

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Principi Contabili Internazionali

**Il trattamento contabile degli intangible
asset nel bilancio delle imprese d'alta moda
secondo la normativa nazionale ed
internazionale.**

I casi Tod's e Ferragamo

Relatore:

Prof. Fabio Fortuna

Correlatore

Prof. Fabrizio Di Lazzaro

Candidato

Chiara Maiolino

Matricola n. 674231

“Sii sempre il meglio di ciò che sei.
Cerca di scoprire il disegno che sei chiamato ad essere,
poi mettiti con passione a realizzarlo nella vita”.

[Martin Luther King]

Ai miei genitori,
a Vincenzo
e a tutti coloro che
mi hanno sempre sostenuta

INDICE

INDICE	4
INTRODUZIONE	1
CAPITOLO I. LA REDAZIONE DEL BILANCIO: CONFRONTO TRA NORMATIVA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE	1
1.1. IL BILANCIO ITALIANO: FINALITÀ, CARATTERISTICHE E PRINCIPI DI REDAZIONE	1
1.1.1. CLAUSOLE GENERALI E PRINCIPI GENERALI DI REDAZIONE DEL BILANCIO SECONDO LA NORMATIVA ITALIANA	2
1.1.2. ANALISI DEI POSTULATI DEL BILANCIO	7
<i>UTILITÀ</i>	<i>7</i>
<i>PREVALENZA DELLA SOSTANZA SULLA FORMA</i>	<i>8</i>
<i>COMPENSIBILITÀ (CHIAREZZA)</i>	<i>9</i>
<i>NEUTRALITÀ (IMPARZIALITÀ)</i>	<i>9</i>
<i>PRUDENZA</i>	<i>9</i>
<i>PERIODICITÀ</i>	<i>11</i>
<i>COMPARABILITÀ</i>	<i>11</i>
<i>OMOGENEITÀ</i>	<i>11</i>

<i>CONTINUITÀ (COSTANZA)</i>	11
<i>PRINCIPIO DI COMPETENZA</i>	12
<i>SIGNIFICATIVITÀ E RILEVANZA (MATERIALITY)</i>	13
<i>IL COSTO COME CRITERIO BASE DI VALUTAZIONE</i>	13
<i>CONFORMITÀ COMPLESSIVA DEL PROCEDIMENTO AI PRINCIPI CONTABILI</i>	13
<i>FUNZIONE INFORMATIVA E COMPLETEZZA DELLA NOTA INTEGRATIVA</i>	14
<i>PRINCIPIO DI CONTINUITÀ DELLA GESTIONE</i>	14
1.1.3. RECENTI MODIFICHE INTRODOTTE IN MATERIA DI PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO	15
<u>1.2. IL FRAMEWORK IASB E I PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO IAS/IFRS</u>	<u>17</u>
1.2.1. FINALITÀ DEL BILANCIO IAS/IFRS	19
1.2.2. FAIR VALUE MEASUREMENT	22
1.2.3. L'INTRODUZIONE DEGLI IAS/IFRS IN ITALIA E IL PROCESSO DI ARMONIZZAZIONE CONTABILE	27
<u>1.3. ANALISI E CONFRONTO TRA GLI SCHEMI DI BILANCIO PREVISTI DALLA NORMATIVA ITALIANA E COMUNITARIA</u>	<u>35</u>
1.3.1. ANALISI DEI PROSPETTI DI BILANCIO PREVISTI DALLA NORMATIVA ITALIANA	37
<i>STATO PATRIMONIALE</i>	37

<i>CONTO ECONOMICO</i>	40
<i>NOTA INTEGRATIVA</i>	42
<i>RENDICONTO FINANZIARIO</i>	47
<i>RELAZIONE SULLA GESTIONE</i>	53
1.3.2. IL BILANCIO IAS/IFRS	55
<i>SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA</i>	56
<i>COMPREHENSIVE INCOME STATEMENT</i>	58
<i>PROSPETTO DEI MOVIMENTI DI PATRIMONIO NETTO</i>	62
<i>NOTE AL BILANCIO</i>	64
<i>RENDICONTO FINANZIARIO</i>	64
1.3.3. ANALISI DELLE DIFFERENZE TRA BILANCIO ITALIANO E BILANCIO IAS/IFRS	67
 <u>CAPITOLO II. IL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI</u>	
<u>IMMATERIALI NELLA PRASSI CONTABILE NAZIONALE</u>	<u>74</u>
INTRODUZIONE	74
 <u>2.1. LA RILEVAZIONE CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI</u>	
<u>IMMATERIALI</u>	<u>77</u>
2.1.1. GLI ONERI PLURIENNALI	81
<i>COSTI DI IMPIANTO ED AMPLIAMENTO</i>	81

<i>COSTI DI SVILUPPO</i>	86
<i>COSTI DI RICERCA E PUBBLICITÀ</i>	88
2.1.2. LE ATTIVITÀ IMMATERIALI	91
<i>DIRITTI DI BREVETTO E DIRITTI DI UTILIZZO DELLE OPERE DELL'INGEGNO</i>	92
<i>CONCESSIONI, LICENZE E DIRITTI SIMILI</i>	96
<i>IL MARCHIO</i>	99
<i>SOFTWARE</i>	103
<i>KNOW-HOW</i>	105
<i>FRANCHISING</i>	105
<i>ALTRE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI</i>	109
2.1.3 L'AVVIAMENTO	111
<i>DEFINIZIONE</i>	111
<i>ORIGINE</i>	112
<i>LA RILEVAZIONE INIZIALE DELL'AVVIAMENTO</i>	113
<u>2.2. L'AMMORTAMENTO DELLE ATTIVITÀ INTANGIBILI SECONDO LA NORMATIVA NAZIONALE</u>	116
2.2.1. AMMORTAMENTO DEGLI ONERI PLURIENNALI CAPITALIZZATI	117
2.2.2. AMMORTAMENTO DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	118

2.2.3. AMMORTAMENTO DELL'AVVIAMENTO	120
<u>2.3. SVALUTAZIONE E RIPRISTINO DI VALORE DEGLI ASSET INTANGIBILI SECONDO LA NORMATIVA ITALIANA</u>	123
2.3.1. IL PRINCIPIO CONTABILE OIC N. 9: LE NOVITÀ	123
2.3.2. SVALUTAZIONE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI	126
2.3.3. PERDITE DUREVOLI DI VALORE DI UNA UGC	129
2.3.4. I MODELLI PER LA DETERMINAZIONE DELLE PERDITE DUREVOLI DI VALORE	130
2.3.5. RIPRISTINI DI VALORE E RIVALUTAZIONI DEGLI ASSET IMMOBILIZZATI	134
<u>CAPITOLO III. IL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NEL BILANCIO IAS/IFRS</u>	137
INTRODUZIONE	137
<u>3.1. LA RILEVAZIONE CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI SECONDO I PRINCIPI IAS/IFRS</u>	140
3.1.1. LA CLASSIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI	140
3.1.2. L'ISCRIZIONE IN BILANCIO DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI	142
3.1.3. LE ATTIVITÀ IMMATERIALI ACQUISITE SEPARATAMENTE	149
3.1.4. LE ATTIVITÀ IMMATERIALI ACQUISITE NEL CORSO DI OPERAZIONI DI BUSINESS COMBINATION	151
3.1.5. LE ATTIVITÀ IMMATERIALI GENERATE INTERNAMENTE	156

3.1.6. LE ATTIVITÀ IMMATERIALI ACQUISITE GRAZIE A CONTRIBUTI PUBBLICI E TRAMITE PERMUTA	162
<u>3.2. LA VALUTAZIONE SUCCESSIVA ALLA PRIMA RILEVAZIONE DEGLI INTANGIBLE ASSETS</u>	<u>165</u>
<u>3.3. IL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA E INDEFINITA</u>	<u>169</u>
3.3.1 LA VITA UTILE DEGLI INTANGIBLE ASSETS	169
3.3.2. AMMORTAMENTO DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA	174
3.3.3. IMPAIRMENT TEST E PERDITE DI VALORE DEGLI INTANGIBLE ASSET	177
3.4. IL RIPRISTINO DI VALORE DEGLI INTANGIBLE ASSET	186
3.5. IL TRATTAMENTO CONTABILE DEL GOODWILL	189
<u>CAPITOLO IV. ANALISI COMPARATIVA DELLE MODALITÀ DI RENDICONTAZIONE E VALUTAZIONE DEGLI INTANGIBLE ASSET NEL BILANCIO CONSOLIDATO DELLE SOCIETÀ FERRAGAMO S.P.A. E TOD'S S.P.A.</u>	<u>192</u>
INTRODUZIONE: LA COMPARAZIONE DEI BILANCI NEL TEMPO E NELLO SPAZIO	192
<u>4.1. PRESENTAZIONE DELLE AZIENDE</u>	<u>194</u>
4.1.1. IL GRUPPO FERRAGAMO S.P.A.	195
4.1.2. IL GRUPPO TOD'S S.P.A.	197

4.2. ANALISI DELLA PERFORMANCE DEI GRUPPI	199
4.2.1. FERRAGAMO S.P.A. – PERFORMANCE DEL PERIODO 2012-2016	199
4.2.2. TOD’S S.P.A. – PERFORMANCE DEL PERIODO 2012-2016	203
4.2.3. PERFORMANCE A CONFRONTO	207
4.3. ANALISI COMPARATIVA DEL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	211
4.3.1. FERRAGAMO S.P.A.: IL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NEL PERIODO 2012-2016	211
<i>INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI</i>	211
<i>ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA ED INDEFINITA</i>	213
<i>AMMORTAMENTI DEGLI ASSET IMMATERIALI</i>	218
<i>AVVIAMENTO</i>	219
<i>IMPAIRMENT TEST E PERDITE DUREVOLI DI VALORE</i>	219
4.3.2. TOD’S S.P.A.: IL TRATTAMENTO CONTABILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NEL PERIODO 2012-2016	221
<i>INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI</i>	221
<i>ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA ED INDEFINITA</i>	221
<i>AVVIAMENTO</i>	226
<i>AMMORTAMENTI DEGLI ASSET IMMATERIALI</i>	227

<i>IMPAIRMENT TEST E PERDITE DUREVOLI DI VALORE</i>	228
4.3.3. PRINCIPALI ANALOGIE E DIFFERENZE NEL TRATTAMENTO CONTABILE DEGLI INTANGIBLE ASSETS	231
<u>4.4. INTANGIBLE ASSET E BENEFICI FISCALI: IL REGIME AGEVOLATO</u>	
<u>"PATENT BOX" PER I REDDITI DA ATTIVITÀ IMMATERIALI</u>	236
INTRODUZIONE	236
4.4.1. BENI AGEVOLABILI	236
4.4.2. BENEFICI PER LE IMPRESE	238
4.4.3. IL PROCEDIMENTO DI ADESIONE AL REGIME AGEVOLATO	240
4.4.4. TOD'S E FERRAGAMO – I BENEFICI FISCALI DERIVANTI DAL PATENT BOX	242
<u>CONCLUSIONE</u>	245
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	- 1 -
INDICE DELLE TABELLE	- 5 -

INTRODUZIONE

L'elaborato si propone di analizzare e mettere a confronto analogie e differenze nelle modalità di rendicontazione contabile degli intangible asset secondo il modello di bilancio italiano ed il modello internazionale. Al fine di condurre un'analisi completa ed esaustiva si è ritenuto opportuno approfondire preliminarmente i principi di redazione del bilancio previsti dalla normativa italiana e dalla normativa internazionale, evidenziando gli aspetti simili e le più rilevanti differenze. Nel I capitolo è stata quindi effettuata l'analisi delle caratteristiche dei due modelli di bilancio, prendendo in esame da un lato le norme del Codice civile italiano, commentate alla luce delle disposizioni dell'OIC 11 *“Finalità e postulati del bilancio d'esercizio”*, dall'altro il Framework IASB e lo IAS 1 *“Presentation of financial statements”*. L'analisi comparativa degli schemi di bilancio è stata essenziale al fine di mettere in luce in modo immediato le più notevoli analogie e differenze. Se alcune differenze sono notevoli, nel corso degli ultimi decenni le frequenti riforme del bilancio italiano, rientranti nel processo di omologazione contabile a livello internazionale, hanno consentito un graduale avvicinamento tra le due normative. È infatti evidente come, di fondo, i due modelli di bilancio abbiano matrice diversa, connotati specifici ed ineliminabili.

La scelta di analizzare in particolare le modalità di rendicontazione e valutazione degli intangible assets deriva dall'importanza che queste risorse rivestono attualmente nella creazione di valore per l'impresa. Gli intangibles rappresentano infatti la principale fonte di valore in tutti i settori produttivi: know-how, brevetti, licenze, diritti e marchi rappresentano oggi la parte più importante del patrimonio aziendale. Queste risorse, proprio perché uniche e spesso protette da meccanismi di isolamento, consentono alle imprese di differenziarsi dai propri competitor e fidelizzare i clienti, ottenendo profitti superiori e, quindi, migliorando la propria posizione di mercato. La rendicontazione contabile delle risorse intangibili è uno degli aspetti più complessi nella redazione del bilancio. Nei capitoli II e III della dissertazione è stata condotta un'analisi puntuale delle classi di attività immateriali e delle relative modalità di rilevazione e valutazione secondo quanto previsto dai due modelli contabili in analisi. Viene inoltre approfondito il

trattamento contabile dell'avviamento derivativo, che rappresenta il valore intrinsecamente maturato dall'impresa, realizzato in seguito ad operazioni di business combination, e che, se iscritto in bilancio, esprime la capacità dell'impresa di creare valore in futuro.

Particolare attenzione è riposta inoltre nel trattamento contabile di svalutazioni e ripristini di valore, cui le due normative dedicano un trattamento differente, nel tentativo di rispondere all'esigenza di una rappresentazione vera e corretta del patrimonio aziendale. In particolare, la normativa internazionale richiede un complesso procedimento di verifica delle eventuali variazioni di valore degli asset e, con riguardo agli intangibles, queste procedure risultano essere particolarmente complesse. La finalità ultima è sempre quella di garantire la "*true and fair view*" dei valori iscritti in bilancio, per far in modo che in qualsiasi momento il bilancio esprima l'effettivo valore aziendale.

L'analisi della disciplina prevista dal bilancio internazionale per gli intangibles risulta funzionale all'analisi comparativa svolta nel IV capitolo della presente dissertazione, in cui vengono analizzati e messi a confronto i bilanci consolidati delle Società Ferragamo S.p.A. e Tod's S.p.A., due imprese italiane operanti nel settore dell'alta moda per le quali è evidente il ruolo fondamentale assunto dal patrimonio intangibile nella determinazione del reddito e nella creazione di valore dal punto di vista strategico.

CAPITOLO I. La redazione del bilancio: confronto tra normativa nazionale ed internazionale

1.1. Il bilancio italiano: finalità, caratteristiche e principi di redazione

Il bilancio è il principale strumento di rendicontazione dell'impresa, la cui finalità è comunicare agli stakeholder le informazioni più rilevanti relative alla gestione aziendale. Gli studiosi di Economia aziendale definiscono tradizionalmente il bilancio come un **sistema di valori** che evidenzia in maniera analitica le variazioni di carattere economico, patrimoniale e finanziario, frutto delle operazioni e degli accadimenti che hanno caratterizzato la gestione aziendale nel corso dell'esercizio.

Possiamo quindi definire il bilancio come un *documento di sintesi* utile a fornire ad una molteplicità di destinatari dati ed informazioni periodiche relativi al patrimonio e al reddito aziendale, imputabili alle operazioni di gestione¹. È possibile identificare diverse funzioni del bilancio a seconda del destinatario preso in considerazione: in un'ottica interna il documento può rappresentare un fondamentale strumento di politica aziendale; allo stesso tempo, in un'ottica esterna, esso costituisce uno dei principali strumenti di controllo a disposizione degli stakeholder.

La redazione del bilancio d'esercizio richiede un iter complesso, in cui ogni fase del processo è regolata da un sistema di regole coerente e rigoroso. Questo sistema di regole può essere definito come un **sistema piramidale** ed è stato rappresentato da Norby (1982) nel grafico noto, appunto, come “Piramide di Norby”².

¹ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio. Principi generali, struttura e regole di valutazione*, Milano, Il Sole 24 ORE, 2004, pp. 1-5.

² Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese. Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali ed internazionali*, Torino, G. Giappichelli Editore, 2011, pp. 28-29.

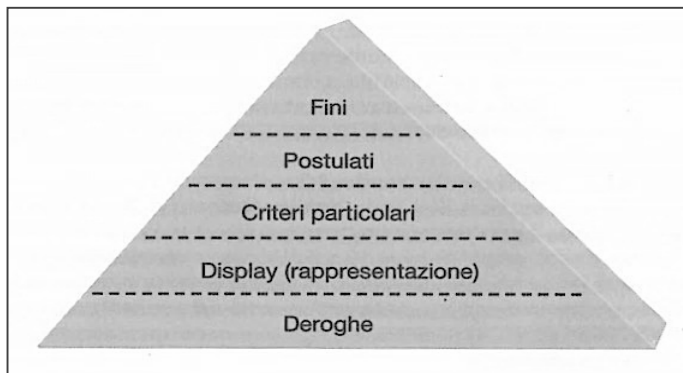


TABELLA 1 - LA PIRAMIDE DI NORBY

Fonte: C. W. Norby, *Accounting for Financial Analysis*, in *Financial Analyst Journal*, March-April 1982, p. 22. (Cit. in: Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese. Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali ed*

Lo schema piramidale va letto partendo dall'apice e illustra i fondamenti teorici su cui si fonda la redazione del bilancio: partendo dalle finalità, si determinano i principi generali di redazione, poi i criteri particolari e infine le modalità di rappresentazione contabile, includendo infine le deroghe in casi particolari, sempre e comunque subordinate al rispetto delle norme e dei principi sovraordinati.

