

Il principio contabile OIC 34 e le vendite con obbligo di riacquisto

di [Enrico Larocca](#)

Pubblicato il 14 Novembre 2023

Una delle novità inserite nel nuovo OIC 34 riguarda le vendite con obbligo di riacquisto. In questa ipotesi occorre stabilire se il prezzo di vendita è minore o maggiore rispetto al prezzo di riacquisto a termine, con effetti contabili differenti. Ecco gli effetti a livello contabile

In questo articolo sul tema delle modifiche apportate ad OIC 34 ci occuperemo del caso specifico delle **vendite a pronti con diritto con obbligo di riacquisto a termine**, che saranno affrontate con un esempio numerico e contabile. Nel caso delle vendite con obbligo di riacquisto è opportuno distinguere due situazioni, a seconda che il prezzo di vendita sia **superiore o inferiore al prezzo di riacquisto**. Nel caso in cui **il prezzo di vendita fosse inferiore al prezzo di riacquisto**, l'operazione avrebbe natura ?



nanziaria. Di conseguenza, **il venditore a pronti iscriverà in contropartita della somma ricevuta per la vendita iniziale un debito verso il venditore a termine. La differenza tra prezzo di riacquisto (maggiore) e prezzo di vendita (minore) è imputata a Conto economico per competenza come onere ?nanziario (voce C17 - Interessi e altri oneri ?nanziari) in contropartita del debito verso il venditore a termine. Tale debito si chiuderà al momento dell'operazione di retrocessione (ovvero quando sarà restituita la somma ricevuta maggiorata dei relativi oneri). Se il prezzo di vendita è superiore al prezzo di riacquisto, l'operazione ha natura operativa e pertanto il venditore a pronti iscrive in contropartita alla somma ricevuta per la vendita iniziale un debito verso il venditore a termine corrispondente al prezzo pattuito per il futuro riacquisto, e un sconto passivo per la differenza (positiva) tra il prezzo di vendita ed il prezzo di riacquisto. Tale sconto, che rappresenta il corrispettivo ricevuto per aver concesso l'uso del bene al compratore, sarà rilasciato a conto economico per competenza in quote costanti come provento operativo (voce A5 – Altri ricavi e proventi).**

Caso di contratto che prevede la vendita a pronti con obbligo di riacqu**Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo**

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento