

Il difficile rapporto tra percentuale di ricarico e autoconsumo

di [Gianfranco Antico](#)

Publicato il 21 Agosto 2025

La percentuale di ricarico è uno strumento chiave nell'accertamento fiscale, spesso al centro di calcoli complessi, margini variabili, autoconsumo e merci eterogenee. In questo contesto, logica, prudenza e confronto con il contribuente assumono un ruolo decisivo. Quali sono i reali confini dell'azione dell'Ufficio? Una riflessione utile per imprese e professionisti.

La percentuale di ricarico nell'accertamento fiscale: logiche d'Ufficio, criticità applicative e difese del contribuente

Come è noto, la **percentuale di ricarico** non è altro che la **maggiorazione** che l'impresa applica al prezzo di acquisto del bene per determinare il prezzo di vendita. **Calcolo** che può diventare **complicato** per le **imprese che**, come spesso accade, **trattano diverse tipologie di merci**, ovvero per quelle aziende a carattere stagionale, o che hanno periodi di saldi e liquidazioni, in cui i margini di ricarico sono notevolmente inferiori.



La metodologia dell'Ufficio: ricarico e costo del venduto

In pratica, quindi, gli Uffici - tenuto conto del fatto che notoriamente i contribuenti determinano i loro prezzi maggiorando il costo di acquisto con la applicazione di una percentuale - procedono, ricorrendone i presupposti di legge, alla determinazione dei ricavi derivanti da vendita di beni attraverso l'applicazione di una maggiorazione sui costi di acquisto. All'esito dell'istruttoria condotta dai funzionari fiscali, a seguito ad esempio di una verifica o di una richiesta documentale ex art. 32 del DPR 600/1973, una volta **calcolato il c.d. "costo del venduto"** (pari a: Giacenze iniziali + Acquisti - Rimanenze finali) i **maggiori ricavi vengono liquidati sulla base della seguente formula:**

CDV x % di ricarico = margine di guadagno

Legittimità dell'utilizzo del ri

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