1.1.1. Clausole generali e principi generali di redazione del bilancio secondo la normativa italiana

I principi generali di redazione del bilancio civilistico sono contenuti all'interno del Codice civile, artt. 2423-2435-ter. In particolare, gli articoli 2423 e 2423-bis espongono rispettivamente le clausole generali e i principi di redazione. Dalle clausole generali è possibile dedurre le principali finalità del bilancio: non solo una corretta ed oggettiva rappresentazione delle operazioni di gestione, ma anche l'effettiva capacità di comunicare dati e informazioni ai vari stakeholder, al fine di portarli a conoscenza dei fatti che hanno interessato la gestione nel corso dell'esercizio. L'art. 2423, 2° comma, stabilisce che “il bilancio d'esercizio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in *modo*

veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società ed il risultato economico d'esercizio"³.

In particolare, la veridicità consiste nell'esatta esposizione dei valori e nell'oggettiva valutazione delle poste di bilancio, in modo da garantire il più possibile la corrispondenza tra accadimenti/operazioni aziendali ed i valori economico-finanziari. La correttezza deve essere intesa sia sotto il profilo tecnico (nell'applicazione delle regole contabili), sia da un punto di vista etico-comportamentale⁴. Di conseguenza, la finalità del bilancio può essere realizzata solo se è garantito il rispetto delle clausole generali. È questo il motivo per il quale esse rappresentano dei principi essenziali ed irrevocabili, sovraordinati a qualsiasi altro criterio.

Il principio della **rappresentazione veritiera e corretta** (formula che da quanto emerge dalla relazione Ministeriale al D. Lgs. 127/91 rappresenta la fedele traduzione dell'espressione «*true and fair view*» cui fa riferimento la Direttiva 86/635) assume un ruolo centrale, attinente alla correttezza nella valutazione e rendicontazione delle poste di bilancio, in modo che quest'ultimo sia una vera e propria fotografia della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa. Esso è stato introdotto nel nostro ordinamento con il recepimento della *IV Direttiva comunitaria* ed è comune a tutti i Paesi dell'Unione Europea. La sua introduzione è frutto dell'ingresso del Regno Unito nella CEE e della successiva richiesta di estendere questo principio cardine, tipico dell'ordinamento anglosassone, agli altri Stati comunitari.

L'obiettivo del legislatore nazionale nel recepire questo principio è stato quello di garantire la trasparenza e la veridicità delle informazioni contenute nei prospetti di bilancio, come risulta anche dal successivo 3° comma dell'art. 2423, in cui si afferma che

³ È ormai dominante l'orientamento giurisprudenziale che, in applicazione della norma in esame, identifica i difetti di chiarezza, veridicità e correttezza come principali determinanti per l'individuazione di una possibile causa di invalidità o nullità della delibera assembleare di approvazione del bilancio. Si veda ad esempio la sentenza *Cass. Sez. Un., 21 febbraio 2000, n. 27*, con la quale si è tra l'altro affermata l'equiparabilità delle clausole generali di chiarezza e verità del bilancio, mentre in passato la prima era subordinata e strumentale alla seconda. (Tratto da Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 127).

⁴ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 126.

“se le informazioni richieste da specifiche disposizioni di legge non sono sufficienti a dare una rappresentazione veritiera e corretta, si devono fornire le informazioni complementari necessarie allo scopo”. Ricade quindi tra le responsabilità degli **amministratori** la scelta di operare una discrezionalità tecnica, che dovrà essere compiuta solo in seguito all'accertamento dell'eccezionalità delle circostanze e all'effettiva necessità di adattare la normativa alla specifica situazione dell'impresa.

Allo stesso tempo il legislatore sottolinea la necessità che le circostanze atte a giustificare la disapplicazione delle disposizioni normative siano effettivamente **eccezionali**, limitando quindi la possibilità di mettere in atto politiche di bilancio che possano determinare l'annacquamento del capitale. Per questo motivo, il comma 5 dello stesso articolo 2423 impone l'obbligo di fornire in Nota integrativa un'*adeguata motivazione delle deroghe* applicate, indicando l'*effetto* sulla situazione patrimoniale, finanziaria ed economica dell'impresa e l'obbligo di istituire una riserva non distribuibile in cui accantonare gli eventuali utili derivanti dalla deroga⁵. Questo è sicuramente l'aspetto più controverso e discusso del principio in esame, in quanto la norma stabilisce in sostanza che la “*true and fair view*” **prevale** sulle norme particolari di redazione del bilancio (nella prassi britannica il principio è definito “*overriding*”, cioè preordinato rispetto agli altri principi di redazione del bilancio, alle leggi particolari e ai principi contabili).⁶ Come fa notare Caramiello (1994), “*il mancato rispetto della clausola generale del bilancio, nel suo complesso, non può non condurre all'invalidità assoluta del bilancio stesso*”.⁷

Tuttavia è bene sottolineare che l'importanza della clausola generale quale principio cardine da rispettare nella redazione del bilancio impone l'obbligatorietà di operare integrazioni quando ciò sia necessario ai fini della rappresentazione veritiera e corretta e,

⁵ De Angelis L., *Elementi di diritto contabile. Disciplina civilistica e principi contabili internazionali*, Milano, Giuffrè Editore, 2013 [pp. 15-16].

⁶ Fiori G., *Il principio della “rappresentazione veritiera e corretta” nella redazione del bilancio di esercizio. Considerazioni critiche e profili evolutivi dell'informazione societaria*, Milano, Giuffrè Editore, 1999 [pp. 2-4].

⁷ Caramiello C., *Il bilancio di esercizio, ieri e oggi*, Milano, Giuffrè Editore, 1994, [p. 23] (op. cit. in Fiori G., *Il principio della “rappresentazione veritiera e corretta” nella redazione del bilancio di esercizio*, op. cit., p. 8).

qualora ne ricorrano le condizioni, l'obbligo di deroga alle disposizioni di legge. In tal modo il legislatore mira a sottolineare l'importanza di una rappresentazione chiara, veritiera e corretta dal punto di vista **sostanziale**, per fare in modo che venga realizzata a tutti gli effetti la finalità del bilancio⁸.

Riguardo la deroga, è bene ricordare che era consentita anche ai sensi della precedente normativa: l'ultimo comma dell'art. 2425 del Codice Civile, nella sua precedente formulazione, contemplava la possibilità di derogare ai criteri di valutazione qualora sussistessero "*speciali ragioni*". La principale novità rispetto alla versione antecedente della norma è rappresentata dal fatto che la deroga in precedenza era facoltativa mentre oggi è **obbligatoria** qualora sia necessaria al fine di realizzare la finalità ultima del bilancio ovvero la "*true and fair view*".⁹

Le deroghe risultano quindi applicabili a tutte le norme sulla redazione del bilancio d'esercizio, ad eccezione delle clausole generali di cui all'art. 2423 e 2423-bis. In particolare, **non sono derogabili** le disposizioni relative:

- alla composizione del bilancio (all'indomani della recente riforma n. 139 del 2015, l'art. 2423 stabilisce tassativamente che il bilancio è costituito da quattro prospetti obbligatori: Stato Patrimoniale, Conto economico, Rendiconto finanziario e Nota integrativa);
- al principio di chiarezza;
- alla finalità e all'oggetto del bilancio;
- all'obbligo di fornire informazioni integrative, quando necessario.

Le deroghe principali applicabili riguardano le norme che regolano i criteri di valutazione di cui all'art. 2426.

⁸ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio. Principi generali, struttura e regole di valutazione*, op. cit., pp. 10-11.

⁹ Fiori G., *Il principio della "rappresentazione veritiera e corretta" nella redazione del bilancio di esercizio*, op. cit., p. 6.

Va inoltre specificato che non solo di eventuali integrazioni o deroghe, ma di tutto il progetto di bilancio nel suo complesso, la responsabilità ultima ricade sugli amministratori, in quanto riflette l'attribuzione di una funzione non delegabile come stabilito dall'art. 2381, IV comma¹⁰. Per quanto riguarda le società quotate, l'art. 154 del T.U.F. prevede inoltre la nomina di un dirigente preposto alla redazione del bilancio, il quale collabora con l'organo amministrativo, condividendo con esso la responsabilità ultima per la redazione dei documenti societari. L'arduo compito degli amministratori è quindi quello di identificare le situazioni eccezionali per le quali sia necessaria una deroga, un compito tutt'altro che semplice. La Relazione Ministeriale al D. Lgs. 127/1991 dichiara l'intento del legislatore di non “*precisare i casi eccezionali (...). Dovrà comunque trattarsi di casi veramente eccezionali*”. In tal senso, l'obiettivo del legislatore nel non indicare quali fossero i casi eccezionali è quello di dare un'idea della loro estrema rarità. Inoltre si giustifica con la volontà del legislatore di non restringere la portata della deroga obbligatoria attraverso la tipizzazione di situazioni di applicabilità¹¹.

Anche il principio di **chiarezza** deve intendersi non come un mero requisito formale, bensì come una caratteristica sostanziale, rappresentando il presupposto affinché il documento di bilancio sia utile e comprensibile da parte di tutti gli stakeholder, da realizzarsi tramite il rispetto delle disposizioni relative alla struttura degli schemi di bilancio previsti dagli artt. 2424 e 2425 c.c. (schemi **vincolanti** con contenuto **obbligatorio**) e che si realizza anche nel rispetto del divieto di effettuare compensi di partite e raggruppamenti di voci che possano interferire con l'esigenza di dare una chiara e trasparente rappresentazione della situazione aziendale.

¹⁰ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., pp. 122-123.

¹¹ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio. Principi generali, struttura e regole di valutazione*, op. cit., p. 13.

1.1.2. Analisi dei postulati del bilancio

I postulati del bilancio d'esercizio rappresentano i fondamenti e le regole di carattere generale cui devono uniformarsi i principi contabili applicati alle singole poste in bilancio. Sono definiti dagli artt. 2423 e 2423-bis del Codice civile ed integrati dai Principi contabili nazionali emanati dall'OIC – l'Organismo Italiano di Contabilità – aventi la funzione di interpretare in chiave **tecnica** le norme di legge in materia di bilancio ed integrarle fornendo criteri, metodi e procedure di applicazione della normativa civilistica¹². Relativamente ai principi di redazione del bilancio è fondamentale analizzare il Principio contabile n. 11 "*Bilancio d'esercizio, finalità e postulati*", emanato nel mese di gennaio 1994 ed aggiornato nel 2016 in adeguamento alle nuove disposizioni legislative introdotte in attuazione delle Direttive CEE. Di seguito verranno analizzati nello specifico i vari postulati del bilancio nazionale.

Utilità

Il bilancio deve essere predisposto in maniera da essere effettivamente utile ad un'ampia platea di stakeholder con diverse esigenze informative e differenti possibilità di accesso alle informazioni, diverse competenze professionali per comprenderle ed utilizzarle, in sostanza individui diversi e portatori di interessi differenti¹³.

Gli utenti principali cui il bilancio si rivolge secondo il modello italiano sono senza dubbio: soci (di maggioranza e di minoranza), creditori e finanziatori esterni. Gli altri utenti potenziali (clienti, fornitori, dipendenti, istituzioni) hanno da sempre un *ruolo secondario* in ragione del fatto che i canali di informazione con queste categorie di utenti sono prevalentemente di tipo informale e basati principalmente su relazioni dirette. Ancor più modesto è il ruolo assunto in Italia dai dipendenti dell'impresa, in quanto è molto

¹² Organismo Italiano di Contabilità, Principio contabile n. 11 – *Bilancio d'esercizio, finalità e postulati*, 30 maggio 2005, p. 6.

¹³ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 60.

recente e poco diffuso il fenomeno della partecipazione dei dipendenti ai risultati dell'impresa (i piani di incentivazione del personale sono utilizzati solo dalle imprese di maggiori dimensioni)¹⁴. In definitiva il bilancio rispetta il principio dell'utilità se i dati esposti presentano le seguenti caratteristiche:

- Attendibilità
- Analiticità
- Intellegibilità
- Completezza.

Prevalenza della sostanza sulla forma

In base a tale principio, il bilancio deve essere redatto privilegiando la rappresentazione del contenuto **effettivo** del patrimonio aziendale e degli effetti reali delle operazioni¹⁵. In altri termini, il criterio prevalente nell'identificazione e valorizzazione delle poste attive e passive è quello della **funzione economica** dell'elemento o della **natura finanziaria** delle operazioni, come previsto dall'art. 2423-bis, comma 1, c.c., introdotto dal D. Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6, secondo cui il bilancio deve essere redatto “...tenendo conto della *funzione economica relativa all'elemento dell'attivo o del passivo considerato*”. La stessa Relazione accompagnatoria al D. Lgs. 6/2003 (*Decreto di riforma della normativa societaria*) ha sottolineato l'esigenza di rappresentare in bilancio le operazioni “*secondo la realtà economica sottostante gli aspetti formali*”.

¹⁴ Fiori G., *Il principio della "rappresentazione veritiera e corretta" nella redazione del bilancio di esercizio*, op. cit., pp. 39-65.

¹⁵ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018* (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 60.

Comprensibilità (chiarezza)

Il bilancio deve essere corredato dalla nota integrativa che ne faciliti la comprensione e l'intelligibilità¹⁶. La nota integrativa è un documento obbligatorio e deve presentare in maniera esaustiva tutte le informazioni necessarie per comprendere i dettagli delle operazioni e degli eventi aziendali avvenuti nel corso dell'esercizio, senza essere né eccessiva, né eccessivamente sintetica. Il Principio Contabile OIC 11 precisa che, ai fini della chiarezza informativa, alcuni aspetti sono fondamentali: l'**omogeneità** e chiara **distinzione** tra i vari elementi patrimoniali e reddituali, l'assenza di compensazioni tra voci non omogenee, la netta individuazione delle componenti ordinarie e straordinarie di reddito, la separata classificazione dei costi e ricavi della gestione tipica rispetto alle altre componenti reddituali¹⁷.

Neutralità (imparzialità)

La redazione del bilancio deve fondarsi su principi contabili indipendenti ed imparziali in quanto è rivolto a diversi destinatari e non deve favorire gli interessi di particolari gruppi di stakeholder, perciò è necessario limitare quanto più possibile la discrezionalità nelle valutazioni. In particolare, sono fondamentali la trasparenza e l'oggettività nella determinazione del reddito imponibile d'esercizio, che deve essere effettuata senza utilizzare politiche di livellamento.

Prudenza

Il postulato della prudenza richiama il c.d. principio di asimmetria delle stime¹⁸, che impone di trattare in modo differente le componenti positive e negative di reddito: come

¹⁶ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 61.

¹⁷ Organismo Italiano di Contabilità, *Principio contabile 11*, op. cit., p. 12.

¹⁸ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 117.

previsto anche dall'art. 2423-bis del c.c., i profitti devono essere contabilizzati solo se effettivamente realizzati alla chiusura dell'esercizio, mentre i rischi e le perdite di competenza vanno indicati anche se conosciuti o presunti, anche dopo la chiusura dello stesso. L'impresa deve inoltre valutare in modo adeguato le incertezze ed i rischi connessi con l'andamento operativo aziendale ed effettuare ragionevoli stanziamenti per coprire perdite potenziali¹⁹.

Il principio della prudenza si realizza anche nell'applicazione del principio di separatezza nella valutazione degli elementi eterogenei ricompresi nelle voci di bilancio al fine di evitare arbitrarie alterazioni del risultato economico d'esercizio. Inoltre, l'art. 2423-ter vieta la compensazione di partite, a meno che non si tratti di operazioni finanziarie che per loro natura giustifichino il ricorso a compensazioni di valori positivi e negativi.

L'obiettivo ultimo di tale principio generale è quello di ridurre il più possibile l'insorgenza di problematiche derivanti da una valutazione soggettiva delle poste in bilancio (evitando il fenomeno di annacquamento del capitale, dovuto alla sistematica sopravvalutazione degli elementi patrimoniali e, allo stesso tempo, il fenomeno opposto della creazione delle c.d. riserve occulte, dovuto alla sistematica sottostima di passività e sovrastima di attività).

Proprio per questo motivo, il principio della prudenza permea l'intera formazione del bilancio ed influenza profondamente i criteri di valutazione, prevedendo l'adozione di criteri altamente prudenziali per specifiche operazioni, come ad esempio:

- la valutazione di partecipazioni con il metodo del patrimonio netto (l'art. 2426, 4° comma, prevede che le plusvalenze devono essere accantonate in una riserva non distribuibile di uguale valore);
- la capitalizzazione di costi di sviluppo (l'art. 2426, 5° comma, prevede il divieto di distribuire dividendi finché non sarà concluso il periodo di ammortamento di tali costi pluriennali nel caso, a meno che non residuino riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare di costi non ancora ammortizzati).

