale della direzione

VERBALE DI DICHIARAZIONE DELLA DIREZIONE

Oggetto: attestazione sulla mancata svalutazione delle rimanenze di magazzino

Il sottoscritto, Legale Rappresentante della società,

DICHIARA

1. di aver ricevuto dal Revisore Legale la richiesta di procedere alla svalutazione delle rimanenze di magazzino per un importo pari a €, in quanto ritenute obsolete o invendibili;
2. di non voler procedere alla suddetta svalutazione, ritenendo che le rimanenze mantengano un valore di realizzo pari al costo iscritto;
3. di assumersi piena responsabilità in merito alla corretta rappresentazione della voce "Rimanenze";
4. di confermare che la decisione è stata assunta in autonomia dalla Direzione;
5. di essere consapevole che tale scelta può comportare rilievi nel giudizio di revisione.

Luogo e data

.....

Firma del Legale Rappresentante

.....

Firma del Revisore Legale (presa visione)

.....