¹⁹ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 61.

Periodicità

Il bilancio si riferisce all'esercizio, cioè ad un singolo periodo amministrativo²⁰.

Comparabilità

Si tratta di un elemento essenziale per garantire la possibilità di analizzare l'evoluzione dei risultati economici dell'impresa nel corso del tempo e per stimare l'andamento prospettico della gestione aziendale. La comparabilità è garantita solo se l'impresa rispetta la costanza nella presentazione del prospetto di bilancio e nei criteri di valutazione applicati.

Omogeneità

Riguarda la costanza nell'utilizzo della **moneta di conto** per esprimere i valori in bilancio²¹.

Continuità (costanza)

È una condizione essenziale per garantire la **comparabilità** dei dati. I principi di redazione e i metodi di valutazione degli elementi contabili possono essere modificati solo in casi eccezionali e a condizione che vengano esposte in nota integrativa le modifiche applicate e relative conseguenze sul risultato d'esercizio²².

²⁰ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 61.

²¹ Ibidem, p. 62.

²² Ibidem, p. 61.

Principio di competenza

Nella rilevazione delle poste in bilancio devono essere incluse solo i valori che si riferiscono ad operazioni avvenute nel corso dell'esercizio e non a quelli in cui si concretizzano i relativi movimenti di numerario (**principio di cassa**)²³.

In generale, i ricavi devono essere contabilizzati secondo il *principio di realizzazione*²⁴, ovvero devono essere contabilizzati solo qualora si verificano le seguenti condizioni:

- il processo produttivo del bene o del servizio è concluso
- lo scambio è avvenuto dal punto di vista sostanziale (convenzionalmente, quando il bene è stato consegnato o spedito o, nel caso di forniture di servizi, quando essi sono stati resi e risultano fatturabili).

I costi sono imputabili all'esercizio in base al c.d. "*matching principle*", ovvero dal principio di **correlazione** ai ricavi. Il principio contabile n. 11 riconosce i seguenti criteri di identificazione della correlazione costi/ricavi:

- principio di causa-effetto;
- imputazione diretta al conto economico nel caso in cui i costi esauriscano la propria utilità nell'esercizio in corso;
- per i costi pluriennali, per mezzo di una ripartizione convenzionale del costo storico nell'arco della vita utile del bene (es.: ammortamento).

Nel rispetto del principio della competenza economica, costi e ricavi a cavallo di due esercizi vanno invece **rettificati** mediante l'iscrizione di ratei e risconti attivi e passivi.

²³ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 62.

²⁴ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 49.

Significatività e rilevanza (materiality)

Questi principi di redazione sono di derivazione internazionale e sono stati introdotti nel codice civile dal D. Lgs. 139/2015. Secondo lo IAS 1, un'informazione è significativa e rilevante rispettivamente quando è in grado di incidere sulla rappresentazione veritiera e corretta e, quindi, se è presumibile che possa influenzare le decisioni dei potenziali stakeholder (ovvero se la sua omissione o imprecisa rappresentazione ha un impatto sulle decisioni degli stessi)²⁵. In base a tale principio, le informazioni rilevanti devono essere rappresentate **distintamente**, mentre i valori non rilevanti devono essere aggregati con poste di natura simile.

Il costo come criterio base di valutazione

Come precisato dal Principio Contabile n. 11²⁶, tale principio trova giustificazione nel fatto che il criterio del costo risulta essere il più oggettivo e semplice nell'applicazione alle valutazioni di bilancio. Ciò non esclude che siano previsti criteri diversi per la valutazione di specifiche operazioni in ragione della loro natura economica.

Conformità complessiva del procedimento ai principi contabili

Il processo sistematico di formazione del bilancio d'esercizio è suddiviso nei seguenti procedimenti contabili:

- Rilevazione tecnico-economica delle nuove componenti di attivo e passivo;
- Rilevazione e ricognizione delle componenti del capitale d'impresa e formazione degli inventari;

²⁵ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 62.

²⁶ Organismo Italiano di Contabilità, *Principio contabile 11*, op. cit., p. 20.

- Rappresentazione della situazione patrimoniale-finanziaria ed esposizione dei risultati d'esercizio.

Funzione informativa e completezza della nota integrativa

La nota integrativa è un documento obbligatorio, parte integrante del bilancio ai sensi dell'art. 2423 c.c. La sua funzione è agevolare la lettura ed interpretazione dei valori esposti nei prospetti di stato patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario, con analisi dettagliate ed informazioni di supporto²⁷. Come già specificato nelle pagine precedenti, uno dei contenuti principali della nota integrativa è l'esposizione delle deroghe ai principi di bilancio.

Principio di continuità della gestione

Si tratta del cosiddetto “*going concern principle*”, affermato dall'art. 2423-bis, I comma. Secondo tale principio, il bilancio deve essere redatto nell'ottica della **continuazione dell'attività aziendale**²⁸, perciò le valutazioni delle poste di bilancio devono essere effettuate in maniera *prospettica* (in contrapposizione al bilancio di liquidazione, la cui prospettiva è quella della cessazione dell'attività)²⁹.

²⁷ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 63.

²⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017), p. 60.

²⁹ Tale orientamento deriva da una concezione dell'impresa che trova in Gino Zappa il suo ideale fondatore. La definizione stessa di azienda, elaborata da **Zappa**, quale “*istituto economico destinato a perdurare che, per il soddisfacimento dei bisogni umani, ordina e svolge in continua coordinazione la produzione o il procacciamento e il consumo della ricchezza*” è alla base della definizione di questo principio generale, secondo il quale la prerogativa di fondo dell'impresa è la continuità. Fonte: Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit.

La tabella seguente espone sinteticamente la clausola generale e i principi generali di redazione del bilancio nazionale analizzati in questa sezione.

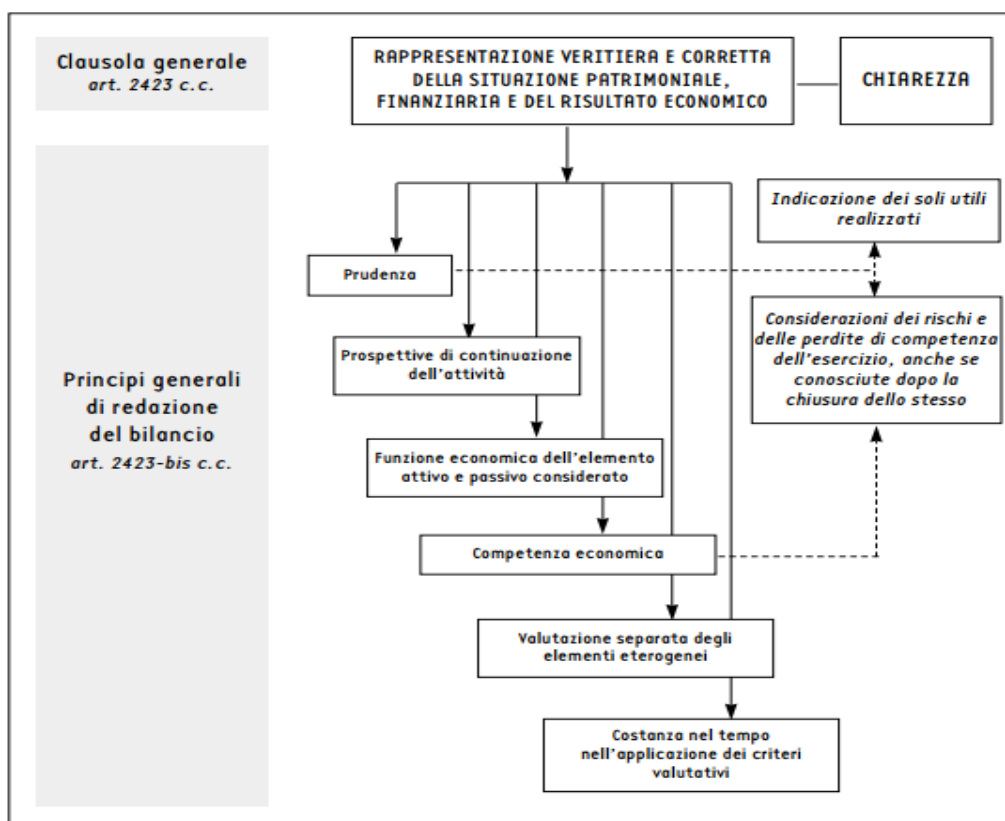


TABELLA 2 - CLAUSOLA GENERALE E PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO ITALIANO

Fonte: Fondazione Luca Pacioli, *Finalità, destinatari, principi di redazione ed elementi di struttura di un bilancio IAS*, Doc. n. 11 del 27 maggio 2003, Roma, p. 14.

1.1.3. Recenti modifiche introdotte in materia di principi di redazione del bilancio

Le principali riforme in tema di bilancio d'esercizio sono state motivate dalla necessità di dare attuazione alle Direttive CEE in materia societaria, con lo scopo di armonizzare i bilanci delle società di capitali operanti a livello comunitario e di introdurre regole

omogenee in merito alla rendicontazione e valutazione degli elementi attivi e passivi, alla terminologia di bilancio e agli schemi di rappresentazione³⁰.

Con la riforma introdotta dal Lgs. 18 agosto 2015 n. 139, in recepimento della direttiva 2013/34/UE, è stato introdotto il principio della **rilevanza informativa** (*materiality*) delle informazioni in bilancio, esposto all'articolo 2423, comma 4. Con esso è stata resa obbligatoria ed ampliata la possibilità di inserire deroghe agli obblighi di rilevazione, valutazione, presentazione ed informativa nel caso in cui i valori siano **irrilevanti** dal punto di vista della rappresentazione veritiera e corretta, fermo restando, anche in questo caso, l'obbligo di illustrare in nota integrativa le modalità di attuazione della disposizione.

Tale principio introduce nuovi elementi di aleatorietà ed incertezza, nonché di soggettività, nelle valutazioni di bilancio. Un'ulteriore novità rilevante è stata introdotta nell'art. 2423 bis c.c. relativamente al **principio di prevalenza della sostanza sulla forma**. Mentre in passato la valutazione delle poste in bilancio doveva “*tener conto della funzione economica dell'elemento considerato*”, ad oggi l'espressione è stata sostituita dalla seguente: “*la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto*”. In particolare, come si può notare il legislatore non parla più di “*valutazione*” bensì di “*presentazione*” in bilancio, andando a limitare la portata del postulato. Inoltre, come fa notare Quagli (2016), la portata di tale principio è al momento **limitata**, come si può notare dalla mancata aggiunta del metodo finanziario per la contabilizzazione del leasing³¹.

³⁰ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 121.

³¹ Quagli A., *Bilancio d'esercizio e principi contabili. Settima edizione. Appendice di aggiornamento*, Torino, G. Giappichelli Editore, 2016, p. 9.

1.2. Il Framework IASB e i principi di redazione del bilancio IAS/IFRS

La struttura concettuale all'interno della quale sono stati concepiti i principi contabili internazionali, esattamente come quella che interessa i principi italiani di redazione del bilancio, è organizzata su più livelli gerarchici che possiamo definire nel modo seguente:

- clausola generale;
- principi fondamentali;
- caratteristiche qualitative dell'informativa contabile³².

Nel complesso, tale struttura costituisce il c.d. *Framework*³³, un documento fondamentale, approvato e pubblicato nel 1989, che introduce i concetti basilari ai fini della redazione del bilancio IAS/IFRS. La sua elaborazione, avvenuta in un momento successivo all'emanazione dei principi contabili internazionali, si è resa necessaria per fornire ai redattori del bilancio una struttura concettuale di riferimento, ovvero un quadro teorico per la preparazione del bilancio, ovvero:

- finalità e destinatari del bilancio internazionale;
- caratteristiche qualitative;
- definizione, rilevazione e misurazione delle poste di bilancio.

Nel 2004 lo IASB e il FASB³⁴ statunitense hanno deciso di sviluppare congiuntamente un quadro concettuale di riferimento da utilizzare come base per l'applicazione dei

³² Fondazione Luca Pacioli, *Finalità, destinatari, principi di redazione ed elementi di struttura di un bilancio IAS*, Doc. n. 11 del 27 maggio 2003, Roma.

³³ *Framework for the presentation and the preparation of financial statement*.

³⁴ Il FASB (*Financial Accounting Standard Board*) è lo standard setter statunitense, con poteri regolamentari in ambito contabile. In particolare si occupa dell'emanazione dei principi contabili statunitensi, chiamati US GAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*). Fonte: FASB, Enciclopedia Treccani online, Dizionario di Economia e finanza, 2012 (Cfr.: [_Enciclopedia Treccani online, 2012](#))).

rispettivi principi contabili. Il progetto di revisione, denominato “*The Conceptual Framework project*”, è stato successivamente interrotto nel 2010 per dar modo ai due Board di concentrarsi su altri progetti. Nel 2014 il Board del FASB ha annunciato che il FASB avrebbe continuato autonomamente la propria attività di ricerca per la revisione del Conceptual framework³⁵, interrompendo quindi ufficialmente la collaborazione con lo IASB.

La nuova impostazione del Framework IAS/IFRS pone in evidenza le due caratteristiche fondamentali (“*fundamental qualitative characteristics*”) della rilevanza informativa (relevance) e della rappresentazione fedele (“*faithful presentation*”) delle informazioni in bilancio, cui seguono altre quattro “*enhancing qualitative characteristics*”:

- *understandability* (comprensibilità): il bilancio deve essere chiaro e comprensibile a tutti gli stakeholder;
- *relevance* (significatività): le informazioni incluse nel prospetto di bilancio devono essere utili ai fini delle esigenze decisionali degli stakeholder, ovvero devono essere in grado di influenzarne le scelte economico-finanziarie;
- *reliability* (attendibilità): le informazioni devono essere corrette ed attendibili dal punto di vista formale e sostanziale;
- *comparability* (comparabilità): per consentire agli stakeholder di effettuare un confronto nel tempo e nello spazio.³⁶

Si tratta quindi di un sistema di principi e regole differente rispetto al modello italiano³⁷.

³⁵ *Conceptual framework for financial reporting 2010*.

³⁶ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., pp. 314-315.

³⁷ Si nota in particolare il declassamento sostanziale del principio di prudenza, che rientra tra i postulati fondamentali nel Codice Civile italiano mentre all'interno del Framework assume una posizione inferiore (Cfr: Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., p. 313).

1.2.1. Finalità del bilancio IAS/IFRS

La finalità del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali è quella di *“fornire informazioni sulla situazione patrimoniale, sul risultato economico e sulle variazioni della struttura finanziaria dell’impresa, utili ad un’ampia gamma di utilizzatori per prendere decisioni in campo economico”*³⁸. A tal proposito, anche il FASB (OB3, *Statement of Financial Accounting Concepts n. 8*, 2010) ha sottolineato l'importanza di un'efficace informativa aziendale, affermando che *“investitori, finanziatori ed altri creditori attuali e potenziali necessitano di informazioni per supportare le proprie decisioni e verificare i flussi di cassa prospettici dell’impresa”*³⁹.

Quindi, secondo il modello internazionale il bilancio deve fornire un'adeguata informativa sulla **performance attuale e prospettica** dell'impresa, utile a tutti gli stakeholder. Il Framework individua in particolare i seguenti stakeholder: investitori, dipendenti, finanziatori, fornitori, creditori, clienti, governi e istituzioni. Esiste una precisa gerarchia tra tali soggetti, infatti tra essi gli investitori assumono un ruolo predominante. Il Framework precisa infatti quanto segue: *“Dato che sono gli investitori a fornire il capitale di rischio all’impresa, la preparazione di bilanci che soddisfano le necessità informative di costoro soddisferà anche la maggior parte delle necessità degli altri utilizzatori”*⁴⁰.

Rispetto alla normativa civilistica, possiamo notare una differenza fondamentale: la clausola generale della rappresentazione veritiera e corretta non è la finalità ultima del bilancio, come stabilito nel nostro ordinamento. Secondo il Framework IAS/IFRS essa rappresenta una **condizione essenziale** ai fini della redazione del bilancio, propedeutica

³⁸ P. Moretti, *Finalità e destinatari di un bilancio IAS*, Corriere Tributario 33/2004, pp. 2593-2599.

³⁹ Di Lazzaro, F. *Materiali didattici del corso principi contabili internazionali*, Roma, Luiss Guido Carli, 2012, pp. 1-2.

⁴⁰ P. Moretti, *Finalità e destinatari di un bilancio IAS*, op. cit., p. 2593-2599.

ad una completa e corretta informativa economico-finanziaria⁴¹. La tabella seguente riassume le finalità del bilancio IAS/IFRS e del bilancio nazionale.

MODELLO CONTABILE IASB	MODELLO CONTABILE NAZIONALE
Framework IASB	Art. 2423, secondo comma, c.c.
Finalità del bilancio è di fornire informazioni sulla situazione patrimoniale, sul risultato economico e sulle variazioni nella struttura finanziaria dell'impresa, utili ad una vasta gamma di utilizzatori.	Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico dell'esercizio.

TABELLA 3 - FINALITÀ DEL BILANCIO A CONFRONTO: MODELLO IASB VS. MODELLO ITALIANO

(P. Moretti, *Finalità e destinatari di un bilancio IAS*, *Corriere Tributario* 33/2004, p. 2594).

La presentazione del bilancio internazionale richiede il rispetto di una serie di principi, espressi in via generale all'interno del Framework e dello IAS 1. Una differenza rilevante rispetto al bilancio italiano riguarda l'ipotesi del cambiamento nell'applicazione di un principio contabile: in tal caso l'impresa deve applicare e illustrare **retroattivamente** il principio contabile, fornendo informazioni comparative dei prospetti di bilancio (tre date per la situazione patrimoniale-finanziaria: '01/01/200X', "31/12/200X" e "31/12/200X+1"; due date per gli altri prospetti)^{42 43}.

Un'ulteriore differenza di particolare rilevanza è costituita dal diverso risalto dato dal legislatore italiano al principio della **prudenza**. Il Framework IASB dà particolare importanza all'**attendibilità** dei dati. Il bilancio redatto secondo i principi contabili italiani richiama invece costantemente al principio della prudenza nella rilevazione di tutte le operazioni e nella valorizzazione di tutti gli elementi di bilancio, quale che sia la loro natura. Tale maggior "peso" attribuito al principio della prudenza nella normativa civilistica può essere spiegato se si comprende la logica maggiormente "**garantista**", per

⁴¹ Fondazione Luca Pacioli, *Finalità, destinatari, principi di redazione ed elementi di struttura di un bilancio IAS*, op. cit., p. 3.

⁴² Di Lazzaro F., *Schemi IAS, Materiali didattici del corso di principi contabili internazionali*, op. cit., p. 5.

⁴³ IASB, IAS 1, par. 110.

cui si tende prevalentemente a tutelare l'interesse dei creditori, in virtù della propria estraneità all'impresa⁴⁴.

Il principio della rappresentazione veritiera e corretta è invece presente anche tra i principi contabili internazionali. A tal proposito, nel 1997 lo IASC⁴⁵ ha approvato una nuova versione dello IAS 1 – *Financial statement presentation*, che prevede quanto segue:

- l'applicazione dei principi contabili IAS/IFRS nella redazione del bilancio consente, in genere, di ottenere una “*fair presentation*” della situazione aziendale;
- in casi particolari l'applicazione di alcuni principi contabili potrebbe determinare una “*less fair presentation*”, per cui è consentito in via eccezionale introdurre delle deroghe, definite da alcuni autori, tra cui Epstein & Mirza (1998)⁴⁶, come “*fairness exceptions*”.

⁴⁴ Fondazione Luca Pacioli, *Finalità, destinatari, principi di redazione ed elementi di struttura di un bilancio IAS*, op. cit., p. 4.

⁴⁵ Lo IASC (*International Accounting Standard Committee*), un organismo indipendente parte dell'IFRS Foundation, è stato sostituito a partire dal 2001 dallo IASB (*International Accounting Standard Board*). La principale attività svolta dallo IASC e oggi dallo IASB riguarda l'emanazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS.

⁴⁶ Epstein B. J., Mirza A.A., *Interpretation and application of International Accounting Standards 1998*, New York, Wiley, 1998, pp. 45-46 (op. cit. in Fiori G., *Il principio della "rappresentazione veritiera e corretta" nella redazione del bilancio di esercizio*, op. cit., p. 35).

1.2.2. Fair value measurement

Senza dubbio, la più rilevante novità introdotta dai principi contabili IAS/IFRS è la valutazione degli elementi in bilancio secondo il criterio del fair value. L'introduzione di questo nuovo principio si è resa necessaria per rispondere alle nuove esigenze di mercato, in particolare quando ci si trovi in presenza di asset scambiati in mercati attivi (strumenti finanziari), ma anche nel caso di attività materiali ed immateriali per i quali la contabilizzazione al costo di acquisto/produzione poteva apparire poco significativa o distorta.

Il fair value è un criterio di determinazione del valore come *approssimazione del prezzo di mercato* in uno scambio potenziale tra parti consapevoli ed indipendenti, rappresentando quindi il prezzo equo o corrispettivo equo della transazione. La **Fair Value Hierarchy** prevede un *sistema gerarchico* di valutazione che dà rilievo preminente ai prezzi quotati in mercati regolamentati per attività e passività identiche (*metodi di valutazione mark to market*) per poi prevedere, in alternativa, la possibilità di utilizzare altre tecniche valutative, basate su input non osservabili, nel caso in cui non sia possibile identificare un mercato attivo (*metodi di valutazione mark to model*). Di fatto, nella maggior parte dei casi sarà difficile effettuare una valutazione basata su **prezzi di mercato aggiornati** (*Level 1*), mentre ci si troverà a dover utilizzare input di mercato all'interno di **tecniche valutative standard** (*Level 2*) o addirittura **stime probabilistiche** (*Level 3*)⁴⁷. Il motivo per cui è stata predisposta tale gerarchia di valutazione è che si vuole dare preminente risalto alle tecniche basate su valori di mercato, ovvero valori oggettivi e direttamente osservabili/verificabili, mentre invece le tecniche di valutazione mark to model possono dare risultati fuorvianti rispetto all'effettivo valore equo dell'asset preso in considerazione. In particolare, possiamo distinguere tre diverse tecniche di misurazione del fair value, sulla base della tipologia di input presi in considerazione:

⁴⁷ AA.VV., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value*, a cura di Michele Pizzo, Torino: G. Giappichelli Editore, 2006, p. 9.

- *Market approach*: viene utilizzato un processo comparativo (“*benchmarking*”) tra attività simili in una transazione di libero mercato;
- *Cost approach*: si utilizza la quantificazione delle somme di denaro necessarie per sostituire il bene con uno analogo in grado di garantire la stessa utilità economica;
- *Income capitalization approach*: determina il “*valore equo*” dell’asset sulla base del suo valore attuale, ovvero dei flussi di cassa futuri attesi.

È facile comprendere come il principale punto critico in tali metodi di valutazione sia la soggettività, da cui derivano le perplessità in merito all’effettiva autenticità e verificabilità dei valori.

A tal proposito, l'OIC nel corso degli anni ha evidenziato le principali criticità relative al Fair value measurement inviando commenti e pareri alle autorità europee e facendo notare che seppure il tentativo di armonizzare la disciplina contabile a livello europeo sia molto positivo, le difficoltà di applicare il principio del fair value a tutte le poste in bilancio potrebbe creare in alcuni casi non solo difficoltà operative, ma potrebbe paradossalmente essere fuorviante ai fini dell'espressione dell'effettivo valore di determinate attività e passività. In particolare, nel documento '*Draft comment letter on Discussion Paper “Fair value measurement”*' inviato all'EFRAG⁴⁸ in data 19 aprile 2007, viene fatta notare l'inadeguatezza del concetto di fair value, corrispondente all'*exit price* in una transazione di libero mercato, laddove molto spesso per la sua determinazione vengano utilizzati modelli valutativi inappropriati, aleatori e affetti da un'ineliminabile soggettività: “*Sembra evidente un focus sproporzionato sugli strumenti finanziari, mentre non*

⁴⁸ L'EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*) è un organismo costituito nel 2001 allo scopo di fornire consulenza tecnica alla Commissione Europea sull'applicazione degli IAS. Partecipa ai lavori dello IASB e coordina a livello europeo i processi di elaborazione e interpretazione degli IAS grazie ad un rapporto diretto con gli standard setter nazionali. Fonte: *EFRAG, Bankpedia (Enciclopedia di banca, borsa e finanza), ASSONEB – Associazione nazionale enciclopedia della banca e della borsa.*

vengono sviluppati criteri adeguati per la misurazione del fair value di altri asset, come gli asset intangibili⁴⁹.

A distanza di alcuni anni, nel 2010, lo standard setter nazionale ha invece espresso il proprio parere positivo in risposta all'*Exposure Draft Measurement Uncertainty Analysis Disclosure for fair value measurement*, ad un anno dalla pubblicazione dell'*Exposure Draft Fair value measurement*. L'OIC in tal sede ha affermato l'importanza di un'adeguata disclosure relativa alle incertezze in fase di misurazione del fair value in caso di variazione del fair value di diversi input non facilmente osservabili e verificabili.

Dunque, la strada percorsa negli ultimi anni ha portato gli standard setter nazionali ed internazionali a convenire sulla necessità di richiedere una più dettagliata informativa aziendale per ridurre l'incertezza e l'arbitrarietà nelle valutazioni.

Ripercorrendo le fasi del processo valutativo emerge chiaramente l'ineliminabile presenza di elementi soggettivi di giudizio da parte del soggetto preposto alla valutazione. In particolare gli aspetti critici riguardano l'individuazione di adeguati *comparables*, la definizione delle caratteristiche rilevanti – mediante un confronto tra i beni si dovrebbe determinare il valore equo di mercato riconosciuto alle specifiche caratteristiche di ognuno e quindi tradurre le caratteristiche tecniche in grandezze economiche e monetarie (*matched pair technique*) – ed infine un'ulteriore fase critica è rappresentata dalla definizione dei pesi da attribuire a ciascun comparable⁵⁰.

Per ridurre l'incertezza insita in tali metodi di valutazione spesso vengono utilizzate tecniche statistiche, come ad esempio modelli di regressione lineare, che consentano di ottenere risultati caratterizzati da un maggior grado di imparzialità; invece per la scelta degli asset da analizzare e la ponderazione dei prezzi spesso vengono utilizzati indicatori statistici di dispersione. Il rovescio della medaglia è tuttavia la *complessità applicativa* che si riscontra nell'utilizzo di tali modelli, sia per difficoltà pratiche che per la frequente mancanza di un numero sufficiente di dati in grado di ricreare un campione attendibile.

⁴⁹ Organismo Italiano di Contabilità, *Draft comment letter on Discussion Paper "Fair value measurement"*, 19 aprile 2007, p. 1.

⁵⁰ AA.VV., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value*, op. cit., pp. 33-38.

L'impiego di modelli statistici rappresenta quindi una soluzione solo parziale alle difficoltà riscontrate nell'utilizzo dei metodi di valutazione *mark to market*, che non risultano in alcun modo applicabili nel caso di mercati non attivi, mercati con un basso numero di transazioni o caratterizzati da operazioni prive dell'*arms' lenght character*.

Il metodo del *cost approach* risulta essere antitetico rispetto al precedente, essendo esso composto dalle seguenti fasi:

1. Individuazione e quantificazione dei costi da sostenere per la realizzazione di un asset;
2. Analisi di eventuali condizioni di deprezzamento.

Il fair value viene quindi stimato prendendo in considerazione i costi correnti (spesso si utilizzano i costi standard) che sarebbe necessario sostenere al fine di realizzare l'asset ex-novo. Successivamente, il valore così determinato viene sottoposto ad una sorta di impairment per tenere in considerazione variabili legate ai fattori produttivi, quali il deterioramento fisico e l'obsolescenza economica.

L'ultima tecnica, l'*income approach*, è quella più largamente diffusa e condivisa e consente di determinare il fair value sulla base della capacità dell'asset di generare flussi di cassa futuri. Anche in questo caso si procede inizialmente a determinare un campione di beni comparabili sulla base dei quali effettuare la valutazione, prendendo in considerazione *arms' lenght transactions* ed analizzando i relativi flussi di cassa. Le fasi critiche di questa tecnica di valutazione sono rappresentate dalla selezione dei comparables e, successivamente, dalla definizione di un adeguato tasso di attualizzazione, che sia coerente con il livello di rischio specifico. La valutazione del fair value verrà quindi effettuata determinando la rendita perpetua riconducibile all'asset oggetto di valutazione. L'ipotesi implicita è la determinazione di un valore costante nel tempo, per un tempo indeterminato⁵¹.

Dal punto di vista degli stakeholder, un elemento fondamentale per la comprensione delle modalità di applicazione della valutazione al fair value è l'informativa integrativa.

⁵¹ AA.VV., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value*, op. cit., pp. 36-62.

Relativamente ai tre metodi di misurazione del fair value, possiamo in sintesi identificare le informazioni più rilevanti per le quali è necessaria un'attenta e dettagliata disclosure aziendale nella nota integrativa allegata al bilancio:

- In seguito all'applicazione *sales comparison approach* dovrebbero essere fornite informazioni relative a:
 - a. comparables identificati;
 - b. transazioni prese in considerazione;
 - c. localizzazione degli asset;
 - d. caratteristiche fisiche;
 - e. condizioni di finanziamento;
 - f. modalità di implementazione delle tecniche di regressione eventualmente utilizzate;

- In caso di utilizzo della tecnica *cost approach* gli elementi fondamentali sono i seguenti:
 - a. costi stimati;
 - b. stime di deprezzamento ed obsolescenza dell'asset;
 - c. modalità di attuazione del test di profittabilità (impairment test);

- Nel caso in cui venga utilizzato l'*income approach*, sarà necessario fornire le seguenti informazioni:
 - a. stima dei flussi di cassa;
 - b. tasso di attualizzazione;
 - c. terminal value;
 - d. eventuale tasso di crescita dei flussi di cassa;
 - e. tempistiche e rischi connessi alla manifestazione dei flussi di cassa.⁵²

⁵² AA.VV., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value*, op. cit., pp. 72-77.

1.2.3. L'introduzione degli IAS/IFRS in Italia e il processo di armonizzazione contabile

Il processo di armonizzazione contabile ha avuto inizio a partire dalla fine degli anni Settanta, quando furono emanati dalla CEE (*Comunità Economica Europea*) dei provvedimenti normativi aventi come obiettivo principale quello di “*accrescere la comparabilità dei principi contabili vigenti in ciascun Paese, fissando dei limiti alle divergenze che essi possono presentare*”.

Con questo scopo furono emanate le seguenti direttive, tra cui le principali sono le seguenti:

- **IV Direttiva** sui bilanci delle società di capitali (78/660/CEE);
- **VII Direttiva** sui bilanci consolidati dei gruppi di imprese (83/349/CEE);
- **VIII Direttiva** sull’abilitazione delle persone incaricate del controllo sui bilanci (84/253/CEE)⁵³.

Queste direttive comunitarie hanno avuto l’effetto positivo di diffondere i postulati di bilancio a livello europeo, tuttavia hanno avuto una limitata capacità di omologazione, in quanto Le Direttive comunitarie necessitano di una legge nazionale per essere efficaci e inoltre consentono un elevato numero di opzioni contabili, determinando di fatto un’armonizzazione *incompleta*.

Nel 1995 la Commissione Europea ha espresso il proprio parere relativamente al processo di armonizzazione all’interno della Comunicazione n. 508⁵⁴: “*La IV e VII direttiva hanno esercitato un reale impatto positivo, pur consentendo agli Stati membri di preservare le diverse tradizioni contabili nazionali esistenti prima della loro adozione. La qualità dell’informazione finanziaria è considerevolmente migliorata negli Stati membri (...)*”.

⁵³ Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali. Profili evolutivi ed evidenze empiriche*, Milano, Franco Angeli, 2010, p. 14

⁵⁴ Comunicazione n. 508 del 14 novembre 1995 dal titolo “*Armonizzazione contabile: una nuova strategia nei confronti del processo di armonizzazione internazionale*”

Permangono tuttavia taluni problemi che dovranno essere risolti (...). Il più urgente di tali problemi riguarda le imprese a vocazione internazionale. I conti che tali imprese redigono attenendosi alla legislazione nazionale fondata sulle Direttive contabili non sono più adeguati alle esigenze dei mercati finanziari internazionali. Tali imprese si vedono pertanto costrette a preparare due serie di conti, una conforme alle Direttive contabili e una adeguata ai requisiti dei mercati internazionali. (Ciò) è fonte di confusione per gli investitori e per il pubblico in generale”.

In relazione al processo di omologazione contabile, il 13 giugno 2000 viene diffusa la Comunicazione n. 359 che annuncia l'intenzione di presentare una proposta di regolamento finalizzato ad introdurre l'obbligo per le società quotate dell'UE di redigere i propri bilanci consolidati utilizzando i principi contabili IAS/IFRS⁵⁵. Un primo intervento di armonizzazione è stato realizzato in Italia con il Regolamento n. **1606/2002** che ha introdotto, a partire *dal 1° gennaio 2005*, l'**obbligo** di redigere il bilancio consolidato conformemente ai principi IAS per le società quotate degli Stati membri⁵⁶. Inoltre gli Stati membri possono scegliere la facoltativa adozione degli IAS/IFRS anche per la predisposizione dei bilanci consolidati delle società non quotate e per la redazione dei bilanci individuali.⁵⁷ Il processo di omologazione si è concluso con la pubblicazione del **Regolamento CE n. 1725/2003** in G.U. U.E., con il quale sono stati approvati i principi contabili internazionali e sono stati resi a tutti gli effetti atti normativi validi in tutti gli Stati europei (32 principi contabili, ad eccezione dello IAS 32 e dello IAS 39 relativi agli strumenti finanziari).

La fase di transizione è stata molto complessa per le imprese italiane. Il Reg. CE 707/2004 del 6 aprile 2004 ha omologato l'IFRS 1, "*First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*", contenente le istruzioni per guidare le società nel processo di **transizione** agli standard internazionali. In particolare sono state disciplinate le seguenti aree critiche: riclassificazione secondo gli IFRS, applicazione dei principi contabili nazionali e realizzazione di un prospetto di riconciliazione. Successivamente anche l'OIC

⁵⁵ Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, op. cit., p. 14.

⁵⁶ Reg. CE 1606/2005, art. 4.

⁵⁷ Reg. CE 1606/2005, art. 55

ha emanato una *Guida operativa* per disciplinare le modalità di redazione della situazione patrimoniale al 1° gennaio 2004 e le modalità di transizione⁵⁸.

Di seguito e nelle pagine seguenti le tabelle n. 4, n. 5 e n. 6 mostrano l'elenco dei principi contabili internazionali IAS/IFRS attualmente in vigore, la maggior parte dei quali ha subito un processo di revisione e ha richiesto l'emanazione di nuovi regolamenti di adozione. Alcuni di essi sono attualmente in fase di revisione, altri invece devono ancora essere approvati dalle autorità europee.

IAS 1	– Presentazione del bilancio
IAS 2	– Rimanenze
IAS 7	– Rendiconto finanziario
IAS 8	– Utile/perdita di esercizio, errori determinanti e cambiamenti di principi contabili
IAS 10	– Fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio
IAS 11	– Commesse a lungo termine
IAS 12	– Imposte sul reddito
IAS 14	– Informativa di settore
IAS 15	– Informazioni relative agli effetti delle variazioni dei prezzi
IAS 16	– Immobili, impianti e macchinari
IAS 17	– Leasing
IAS 18	– Ricavi
IAS 19	– Benefici ai dipendenti
IAS 20	– Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sull'assistenza pubblica

TABELLA 4 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS ATTUALMENTE IN VIGORE (IAS 1- IAS 20)

Fonte: Fortuna F., *Materiali didattici del corso "Principi contabili internazionali"*, Università LUISS, A.A.

2016/17

⁵⁸ Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, op. cit., pp. 33-37.

IAS 21	– Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere
IAS 23	– Oneri finanziari
IAS 24	– Informativa di bilancio sui rapporti con le parti collegate
IAS 26	– Fondi di previdenza
IAS 29	– Informazioni contabili in economie iperinflazionate
IAS 32	– Rappresentazione in bilancio degli strumenti finanziari
IAS 33	– Utile per azione
IAS 34	– Bilanci intermedi
IAS 36	– Riduzione durevole delle attività
IAS 37	– Accantonamenti, passività e attività potenziali
IAS 38	– Attività immateriali
IAS 39	– Iscrizione e valutazione degli strumenti finanziari
IAS 40	– Investimenti immobiliari
IAS 41	– Agricoltura

TABELLA 5 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS ATTUALMENTE IN VIGORE (IAS 21- IAS 41)

Fonte: Fortuna F., *Materiali didattici del corso "Principi contabili internazionali"*, Università LUISS, A.A. 2016/17

IFRS 1	– Prima adozione degli International Financial Reporting Standard
IFRS 2	– Pagamenti basati su azioni
IFRS 3	– Aggregazioni aziendali
IFRS 4	– Contratti assicurativi
IFRS 5	– Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate
IFRS 6	– Esplorazione e valutazione delle risorse naturali
IFRS 7	– Informativa in bilancio degli strumenti finanziari
IFRS 8	– Segmenti operativi
IFRS 9	– Financial Instruments (<i>non ancora approvato dalla UE</i>)
IFRS 10	– Bilancio consolidato
IFRS 11	– Accordi a controllo congiunto
IFRS 12	– Informativa sulle partecipazioni in altre entità
IFRS 13	– Valutazione del fair value
IFRS 14	– Regulatory Deferral Accounts (<i>non ancora approvato dalla UE</i>)
IFRS 15	– Revenue from contracts with customers (<i>non ancora approvato dalla UE</i>)

TABELLA 6 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IFRS ATTUALMENTE IN VIGORE

Fonte: Fortuna F., *Materiali didattici del corso "Principi contabili internazionali"*, Università LUISS, A.A. 2016/17

In Italia le disposizioni in merito all'opzione di estensione degli IAS alle società non quotate sono contenute nell'art. 25 della L. n. 306/2003 (*Legge comunitaria 2003*) con la quale è stata prevista l'adozione obbligatoria degli IAS/IFRS per:

- La redazione del bilancio individuale delle **società quotate**, al fine di evitare l'applicazione di due diverse modalità di redazione per il bilancio individuale e per il consolidato;
- La redazione del bilancio individuale e consolidato delle società emittenti **strumenti finanziari diffusi** tra il pubblico in maniera rilevante
- La redazione del bilancio individuale e consolidato delle **banche** e degli **intermediari finanziari** sottoposte alla vigilanza della Banca d'Italia (l'Istituto stesso ha richiesto l'estensione dei principi contabili internazionali a tutti gli intermediari per esigenze di semplificazione della propria attività di vigilanza);
- La redazione del bilancio individuale per le **imprese assicurative quotate** che non redigono il bilancio consolidato.

Tutte le altre società quotate hanno quindi la facoltà di **optare** per l'utilizzo dei principi contabili internazionali, mentre è previsto il **divieto** di applicazione degli IAS/IFRS al bilancio delle società che redigono il bilancio in forma abbreviata, ai sensi dell'art. 2435-bis c.c., per il quale si fa riferimento solamente alla disciplina del Codice Civile⁵⁹.

La tabella nella pagina seguente indica sinteticamente l'ambito di applicazione degli IAS/IFRS, come previsto dal D. Lgs. N. **38/2005**.

⁵⁹Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, op. cit., pp. 46-47.

DECRETO LEGISLATIVO 38/2005 – AMBITO DI APPLICAZIONE DEGLI IAS/IFRS				
	Bilancio consolidato		Bilancio individuale	
	obbligo	facoltà	obbligo	facoltà
Società quotate	dal 2005		dal 2006	dal 2005
Banche ed int. fin. vig.	dal 2005		dal 2006	dal 2005
Assicurazioni	dal 2005		dal 2006 (se sono quotate e non redigono il consolidato)	
Controllate, partecipate (di gruppi IAS compliant) e altre capogruppo		dal 2005		dal 2005
Controllate, partecipate di gruppi non IAS compliant		dal 2005		dal 2005
Altre società non piccole				dal 2014
Società ex art. 2435-bis	Divieto di applicazione IAS			

TABELLA 7 - D. LGS. 38/2005: AMBITO DI APPLICAZIONE DEGLI IAS/IFRS

Fonte: Fortuna F., *Dispense del Corso "Principi contabili internazionali"*, Luiss Guido Carli, A.A. 2016/17.

La scelta relativa all'adozione dei principi contabili da utilizzare nella redazione del bilancio **non è revocabile** salvo circostanze eccezionali da illustrare in Nota integrativa, unitamente all'indicazione degli effetti sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società.

Le disposizioni di cui all'art. 25 della Legge comunitaria sono state attuate con l'introduzione del D. Lgs. N. 38/2005, il quale ha introdotto la **facoltà** di applicare gli IAS già dal 2005 e l'**obbligo** dal 2006, al fine di dare più tempo alle imprese per prepararsi all'adozione dei nuovi principi contabili internazionali⁶⁰. Nel 2005, sulla base dei dati rilevati, è emerso che il 79% delle imprese analizzate ha redatto il bilancio al 31.12.2005 utilizzando i principi del Codice Civile e dell'OIC, mentre solo il 21% ha applicato i principi internazionali IAS/IFRS. In particolare, dai risultati è emerso che nel 46% dei casi le aziende hanno rilevato la presenza di asset sottoposti ad impairment e il 70% ha

⁶⁰ *Ibidem*, pp. 49-51.

fornito nella disclosure l'indicazione del valore contabile dei beni immateriali a vita utile indefinita.⁶¹

In seguito, ulteriori direttive comunitarie hanno ampliato la portata dei principi contabili internazionali. La Direttiva 2001/65/CE è stata recepita in Italia con il D. Lgs. N. 394 del 2003, che ha introdotto l'indicazione obbligatoria del fair value in Nota integrativa e nella Relazione sulla gestione per evitare di influenzare direttamente la rappresentazione dei valori dello Stato Patrimoniale.⁶²

La Direttiva 2003/51/CE, tuttavia, è stata recepita solo in seguito alla condanna da parte della Corte di Giustizia Europea (8 marzo 2007) con l'emanazione del D. Lgs. 32/2007. Tra le principali novità introdotte sicuramente la più rilevante è rappresentata dall'introduzione di una nuova definizione del contenuto della **relazione sulla gestione** di cui all'art. 2428 c.c., in base al quale essa deve contenere *“un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione della società e dell'andamento e del risultato della gestione”* e deve fornire *“una descrizione dei principali rischi e incertezza cui la società è esposta”*. L'analisi deve essere *“coerente con l'entità e la complessità degli affari della società”* e deve contenere *“gli indicatori di risultato finanziario e, se del caso, indicatori operativi pertinenti l'attività specifica”*. Inoltre, ove opportuno, deve contenere *“riferimenti agli importi riportati sul bilancio e chiarimenti aggiuntivi su di essi”*⁶³.

Il D. Lgs. 139/2015 ha recepito la Direttiva comunitaria 2013/34 ed è entrato in vigore a partire dall'esercizio 2016⁶⁴, introducendo nel nostro ordinamento numerose novità relative alla predisposizione dei bilanci di esercizio e consolidati. In particolare, la Direttiva ha abrogato le precedenti direttive (IV e VII) e ha modificato le disposizioni in merito a:

⁶¹ AAVV., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value*, op. cit., pp. 72-77.

⁶² Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, op. cit., pp. 52-53.

⁶³ *Ibidem*, pp. 53-55.

⁶⁴ L'art. 12 del Decreto ha stabilito che le disposizioni di nuova applicazione entrano in vigore dal 1° gennaio 2016 e si applicano ai bilanci relativi agli esercizi aventi inizio a partire da quella data. Fonte: Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017)*, p. 25.

- Alcuni articoli relativi alla predisposizione del bilancio di esercizio (art. da 2423 a 2428; art. 2435-bis e 2435-ter; art. 2478-bis e art. 2357-ter c.c.);
- Gli articoli del D. Lgs. 127/1991 relativi alla redazione del bilancio consolidato;
- Gli art. 2, 14, 16 e 23 del D. Lgs. 173/1997 in materia di bilanci delle imprese assicuratrici;
- L'art. 2, c. 1, del D. Lgs. 38/2005 relativamente all'applicabilità degli IFRS ad alcuni intermediari finanziari;
- L'art. 14 del D. Lgs. 39/2010 per adeguare il giudizio di coerenza del revisore contabile alle nuove disposizioni normative⁶⁵.

⁶⁵ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017)*, 2017, p. 25.

1.3. Analisi e confronto tra gli schemi di bilancio previsti dalla normativa italiana e comunitaria

Fin qui sono stati esaminati nel dettaglio le finalità ed i principi di redazione del bilancio d'esercizio secondo la normativa nazionale e quelli previsti dalla normativa comunitaria. Le differenze si sono ridotte nel tempo grazie alla progressiva *armonizzazione contabile* stabilita a livello comunitario dalle direttive UE con lo scopo di diffondere e standardizzare i bilanci in ambito europeo.

Per concludere l'analisi si procede adesso ad un'analisi dettagliata degli schemi di bilancio secondo le due normative, nazionale ed internazionale. Il contenuto degli schemi del bilancio italiano è **tassativamente** previsto dalla legge ed è contenuto negli artt. 2424 e 2425 c.c. Si tratta quindi di **schemi rigidi**, in funzione della necessità di assicurare la comparabilità dei bilanci nel tempo e per consentire il confronto tra imprese operanti nello stesso settore di attività. Il documento OIC n. 12 – *Composizione e schemi del bilancio*, aggiornato a dicembre 2016 in seguito all'introduzione della riforma n. 139/2015, analizza nel dettaglio la composizione del bilancio d'esercizio in forma ordinaria, in forma abbreviata (art. 2435-bis c.c.) e il bilancio delle micro-imprese (art. 2435-ter c.c.). Il bilancio d'esercizio, secondo lo schema previsto dall'art. 2343 c.c., è composto da **quattro documenti obbligatori** che costituiscono un insieme **unitario e inscindibile**⁶⁶, analizzati di seguito nello specifico.

Le seguenti tabelle n. 8 e n. 9 evidenziano i documenti obbligatori previsti dalle due normative contabili, come previsto rispettivamente dall'art. 2343 c.c. e dallo IAS 1.

⁶⁶ Organismo Italiano di Contabilità, *Principio contabile n. 12 – Composizione e schemi del bilancio d'esercizio*, dicembre 2016, p. 4.

	Bilancio ordinario	Bilancio in forma abbreviata	Microimprese
Stato patrimoniale	sì	sì	sì
Conto economico	sì	sì	sì
Rendiconto finanziario	sì	Esonero	Esonero
Nota integrativa	sì	sì	Poss. esonero
Relazione sulla gestione	sì	Poss. esonero	Poss. esonero

TABELLA 8 – ART. 2423 C.C.: I DOCUMENTI OBBLIGATORI DI BILANCIO.

Fonte: Rendiconto finanziario, Slide del corso della Prof.ssa Paola Ramassa, Università di Genova, p. 2.
Cfr.: <http://slideplayer.it/slide/12275655>.

IASI <i>Contenuti minimali obbligatori da rendere più analitici in funzione della rilevanza dell'informazione e della scelta di fornire più informazioni in nota</i>
BALANCE SHEET
INCOME STATEMENT
PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL NETTO
STATEMENT OF CASH FLOW
NOTES

TABELLA 9 – DOCUMENTI OBBLIGATORI DEL BILANCIO IAS/IFRS

1.3.1. Analisi dei prospetti di bilancio previsti dalla normativa italiana

Stato patrimoniale

Il prospetto di stato patrimoniale è un documento contabile a sezioni contrapposte che rappresenta la situazione patrimoniale e finanziaria della società, suddiviso tra attività, passività e patrimonio netto. La funzione principale dello stato patrimoniale è quella di fornire la rappresentazione degli elementi che compongono il capitale di funzionamento dell'impresa, evidenziando il complesso dei valori che concorreranno alla formazione dei redditi dei futuri esercizi⁶⁷.

L'Attivo è suddiviso in quattro classi di voci:

- A. Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti;
- B. Immobilizzazioni;
- C. Attivo circolante;
- D. Ratei e risconti.

Allo stesso modo, lo stato patrimoniale passivo è suddiviso nelle seguenti cinque classi di voci:

- A. Patrimonio netto;
- B. Fondi per rischi ed oneri;
- C. TFR;
- D. Debiti;
- E. Ratei e risconti⁶⁸.

La classificazione degli elementi dell'attivo è effettuata sulla base del criterio della destinazione, come stabilito dall'art. 2424-bis, c. 1, c.c.: "*Gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente devono essere iscritti tra le immobilizzazioni*". Al contrario, la classificazione delle voci del passivo è effettuata

⁶⁷ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 33.

⁶⁸ Art. 2424 c.c.

sulla base della natura delle fonti di finanziamento, distinguendo tra mezzi propri e mezzi di terzi⁶⁹. Nell'ipotesi di redazione del bilancio in forma abbreviata, l'art. 2435-bis c.c. consente l'accorpamento della voce (A) e della voce (D) dell'attivo patrimoniale nella voce (C.II) Crediti e della voce (E) del passivo nella voce (D) Debiti.

La tabella seguente presenta un prospetto esemplificativo di stato patrimoniale, come previsto dalla normativa nazionale del codice civile.

ATTIVO		anno n	PASSIVO		anno n
A) CREDITI VERSO SOCI			A) PATRIMONIO NETTO		
B) IMMOBILIZZAZIONI			I Capitale sociale		
I Immobilizzazioni Immateriali			II Riserva sovrapp. azioni	
importo lordo			III Riserva di rivalutazione	
fondo ammortamento		IV Riserva legale	
Immob. immateriali nette	=====	-	V Riserva azioni proprie	
II Immobilizzazioni materiali			VI Riserve statutarie	
importo lordo			VII Altre ris.ve (distintamente ind.)	
fondo ammortamento		VIII Utile o perdita a nuovo	
Immob. materiali nette	=====	-	IX Utile o perdita esercizio	
III Immobilizzazioni finanziarie					
			Totale Patrimonio Netto	-
C) Totale immobilizzazioni		-	B) FONDI PER RISCHI E ONERI	
ATTIVO CIRCOLANTE			C) DEBITI PER TFR	
I Rimanenze			D) DEBITI	
II Crediti		E) RATEI E RISC.TI PASS.	
III Attività fin. non immob.		(può essere accorpata in D)		
IV Disponibilità liquide	-			
Totale attivo circolante	=====				
RATEI E RISC. ATTM I					
(può essere accorpata in C-crediti)					
TOTALE ATTIVITA'		-	TOTALE PASS. e NETTO	=====	-

TABELLA 10 - SCHEMA DI STATO PATRIMONIALE AGGIORNATO IN SEGUITO ALLA RIFORMA 139/2015

Fonte: Avesani M., "Lo Stato Patrimoniale riclassificato e gli indici di bilancio: analisi della solidità finanziaria dell'impresa ai fini della determinazione del rating bancario, 26/03/2016, Misterfisco.

⁶⁹ Organismo Italiano di Contabilità, *Principio contabile n. 12, op. cit.*, pp. 7-9.

Le novità introdotte dal D. Lgs. 139/2015 alle voci dello Stato patrimoniale sono le seguenti:

- Eliminazione dei costi di ricerca e pubblicità dalle immobilizzazioni immateriali, in conformità a quanto disposto dai principi contabili internazionali;
- Eliminazione della voce relativa alle azioni proprie, che non sono più iscritte nell'attivo dello Stato patrimoniale, ma rilevate in diminuzione del Patrimonio netto. Gli articoli 2357-bis e c. 7 del 2424-bis prevedono l'iscrizione del valore relativo alle azioni proprie in portafoglio in una riserva negativa, "Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio", al passivo dello Stato patrimoniale, in corrispondenza della voce (A) Patrimonio netto. Viene meno quindi anche la relativa "Riserva per acquisto di azioni proprie". Coerentemente, gli utili e le perdite conseguiti in seguito all'alienazione di azioni proprie saranno rilevati direttamente ad incremento o decremento del Patrimonio netto;
- Inserimento della voce "*Strumenti finanziari derivati attivi*" tra le immobilizzazioni finanziarie e/o tra le voci dell'attivo circolante (a seconda della destinazione)⁷⁰. Se il valore del derivato è negativo sarà rilevato al passivo, alla voce (C). Inoltre verrà registrata in contropartita una riserva di patrimonio netto denominata "*Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi*", che verrà girata a Conto economico solo quando i relativi flussi si manifesteranno. Le nuove norme introducono inoltre il criterio di valutazione del fair value come modello di riferimento per la misurazione e rilevazione degli strumenti derivati in bilancio, con contropartita il conto economico, se non si tratta di operazioni di copertura a copertura di flussi

⁷⁰ Come fa notare Quagli (2016): "Con il D. Lgs. 139 viene recepita in toto la disciplina dello IAS 39, introducendo nel bilancio italiano voci specifiche per la rilevazione dei derivati al fair value (art. 2426, n. 11-bis)".

finanziari attesi, nel qual caso la contropartita è un'apposita riserva di patrimonio netto;

- Eliminazione delle voci di aggio e disaggio su prestiti obbligazionari, a seguito dell'introduzione del criterio del costo ammortizzato per la rilevazione dei prestiti obbligazionari per le società che redigono il bilancio in forma ordinaria;
- Eliminazione dei conti d'ordine in calce allo Stato patrimoniale, che comporterà l'iscrizione in Nota integrativa di tutte le informazioni relative alle garanzie prestate e agli impegni assunti;
- Introduzione delle voci relative ai legami partecipativi e finanziari con “*imprese sottoposte al controllo delle controllanti*”, anche definite “*consociate*”, tra le partecipazioni immobilizzate, i crediti immobilizzati, le partecipazioni circolanti e i debiti⁷¹.

Conto economico

Il conto economico è un prospetto contabile che rappresenta in forma **scalare** il valore e i costi della produzione, ovvero il risultato economico della gestione caratteristica dell'impresa, manifestatisi nel corso dell'esercizio. L'art. 2425 c.c. prevede la classificazione per natura dei componenti positivi e negativi di reddito, all'interno delle seguenti classi di voci:

- A. Valore della produzione;
- B. Costi della Produzione;

⁷¹ Quagli A., *Bilancio d'esercizio e principi contabili. Settima edizione. Appendice di aggiornamento*, op. cit., pp. 2-3; PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, testi a cura di Cordova F., Portalupi A., Toselli G. A., Turris A., data di pubblicazione 20 febbraio 2017, pp. 13-15.

- (A-B) Differenza tra costi e ricavi della produzione;
- C. Proventi ed oneri finanziari;
- D. Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie;
- (A-B +/- C +/- D) Risultato ante imposte;
- Imposte sul reddito d'esercizio;
- = Utile/perdita di esercizio.

La più rilevante tra le recenti modifiche al conto economico introdotte dal D. Lgs. 139/2015 riguardano la scomparsa della voce (E) relativa all'area straordinaria, con l'obiettivo di avvicinare ulteriormente il bilancio italiano a quello internazionale dal momento che i principi IAS/IFRS non prevedono una distinzione tra componenti ordinarie e straordinarie di reddito. Ulteriori modifiche sono:

- l'introduzione nella voce (C) Proventi ed oneri finanziari, delle sotto-voci relative a proventi e crediti da consociate, con separata indicazione degli importi relativi ad imprese controllate e collegate, controllanti e imprese sottoposte al comune controllo;
- aggiunta, alla voce (D) delle sotto-voci relative a rettifiche di valore di strumenti finanziari derivati (D.18 per le rivalutazioni e D.19 per le svalutazioni)⁷².

La tabella nella pagina seguente mostra il prospetto di conto economico aggiornato in seguito alla riforma della disciplina contabile in vigore dal 2016.

⁷² Ibidem, p. 15.

- A) Valore della produzione:
- 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni;
 - 2) Variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti;
 - 3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione;
 - 4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;
 - 5) Altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio.
- B) Costi della produzione:
- 6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci;
 - 7) Per servizi;
 - 8) Per godimento di beni di terzi;
 - 9) Per il personale:
 - a) Salari e stipendi;
 - b) Oneri sociali;
 - c) Trattamento di fine rapporto;
 - d) Trattamento di quiescenza e simili;
 - e) Altri costi;
 - 10) Ammortamenti e svalutazioni:
 - a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali;
 - b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali;
 - c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni;
 - d) Svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide;
 - 11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci;
 - 12) Accantonamento per rischi;
 - 13) Altri accantonamenti;
 - 14) Oneri diversi di gestione.
- Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)
- C) Proventi e oneri finanziari:
- 15) Proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli relativi ad imprese controllate e collegate e di quelli relativi a controllanti e a imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - 16) Altri proventi finanziari:
 - a) Da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli di controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - b) Da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni;
 - c) Da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) Proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime;
 - 17) Interessi e altri oneri finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllanti;
 - 17-bis) utili e perdite su cambi.
- Totale (15 + 16 – 17 +/- 17-bis)
- D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie:
- 18) Rivalutazione:
 - a) Di partecipazioni;
 - b) Di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;
 - c) Di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;
 - d) **Strumenti finanziari derivati.**

TABELLA 11 - MACRO-VOCI DELLO SCHEMA DI CONTO ECONOMICO AGGIORNATO IN SEGUITO ALLA RIFORMA 139/2015.

Fonte: Wise Avvocati e commercialisti (<http://wise.pro/nuovi-schemi-bilancio/>).

Nota integrativa

La nota integrativa, come già detto, è un documento fondamentale, parte integrante del bilancio, la cui funzione è quella di fornire una chiave di lettura, un'analisi dettagliata

delle operazioni più rilevanti avvenute nel corso dell'esercizio, con l'obiettivo di dare piena realizzazione ai principi di chiarezza e di rappresentazione veritiera e corretta del bilancio. È stata introdotta con il D. Lgs. 127/1991⁷³ all'articolo 2427 c.c. A partire dal 1° gennaio 2016, l'art. 2427, c. 2, modificato dal D. Lgs. 139/2015, prescrive la necessità di rispettare nella predisposizione della nota integrativa lo stesso **ordine di esposizione** delle voci nello stato patrimoniale e nel conto economico⁷⁴.

Le informazioni da riportare nel documento sono di varia natura e riguardano principalmente:

- i criteri di valutazione delle voci in bilancio;
- le variazioni relative alle immobilizzazioni avvenute nel corso dell'esercizio;
- la composizione delle voci “Costi d'impianto e ampliamento” e “Costi di sviluppo”, in ragione della necessità di fornire informazioni specifiche relativamente alla scelta di capitalizzare tali costi e alla procedura di ammortamento;
- le riduzioni di valore delle immobilizzazioni;
- le variazioni intervenute nella consistenza delle voci dell'attivo e del passivo (in particolare sono necessarie informazioni dettagliate sulle voci del patrimonio netto, i fondi per rischi ed oneri e il TFR);
- le partecipazioni possedute direttamente o per mezzo di società fiduciarie o interposta persona (con relative informazioni su società e rispettive quote possedute);
- l'indicazione di crediti e debiti di durata superiore a cinque anni e dei debiti supportati da garanzie reali su beni sociali; le variazioni nei cambi valutari, se significative;
- l'indicazione dettagliata dei crediti e debiti sorti da transazioni con obbligo di retrocessione a termine; la composizione delle voci “Ratei e risconti” attivi e passivi e della voce “Altre riserve”;

⁷³ De Angelis L., *Elementi di diritto contabile. Disciplina civilistica e principi contabili internazionali*, op. cit.

⁷⁴ D. Lgs. 139/2015, art. 6, c. 9, punto l).

- un'analisi dettagliata delle voci del patrimonio netto con appositi prospetti che attestino la loro origine, possibilità di utilizzo, distribuibilità ed utilizzo nei precedenti esercizi;
- gli oneri finanziari imputati all'attivo patrimoniale;
- gli impegni, le garanzie e le passività potenziali risultanti dallo stato patrimoniale;
- la ripartizione dei ricavi delle vendite e/o delle prestazioni secondo il criterio della categoria dell'attività e secondo aree geografiche;
- i proventi derivanti da partecipazioni;
- gli elementi reddituali di entità o incidenza eccezionale;
- un prospetto relativo alle imposte differite e anticipate;
- il numero medio dei dipendenti ripartito per categoria;
- i compensi di amministratori e sindaci, del revisore legale o della società di revisione legale e degli altri consulenti dell'impresa;
- il numero e il valore nominale delle azioni, suddivise per categorie, e l'eventuale numero di azioni di nuova emissione;
- le azioni di godimento, le obbligazioni convertibili, i warrant, le opzioni e tutti gli altri titoli o strumenti finanziari emessi dalla società, con indicazione dei diritti attribuiti ai rispettivi possessori;
- i finanziamenti dei soci;
- informazioni sull'eventuale esistenza di patrimoni destinati a uno specifico affare;
- le operazioni di locazione finanziaria;
- le operazioni con parti correlate;
- la natura e l'obiettivo economico degli accordi non risultanti dallo stato patrimoniale;

- nel caso in cui l'impresa faccia parte di un gruppo, il nome e la sede legale dell'impresa che redige il bilancio consolidato e, infine, la proposta di destinazione degli utili o di copertura delle perdite⁷⁵.

Parte delle informazioni obbligatorie da indicare in Nota integrativa è stata introdotta di recente con la riforma 139/2015. In particolare, con l'introduzione del principio dell'obbligatoria *omissione* degli importi irrilevanti e l'applicazione delle deroghe obbligatorie ai principi di valutazione⁷⁶, è stata decisa l'eliminazione di ogni riferimento al concetto di significatività delle informazioni nella nota integrativa, dal momento che si dà per scontata la significatività di **tutte** le informazioni inserite nel bilancio.

Una novità di notevole impatto è stata l'eliminazione della gestione **straordinaria** all'interno del conto economico, che ha imposto la necessità di ampliare il contenuto della nota integrativa per esporre in maniera dettagliata costi e ricavi di natura straordinaria non più presenti nel prospetto di conto economico. Allo stesso modo è stato stabilito per i **conti d'ordine**, per i quali, come si è già detto, non è più prevista l'iscrizione in calce allo stato patrimoniale, ma solo la descrizione analitica all'interno della nota integrativa. Un altro punto fondamentale inserito recentemente riguarda le informazioni relative ai *fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio*, precedentemente indicata all'interno della relazione sulla gestione. È stato ampliato inoltre il novero di informazioni da specificare in relazione alle *remunerazioni* di amministratori e sindaci, degli strumenti finanziari emessi (vengono adesso esplicitamente indicati i warrants e le opzioni) e le informazioni relative all'eventuale gruppo societario di appartenenza.

Un'altra modifica di particolare interesse riguarda la proposta di destinazione degli utili o di copertura delle perdite, che consente di comunicare a tutti gli stakeholder le scelte effettuate dall'assemblea dei soci in merito alla distribuzione di dividendi o alla copertura delle perdite, con ciò semplificando per gli stessi le procedure di accesso alle

⁷⁵ Art. 2427 c.c. aggiornato dal D. Lgs. 18 agosto n. 129, entrato in vigore a partire dal 1° gennaio 2016.

⁷⁶ Art. 2423- bis c.c.

informazioni aziendali (infatti in precedenza era necessario richiedere una copia del verbale assembleare).⁷⁷

È stato inoltre declinato quanto richiesto dall'articolo 2427 c. 1 n. 13, ovvero l'esplicazione del concetto di “*elementi di ricavo e di costo di entità o incidenza eccezionali*”. Tale aspetto è di particolare rilevanza poiché consente al lettore del bilancio di apprezzare la performance dell'impresa al netto degli elementi che, per l'eccezionalità della loro entità o della loro incidenza sul risultato d'esercizio, non sono ripetibili nel tempo. Alcuni esempi di elementi di ricavo o di costo che potrebbero presentare le caratteristiche dell'informazione richiesta dal n. 13 c. 1 dell'art. 2427, sono i seguenti:

- picchi non ripetibili nelle vendite o negli acquisti;
- cessioni di attività immobilizzate;
- ristrutturazioni aziendali;
- operazioni straordinarie (cessioni, conferimenti di aziende o di rami d'azienda, ecc.)⁷⁸.

Per concludere l'esposizione delle modifiche intervenute sulla nota integrativa è necessario ricordare le modifiche all'art. 2427 bis c.c. relative alle informazioni sul fair value. In particolare, è stato ampliato il novero di informazioni necessarie al fine di includere maggiori dettagli relativi agli **strumenti derivati** (termini e condizioni che ne possono influenzare l'importo, scadenze, certezza dei flussi finanziari futuri, modelli e tecniche di valutazione utilizzati, qualora non sia stato possibile determinare il fair value con il metodo mark to market, le variazioni di valore imputate a conto economico e a riserve di patrimonio netto, una tabella che indichi le variazioni delle riserve di fair value avvenute nel corso dell'esercizio)⁷⁹.

⁷⁷ Quagli A., *Bilancio d'esercizio e principi contabili*. Settima edizione. Appendice di aggiornamento, op. cit., pp. 15-17.

⁷⁸ PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 17.

⁷⁹ Quagli A., *Bilancio d'esercizio e principi contabili*. Settima edizione. Appendice di aggiornamento, op. cit., p. 17.

Rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario è un documento di sintesi che raccorda le variazioni intervenute nel corso dell'esercizio nel patrimonio aziendale con le variazioni della situazione finanziaria. In esso vengono distintamente evidenziati:

- I mezzi finanziari prodotti nel corso dell'esercizio (autofinanziamento);
- Le variazioni nella situazione patrimoniale che non hanno effetti sulla situazione finanziaria;
- I mezzi finanziari ottenuti da entità esterne (finanziamenti da terzi);
- L'effetto dell'attività svolta sulle risorse disponibili ovvero sull'indebitamento.

Il rendiconto finanziario è stato introdotto nel bilancio italiano dalla recente riforma 139/2015⁸⁰ che, in analogia rispetto al bilancio internazionale, ha introdotto il nuovo articolo 2425-ter, il quale reca le seguenti disposizioni: *“Dal rendiconto finanziario risultano, per l'esercizio cui è riferito il bilancio ed il precedente, l'ammontare e la composizione delle disponibilità liquide, all'inizio e alla fine dell'esercizio, ed i flussi finanziari dell'esercizio derivanti dall'attività operativa, da quella di investimento, da quella di finanziamento, ivi comprese, con autonoma indicazione, le operazioni con i soci”*⁸¹.

⁸⁰ Va ricordato che la precedente disciplina del bilancio non richiedeva espressamente la redazione del rendiconto finanziario come schema di bilancio obbligatorio. In tale contesto normativo, il principio contabile OIC 10 (edizione 2014) si limitava a raccomandarne la redazione nell'ambito della nota integrativa. Il D.lgs. 139/2015 ha modificato l'articolo 2423 del codice civile aggiungendo tra i documenti che compongono il bilancio anche il rendiconto finanziario. Il rendiconto finanziario non va più incluso nella nota integrativa ma è un prospetto a sé stante. Si tratta di un prospetto obbligatorio per le società che redigono il bilancio in forma ordinaria. Gli articoli 2435-bis, c. 2, e 2435-ter c. c. esonerano invece dalla redazione del rendiconto finanziario le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435-bis c.c. e le micro-imprese che redigono il bilancio ai sensi dell'art. 2435-ter c.c. - Fonte: OIC 10, *Motivazioni alla base delle decisioni assunte*, par. 2.

⁸¹ L'articolo 12 del D. Lgs. 139/2015 non prevede un'eccezione all'applicazione retrospettiva, pertanto, in sede di prima applicazione del principio contabile, occorre presentare, a fini comparativi, anche il rendiconto finanziario dell'esercizio 2015.

L'obbligo vale per tutte le società che redigono il bilancio in forma ordinaria, mentre sono escluse dal presentare il prospetto del rendiconto finanziario le micro-impres e le società che optano per il bilancio abbreviato⁸².

Il principio contabile OIC n. 10 "*Rendiconto finanziario*", emanato a dicembre 2016, guida dunque i redattori del bilancio nella realizzazione di questo documento di derivazione comunitaria stabilendo nel dettaglio le informazioni rilevanti ai fini dell'analisi delle variazioni delle disponibilità liquide intervenute nel corso dell'esercizio.

È bene precisare che, a differenza di quanto previsto dai principi contabili internazionali, il rendiconto finanziario previsto dalla normativa italiana e, nello specifico, dall'OIC 10 ricomprende nelle disponibilità liquide i seguenti elementi:

- il denaro posseduto nelle casse contanti, i valori bollati e gli assegni;
- i valori in cassa espressi in valuta estera;
- le disponibilità presso i depositi bancari e postali attivi⁸³.

Secondo l'OIC 10, invece, non costituiscono disponibilità liquide le cambiali attive in portafoglio, i titoli a breve termine, di Stato e di terzi, i cosiddetti "sospesi di cassa" e gli scoperti di conto corrente. Non rappresentano disponibilità liquide nemmeno i saldi attivi delle gestioni accentrate di tesoreria (c.d. cash pooling), in quanto considerati investimenti a breve termine⁸⁴.

I flussi finanziari da riportare nel rendiconto finanziario rappresentano un aumento o una diminuzione dell'ammontare delle disponibilità liquide derivanti dall'attività operativa, di investimento e di finanziamento. È possibile determinarli utilizzando il metodo diretto (evidenziando i flussi lordi) o il metodo indiretto (rettificando l'utile o la perdita d'esercizio per tener conto di elementi non monetari, variazioni del capitale

⁸² PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit.

⁸³ A differenza di quanto previsto dalla normativa italiana, il rendiconto finanziario IAS/IFRS comprende tra le disponibilità liquide anche gli scoperti in conto corrente rimborsabili a vista.

⁸⁴ PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 9.

circolante netto e operazioni i cui effetti sono ricompresi tra i flussi di cassa dell'attività di investimento e di finanziamento)⁸⁵.

La seguente Tabella n. 12 mette a confronto i due metodi per il calcolo dei flussi finanziari della gestione operativa:

METODO DIRETTO		METODO INDIRETTO	
		Risultato prima delle imposte
		Rettifiche per:	
		± elementi nonmonetari
		± elementi della gestione finanziaria e di investimento
Entrate da incassi da clienti	Risultato operativo prima delle variazioni del capitale circolante
Pagamenti a fornitori e lavoratori dipendenti	(.....)	± variazione capitale circolante	(.....)
Disponibilità liquide generate dalle operazioni	Disponibilità liquide generate dalle operazioni
- interessi corrisposti	(.....)	- interessi corrisposti	(.....)
- imposte pagate	(.....)	- imposte pagate	(.....)
Disponibilità liquide nette derivanti dall'attività operativa	Disponibilità liquide nette derivanti dall'attività operativa

TABELLA 12 - METODOLOGIE DI DETERMINAZIONE DEI FLUSSI FINANZIARI

Fonte: ASFIM (cfr.: <http://www.asfim.org/il-rendiconto-finanziario-funzione-rappresentazione-e-analisi-critica/>).

Il rendiconto finanziario ha una forma di tipo **scalare** e il principio contabile OIC 10 prevede uno schema di riferimento in cui i singoli flussi sono presentati distintamente e raggruppati in *tre macro-classi*: gestione reddituale, attività di investimento e attività di finanziamento⁸⁶.

Di seguito sono rappresentate le tre macro-classi, come risulta dallo schema di riferimento dell'OIC 9 in appendice A1. Nello specifico, la tabella 13 e la tabella 14 nella pagina seguente mostrano le componenti della sezione A) Flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale, mentre nelle pagine seguenti la tabella 15 e la tabella 16 mostrano rispettivamente la sezione B) Flussi finanziari derivanti

⁸⁵ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018* op. cit., pp. 1070-1071.

⁸⁶ (Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018* (aggiornato al 12 settembre 2017), 2017, p. 1070-1071).

dall'attività di investimento e la sezione C) Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento.

A. FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALLA GESTIONE REDDITUALE (METODO INDIRETTO)
Utile (perdita) dell'esercizio
Imposte sul reddito
Interessi passivi/(interessi attivi)
(Dividendi)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività
1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto
Accantonamenti ai fondi
Ammortamenti delle immobilizzazioni
Svalutazioni per perdite durevoli di valore
(Rivalutazioni di attività)
Altre rettifiche per elementi non monetari
2. Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn

TABELLA 13 – RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELLA GESTIONE OPERATIVA

Fonte: © Enrica Zanetti, Rendiconto Finanziario, Slideplayer

Variazioni del capitale circolante netto
Decremento/(incremento) delle rimanenze
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi
Altre variazioni del capitale circolante netto
3. Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn
Altre rettifiche
Interessi incassati/(pagati)
(Imposte sul reddito pagate)
Dividendi incassati
Utilizzo dei fondi
4. Flusso finanziario dopo le altre rettifiche
FLUSSO FINANZIARIO DELLA GESTIONE REDDITUALE (A)

TABELLA 14 - RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELLA GESTIONE OPERATIVA (CONTINUA)

Fonte: © Enrica Zanetti, Rendiconto Finanziario, Slideplayer

Come si può notare, la **gestione reddituale** comprende i flussi relativi all'acquisizione, produzione e vendita di beni, distribuzione e fornitura di servizi, calcolati in tal caso con metodo indiretto. La tabella seguente evidenzia i flussi dell'**attività di investimento** relativi all'acquisto ed alla cessione di immobilizzazioni materiali, immateriali, finanziarie e di attività finanziarie non immobilizzate.

B. FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALL'ATTIVITÀ D'INVESTIMENTO
<i>Immobilizzazioni materiali</i>
(Investimenti)
Prezzo di realizzo disinvestimenti
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>
(Investimenti)
Prezzo di realizzo disinvestimenti
<i>Immobilizzazioni finanziarie</i>
(Investimenti)
Prezzo di realizzo disinvestimenti
<i>Attività finanziarie non immobilizzate</i>
(Investimenti)
Prezzo di realizzo disinvestimenti
<i>Acquisizione o cessione di società controllate o di rami d'azienda al netto delle disponibilità liquide</i>
FLUSSO FINANZIARIO DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO (B)

TABELLA 15 - RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO.

Fonte: © Enrica Zanetti, Rendiconto Finanziario, Slideplayer.

La terza sezione (C) analizza invece i flussi di cassa derivanti dalle **operazioni di finanziamento**, distinguendo le variazioni relative al capitale proprio e quelle relative al capitale di debito. Le operazioni che rientrano in questa classe sono principalmente quelle relative all'ottenimento e al rimborso di fondi sotto forma di capitale di rischio e capitale di debito e le attività correlate (es: pagamento di dividendi, incassi e pagamenti derivanti dall'emissione o dal rimborso di prestiti obbligazionari, titoli di debito, mutui ed altri finanziamenti a breve e lungo termine, etc.).

C. FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALL'ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO
Mezzi di terzi
Incremento debiti a breve verso banche
Accensione finanziamenti
Rimborso finanziamenti
Mezzi propri
Aumento di capitale a pagamento
Cessione (acquisto) di azioni proprie
Dividendi (e acconti su dividendi) pagati
FLUSSO FINANZIARIO DELL'ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO (C)
INCREMENTO (DECREMENTO) DELLE DISPONIBILITÀ LIQUIDE (A ± B ± C)
DISPONIBILITÀ LIQUIDE AL 1 GENNAIO 200X
DISPONIBILITÀ LIQUIDE AL 31 DICEMBRE 200X+1

TABELLA 16 - SCHEMA DI RENDICONTO FINANZIARIO. ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO.

Fonte: © Enrica Zanetti, Rendiconto Finanziario, Slideplayer

La somma algebrica dei flussi finanziari di ciascuna classe rappresenta la *variazione netta* (incremento/decremento) delle disponibilità liquide avvenuta nel corso dell'esercizio. Possiamo inoltre analizzare nello specifico alcuni casi particolari:

- Gli interessi sono indicati distintamente tra i flussi finanziari della gestione operativa, salvo particolari casi in cui essi si riferiscono direttamente ad investimenti (attività di investimento) o a finanziamenti (attività di finanziamento).
- I dividendi incassati e pagati sono presentati distintamente, rispettivamente, nell'attività operativa e nell'attività di finanziamento.
- I flussi finanziari relativi ai derivati di copertura sono presentati nella stessa categoria dei flussi finanziari dell'elemento coperto.
- I flussi finanziari relativi alle imposte sul reddito sono indicati distintamente e classificati nell'attività operativa.
- I flussi finanziari derivanti dall'acquisto di immobilizzazioni devono essere presentati in modo distinto nell'attività di investimento⁸⁷.

⁸⁷ PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 11.

L'OIC 10 consente di adattare lo schema di riferimento aggiungendo ulteriori flussi finanziari quando ciò sia necessario ai fini della chiarezza e della rappresentazione veritiera e corretta della situazione finanziaria dell'impresa. I flussi finanziari presentati nelle tre macro-categorie possono essere quindi ulteriormente suddivisi per dare una migliore descrizione delle specifiche attività svolte dall'impresa. Lo schema prevede l'indicazione di **dati comparativi** per ogni flusso finanziario (v. nota 73).

È importante sottolineare che l'OIC 10 vieta la compensazione di flussi finanziari, sia tra flussi differenti, sia tra flussi della stessa categoria. Ai fini della chiarezza del prospetto contabile, si richiede la distinta presentazione di:

- Pagamenti per l'acquisto di immobilizzazioni ed incassi derivanti dalla cessione delle stesse;
- Flussi di cassa positivi derivanti dall'erogazione di finanziamento distinti dalle uscite di cassa per il rimborso degli stessi⁸⁸.

Relazione sulla gestione

Il principale documento accessorio al bilancio d'esercizio è la relazione sulla gestione, la cui strutturazione è disciplinata dall'art. 2428 c.c. In esso si stabilisce che il bilancio deve essere **corredato** dalla relazione degli amministratori sull'andamento della gestione, con particolare riguardo ai costi, ai ricavi e agli investimenti.⁸⁹ La relazione sulla gestione è dunque un documento con *finalità esplicative* necessario per fornire una completa informativa sull'andamento dell'impresa nel corso dell'esercizio e sulle prospettive future della gestione. Ai sensi della normativa civilistica, essa deve contenere *“un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione della società e dell'andamento e del risultato della gestione, nel suo complesso e nei vari settori in cui essa ha operato (...) nonché una descrizione dei principali rischi e incertezze cui*

⁸⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., pp. 1069-1070).

⁸⁹ Santesso E., Sostero U., *Il bilancio. Principi generali, struttura regole di valutazione*, op. cit., p.73.

la società è esposta".⁹⁰ Nel rispetto del principio della rilevanza, le informazioni contenute nella relazione devono essere *“coerenti con l’entità e la complessità degli affari della società e contenere, nella misura necessaria (...), gli indicatori di risultato finanziari e, se del caso, non finanziari pertinenti l’attività (...), comprese le informazioni relative all’ambiente e al personale”*⁹¹. Il successivo c. 3 indica dettagliatamente le informazioni obbligatorie che *“devono in ogni caso risultare”* dalla relazione:

- Informazioni sulle attività di ricerca e sviluppo
- I rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e sottoposte al comune controllo
- Il numero e il valore nominale delle azioni proprie detenute dalla società e delle azioni di controllanti acquisite o alienate nel corso dell’esercizio, con relativa esposizione dei corrispettivi e dei motivi alla base degli acquisti e/o delle alienazioni
- L’evoluzione prevedibile della gestione
- Informazioni sull’uso di strumenti finanziari
- Obiettivi e politiche in materia di gestione del rischio finanziario
- Informazioni sull’esposizione al rischio di prezzo, di credito, di liquidità e di variazione dei flussi finanziari.

Come già evidenziato in precedenza, il D. Lgs. 139/2015 ha abrogato il punto relativo ai fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell’esercizio, introducendo tale informazione nella Nota integrativa⁹².

⁹⁰ Art. 2428, c.1, c.c.

⁹¹ Ibidem, c.2.

⁹² D. Lgs. 139/2015, art. 6, c. 11.

1.3.2. Il bilancio IAS/IFRS

Come risulta evidente dalla lettura dello IAS 1 “*Presentation of financial statements*”⁹³, la struttura del bilancio internazionale secondo la normativa IAS/IFR è molto diversa rispetto a quella prevista per il bilancio italiano. Innanzitutto è bene notare che il Bilancio internazionale ha un contenuto obbligatorio minimo, lasciando quindi più spazio alla discrezionalità del redattore.

L’informativa di bilancio comprende i seguenti prospetti:

- a. Il prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria;
- b. Il prospetto del risultato d’esercizio, definito come “*comprehensive income statement*”;
- c. Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto;
- d. Il rendiconto finanziario;
- e. Le note al bilancio.

Di seguito i prospetti verranno analizzati singolarmente nel dettaglio, ripercorrendo il dettato dello IAS 1, a partire da quanto disposto per il prospetto patrimoniale e finanziario⁹⁴.

⁹³ Lo IAS 1 è stato rivisto nel mese di settembre 2007 ed è entrato in vigore dal 1° gennaio 2009. (Cfr: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1>).

⁹⁴ IAS 1, par. 54.

Situazione patrimoniale e finanziaria

Secondo quanto previsto dal paragrafo 54, il prospetto patrimoniale e finanziario del bilancio IAS/IFRS deve includere le seguenti voci:

A. Attivo:

(a) immobili, impianti e macchinari, (b) investimenti immobiliari, (c) attività immateriali, (d) attività finanziarie, (e) partecipazioni, (f) attività biologiche (IAS 41), (g) rimanenze, (h) crediti commerciali e altri crediti a breve termine, (i) disponibilità liquide e mezzi equivalenti, (j) attività non correnti possedute per la vendita (Held to sale);

B. Passivo:

(a) capitale sociale, (b) utili e perdite portati a nuovo, (c) utile/perdita d'esercizio, (d) finanziamenti a lungo termine, (e) imposte differite, (f) debiti a lungo termine, (g) debiti commerciali e altri debiti a breve termine, (h) finanziamenti a breve termine, (i) imposte correnti, (j) passività relative ad attività non correnti possedute per la vendita (Held to sale).

Le attività e passività inserite nel prospetto patrimoniale-finanziario sono classificate sulla base della durata del ciclo operativo e suddivise in “*correnti*” e “*non correnti*”. In base a tale principio, le attività o passività sono correnti se la loro realizzazione o estinzione è prevista entro dodici mesi dalla data di chiusura dell'esercizio. Tutte le attività e passività la cui realizzazione o estinzione è prevista entro un periodo superiore ai 12 mesi sono invece definite non correnti⁹⁵. È possibile utilizzare un criterio di classificazione alternativo, basato sulla liquidità, nel caso in cui le informazioni risultino in tal modo più attendibili e rilevanti.

⁹⁵ IASB, IAS 1, par. 60.

È importante sottolineare che lo IAS 1, a differenza della normativa civilistica italiana, non prescrive uno schema rigido ma elenca semplicemente le voci principali che, vista la loro natura o destinazione, richiedono una esposizione separata⁹⁶, ferma restando la necessità (da intendersi come obbligo) di inserire “*voci aggiuntive (anche disaggregando le voci elencate nel paragrafo 54), intestazioni e risultati parziali quando tale presentazione è significativa ai fini della comprensione della situazione patrimoniale-finanziaria dell’entità*”⁹⁷.

La presentazione delle voci in bilancio non è quindi regolata tassativamente dalla legge, ma deve essere decisa ad hoc sulla base delle specifiche caratteristiche dell’impresa e delle operazioni compiute nel corso dell’esercizio, nel rispetto dei principi della rilevanza e rappresentazione veritiera e corretta (true and fair view). Il Framework IAS/IFRS dà particolare importanza alle informazioni comparative, che devono essere presenti in tutti i prospetti di bilancio, per consentire agli stakeholder di confrontare i valori correnti con i corrispondenti valori del precedente esercizio, tanto che il Framework richiede che in ciascuno dei prospetti richiesti vengano presentati due valori per ogni voce. Ciò è funzionale ad una migliore comprensione dell’evoluzione nell’andamento della gestione⁹⁸.

La tabella nella pagina seguente rappresenta un prospetto esemplificativo di bilancio secondo la classificazione prevista dallo IAS 1.

⁹⁶ IASB, IAS 1, par. 54. Il par. 57 spiega che la finalità dello IAS 1 è garantire l'intelligibilità del bilancio, la chiarezza e la rappresentazione veritiera e corretta. Per questo motivo “*il paragrafo 54 elenca semplicemente le voci che sono sufficientemente diverse per natura o destinazione da richiedere una esposizione separata nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria*”.

⁹⁷ Ibidem, par. 55.

⁹⁸ Di Lazzaro F., *Schemi IAS, Materiali didattici del corso di principi contabili internazionali*, Univerità LUISS, p. 5.

ATTMTA'	Esercizio n	Esercizio n-1	PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'	Esercizio n	Esercizio n-1
Attività non correnti			Patrimonio netto		
Immobili, impianti e macchinari	xxx	xxx	Capitale sociale	xxx	xxx
Avviamento	xxx	xxx	Utile (perdite) portati a nuovo	xxx	xxx
Altre attività immateriali	xxx	xxx	Altre componenti di patrimonio netto	xxx	xxx
Partecipazioni in società collegate	xxx	xxx	Utile (perdita) d'esercizio	xxx	xxx
Attività finanziarie disponibili per la vendita	xxx	xxx	Totale patrimonio netto	xxx	xxx
Imposte differite attive	xxx	xxx			
Totale attività non correnti	xxx	xxx	Passività non correnti		
			Finanziamenti a lungo termine	xxx	xxx
Attività correnti			Imposte differite passive	xxx	xxx
Rimanenze	xxx	xxx	Debiti a lungo termine	xxx	xxx
Crediti commerciali	xxx	xxx	Totale passività non correnti	xxx	xxx
Altre attività correnti	xxx	xxx			
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	xxx	xxx	Passività correnti		
Totale attività correnti	xxx	xxx	Debiti commerciali e diversi	xxx	xxx
			Finanziamenti a breve termine	xxx	xxx
Attività non correnti classificate come possedute per la vendita	xxx	xxx	Quota corrente di finanziamenti a lungo termine	xxx	xxx
			Imposte correnti	xxx	xxx
			Fondi a breve termine	xxx	xxx
			Totale passività correnti	xxx	xxx
			Passività relative alle attività non correnti classificate come possedute per la vendita	xxx	xxx
TOTALE ATTMTA'	xxx	xxx	TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITA'	xxx	xxx

TABELLA 17 - PROSPETTO DI SITUAZIONE PATRIMONIALE FINANZIARIA PREVISTO DALLO IAS 1

Fonte: G. Ricci, *Modifiche allo IAS: presentazione del bilancio*, *La Revisione Legale – Rivista online del sindaco e revisore legale*, 18 ottobre 2011 (Cfr.: <https://www.larevisionelegale.it/2011/10/18/modifiche-allo-ias-1-presentazione-del-bilancio-3/>).

Comprehensive income statement

Il prospetto di conto economico complessivo – “*Comprehensive income statement*” – revisionato e aggiornato con effetto dal 1° gennaio 2009, è un prospetto scalare di conto economico che, a differenza del conto economico italiano, include anche le variazioni patrimoniali non imputate al conto economico, ma che transitano a patrimonio netto: in particolare ci si riferisce ad operazioni che comportano variazioni nel valore del patrimonio netto pur non influenzando la struttura proprietaria dell’impresa⁹⁹.

⁹⁹Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese. Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali ed internazionali*, op. cit., p. 238.

A titolo esemplificativo si può far riferimento a rivalutazioni di beni mentre vanno escluse le operazioni con i soci, gli aumenti e le riduzioni del capitale sociale. Tali variazioni, infatti, sono riportate separatamente nel prospetto delle variazioni del patrimonio netto¹⁰⁰. All'interno del comprehensive income statement deve essere inserita un'analisi dei costi effettuata utilizzando una classificazione per natura o per destinazione, scegliendo il metodo che consente di fornire informazioni più rilevanti¹⁰¹.

Di seguito le tab. 18 e 19 mostrano le due modalità di classificazione dei costi per natura e per destinazione, rispettivamente illustrate dai par. 102 e 103 dello IAS 1. Anche in questo caso, dunque, il prospetto risulta versatile ed adattabile alle specifiche esigenze dell'impresa, a differenza del conto economico italiano, la cui struttura è rigida e tassativamente predisposta dalla normativa civilistica.

Classificazione dei costi per natura

Ricavi	X
Costo del venduto	(X)
Utile lordo	X
Altri proventi	X
Costi di distribuzione	(X)
Spese di amministrazione	(X)
Altri costi	(X)
Utile prima delle imposte	X

TABELLA 18 - METODOLOGIE DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI SECONDO LO IAS 1

Fonte: <http://www.revisorionline.it/>

¹⁰⁰ IASB, IAS 1, par. 81.

¹⁰¹ IASB, IAS 1, par. 99

Classificazione dei costi per destinazione

Ricavi		X
Altri proventi		X
Variazioni nelle rimanenze di prodotti finiti e prodotti in corso di lavorazione	X	
Materie prime e materiali di consumo utilizzati	X	
Costi per benefici ai dipendenti	X	
Ammortamenti	X	
Altri costi	X	
Costi totali		(X)
Utile prima delle imposte		X

(SEGUE) TABELLA 19 - METODOLOGIE DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI SECONDO LO IAS 1

fonte: <http://www.revisorionline.it>

Il prospetto dell'utile (o perdita) d'esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo rappresenta la principale novità introdotta dallo IAS 1. Di Lazzaro (2012) definisce questo prospetto come *“l'anello di congiunzione» contabile tra il patrimonio netto finale e quello iniziale”*¹⁰².

Il prospetto è suddiviso nel modo seguente:

- 1) Utile/perdita d'esercizio (profit or loss)
- 2) Altre componenti di conto economico complessivo (O.C.I. – other comprehensive income), comprendente tutte le voci di ricavo e di costo non rilevate a conto economico ma a patrimonio netto.

Il contenuto minimo del prospetto dell'utile/perdita d'esercizio comprende le seguenti voci (IAS 1, par. 82):

¹⁰² Di Lazzaro F., *Schemi IAS, Materiali didattici del corso di principi contabili internazionali*, Università LUISS, p. 12.

- Ricavi
- Oneri finanziari
- Quota dell'utile o perdita di collegate e joint-venture contabilizzate con il metodo del patrimonio netto
- Oneri tributari
- Un unico importo relativo al totale delle attività operative cessate e delle plusvalenze e minusvalenze rilevate a seguito della valutazione al fair value o della dismissione di attività¹⁰³.

Il prospetto (o la sezione) relativa alle voci di O.C.I. deve presentare invece i seguenti valori (par. 82A):

- a) O.C.I. classificati per natura e suddivisi in:
 - a. O.C.I. che non saranno successivamente riclassificate
 - b. O.C.I. che saranno successivamente riclassificate se saranno soddisfatte determinate condizioni

- b) Quote di O.C.I. di società collegate e joint-venture contabilizzate con il metodo del patrimonio netto e suddivise in:
 - a. O.C.I. che non saranno successivamente riclassificate
 - b. O.C.I. che saranno successivamente riclassificate se saranno soddisfatte determinate condizioni

La somma delle due classi di valori costituisce il totale del Conto economico complessivo, ovvero la variazione subita nel corso dell'esercizio dal patrimonio netto dell'impresa (escluse le operazioni relative ai soci).

La tabella nella pagina seguente rappresenta un prospetto esemplificativo di conto economico complessivo.

¹⁰³ Dezzani F., Biancone P. P., Busso D., *IAS/IFRS*, Wolters Kluwer, IV Ediz., IPSOA, 2016, pp. 145-146.

	Esercizio	Esercizio-1
Ricavi	x	x
Altri proventi	x	x
Variazioni nelle rimanenze prodotti finiti e prodotti in corso di lavorazione	x	x
Lavori in economia capitalizzati	x	x
Materie prime e materiali di consumo utilizzati	(x)	(x)
Costi connessi a benefici per i dipendenti	(x)	(x)
Ammortamenti	(x)	(x)
Riduzioni di valore di immobili, impianti e macchinari	(x)	(x)
Altri costi	(x)	(x)
Oneri finanziari	(x)	(x)
Quote di utili di società collegate	x	x
Risultato prima delle imposte	x	x
Imposte sul reddito dell'esercizio	(x)	(x)
Utile d'esercizio da attività operative in esercizio	x	x
Utile dalle attività non correnti destinate alla vendita	x	x
Utile d'esercizio	x	x
Altre componenti del conto economico complessivo		
Differenze di cambio derivanti dalla conversione dei bilanci di gestioni estere	x	x
Utili (perdite) da rideterminazione di valore di attività finanziarie disponibili per la vendita	(x)	(x)
Utili (perdite) da strumenti di copertura	x	x
Rivalutazioni di Immobili, impianti e macchinari e di Attività immateriali	x	x
Utili (perdite) attuariali da piani a benefici definiti	x	x
Quota di altre componenti di conto economico complessivo di competenza di collegate	x	x
Imposte sul reddito relative alle altre componenti di conto economico complessivo	(x)	(x)
Totale Altre componenti del conto economico complessivo al netto delle imposte	x	x
Totale utile complessivo dell'esercizio	x	x

TABELLA 20 - SCHEMA DI CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO

Tratto da G. Ricci, *Modifiche allo IAS: presentazione del bilancio, La Revisione Legale – Rivista online del sindaco e revisore legale*, 18 ottobre 2011

Prospetto dei movimenti di patrimonio netto

Per quanto riguarda il prospetto dei movimenti del patrimonio netto, anche in questo caso i principi contabili internazionali non prevedono uno schema obbligatorio da rispettare ma solo il contenuto minimo del prospetto. Le informazioni da riportare sono le seguenti:

- il totale del conto economico complessivo dell'esercizio, riportando separatamente gli importi totali attribuibili ai soci della controllante e quelli attribuibili alle partecipazioni di minoranza;
- per ciascuna voce del patrimonio netto, gli effetti dell'applicazione retroattiva o della rideterminazione retroattiva rilevati in conformità allo IAS 8;
- per ciascuna voce del patrimonio netto, la riconciliazione tra il valore contabile all'inizio e al termine dell'esercizio, indicando separatamente (almeno) le modifiche derivanti da:

- a. utile/perdita d'esercizio;
- b. altre componenti di conto economico complessivo
- c. operazioni con soci, indicando separatamente i contributi da parte dei soci e le distribuzioni agli stessi, nonché le variazioni nell'interessenza partecipativa in controllate che non comportano una perdita del controllo¹⁰⁴.

In particolare, il prospetto deve includere la valutazione al fair value di immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie e degli strumenti finanziari, con separata indicazione delle variazioni di valore avvenute nel corso dell'esercizio. L'impresa deve presentare inoltre, in una sezione specifica, l'ammontare dei dividendi rilevati nell'esercizio come distribuzione ai soci e il relativo importo per azione (dividend yield)¹⁰⁵. La seguente tabella mostra uno schema esemplificativo di Comprehensive income statement.

	Consistenza iniziale	Aumenti di capitale	Aumenti di capitale gratuiti	Conversioni di obbligazioni e debiti	Riduzioni di capitale	Pagamento dividendi	Altre destinazioni dell'utile	Altre variazioni	Utile (perdita di esercizio)	Consistenza finale
Capitale sociale.....										
Riserva da sovrapprezzo azioni.....										
Riserva da rivalutazione										
Riserva legale.....										
Riserva per azioni in portafoglio...										
Riserve statuarie.....										
Altre riserve.										
Utili (perdite) portati a nuovo.....										
Utile (perdita) dell'esercizio										
Totale										

TABELLA 21 - SCHEMA ESEMPLIFICATIVO DEL PROSPETTO DEI MOVIMENTI DI PATRIMONIO NETTO

(fonte: Meloni F., Corso Bilanci aziendali, 2015 – Cfr.: <http://slideplayer.it/slide/5525848/>).

¹⁰⁴ IASB, IAS 1, par. 106.

¹⁰⁵ IASB, IAS 1, par. 107.

Note al bilancio

Le note al bilancio costituiscono delle informazioni aggiuntive rilevanti per la sua comprensione. A differenza della nota integrativa del bilancio italiano, non è previsto un contenuto tassativo ma solo la redazione sistematica, ovvero il rispetto del seguente ordine:

- dichiarazione di conformità del bilancio agli IFRS;
- sintesi dei principali principi contabili applicati;
- informazioni di supporto necessarie per la comprensione dei prospetti di bilancio;
- altre informazioni non presenti in bilancio (come ad esempio passività potenziali, strategie di gestione del rischio e altre informazioni di natura non finanziaria)¹⁰⁶.

Rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario, disciplinato dallo IAS 7 “*Cash flow statement*”, è un documento fondamentale all'interno del bilancio IAS/IFRS in quanto ha la funzione di evidenziare le variazioni dei flussi finanziari, in termini di entrate ed uscite di cassa, avvenute nel corso dell'esercizio ed attinenti alle seguenti dimensioni della gestione aziendale: attività operativa, attività di investimento ed attività finanziaria¹⁰⁷. La principale differenza tra il rendiconto finanziario previsto dallo IAS 7 e quello previsto dalla normativa italiana riguarda le risorse incluse nei flussi: oltre alle disponibilità liquide, nel rendiconto previsto dai principi contabili internazionali sono inclusi anche i cosiddetti mezzi equivalenti, definiti nel modo seguente: “*I mezzi equivalenti sono strumenti finanziari a breve termine (...), facilmente convertibili in denaro e soggetti a variazioni di valore minime. Dunque uno strumento finanziario potrà rientrare tra i mezzi equivalenti solo se*

¹⁰⁶ IASB, IAS 1, par. 112-114.

¹⁰⁷ IASB, IAS 7, par. 10.

ha scadenza breve pari al più a tre mesi dalla data di acquisizione”. Rientrano quindi tra gli strumenti equivalenti anche i debiti a breve termine¹⁰⁸.

I par.14, 16 e 17 dello IAS 7 mettono in chiaro quali tipi di flussi rientrano nelle rispettive classificazioni:

- a) i flussi dell'attività operativa derivano generalmente dalle attività generatrici di ricavi e sono i seguenti: **a)** incassi dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi; **b)** incassi da royalties, compensi, commissioni e altri ricavi; **c)** pagamenti a fornitori di merci e servizi; **d)** pagamenti a, e per conto di, lavoratori dipendenti; **e)** incassi e pagamenti relativi a coperture assicurative (premi e risarcimenti, annualità e altre indennità); **f)** pagamenti o rimborsi di imposte sul reddito; **g)** incassi e pagamenti derivanti da contratti stipulati a scopo commerciale o di negoziazione.
- b) I flussi dell'attività di investimento derivano dalle operazioni di acquisizione di risorse produttive e sono principalmente i seguenti: **a)** pagamenti e incassi derivanti rispettivamente dall'acquisto e dalla vendita di immobili, impianti e macchinari, beni immateriali e altre attività a lungo termine; **b)** pagamenti ed incassi derivanti dall'acquisizione e/o dalla vendita di strumenti rappresentativi di capitale o di debito di altre entità e partecipazioni in joint venture (immobilizzazioni finanziarie); **c)** anticipazioni e prestiti concessi a terzi; **d)** incassi derivanti dal rimborso di anticipazioni e prestiti concessi a terzi; **g)** incassi e pagamenti per contratti future, forward, contratti di opzione e contratti swap.
- c) I flussi dell'attività di finanziamento sono costituiti dalle seguenti variazioni: **a)** incassi derivanti dall'emissione di azioni o altri strumenti rappresentativi di capitale; **b)** pagamenti ai soci per acquistare o liberare azioni; **c)** incassi derivanti dall'emissione di obbligazioni, prestiti, cambiali, titoli a reddito fisso, mutui e altri finanziamenti a breve o a lungo termine; **d)** rimborsi di prestiti; **e)** pagamenti da

¹⁰⁸ Teodori C., *Il rendiconto finanziario: ruolo informativo, analisi, interpretazione e modelli contabili*, Torino, Giappichelli Editore, 2009.

parte del locatario per la riduzione della passività esistente relativa a un leasing finanziario.

I flussi possono essere calcolati con due metodi alternativi¹⁰⁹: il metodo diretto o il metodo indiretto, di cui si è già discusso in precedenza parlando del bilancio italiano. Il par. 21 prevede in via generale la presentazione delle variazioni lorde, mentre i successivi par. 22-24 consentono di evidenziare flussi di cassa netti esclusivamente nel caso di flussi di cassa si riferiscono ad attività del cliente (incassi e pagamenti per conto di clienti) o di importi relativi ad elementi la cui rotazione è rapida¹¹⁰.

Lo IAS 7 incoraggia comunque l'utilizzo del metodo diretto, in quanto risulta essere un procedimento di calcolo più analitico¹¹¹. Inoltre, viene precisato che l'impresa deve indicare separatamente i movimenti di liquidità, fornendo informazioni dettagliate su eventuali significative transazioni non finanziarie, e i flussi lordi in entrata e in uscita derivanti dall'attività di investimento e di finanziamento. Infine, i flussi finanziari complessivi derivanti da operazioni di acquisizione o dismissione di controllate devono essere indicati separatamente e classificati nelle attività di investimento.

In particolare, lo IAS 7 prescrive l'indicazione dei seguenti elementi:

- Il corrispettivo totale degli acquisti e delle cessioni con separata indicazione degli importi saldati per mezzo di disponibilità liquide;
- L'ammontare complessivo delle attività, delle passività e delle disponibilità liquide della controllata acquisita o ceduta¹¹².

¹⁰⁹ IASB, IAS 7, par. 18.

¹¹⁰ Si tratta in ogni caso di un'eccezione prevista principalmente per gli istituti finanziari che, per le caratteristiche dell'attività, hanno un elevato numero di flussi finanziari.

¹¹¹ Teodori C., *Il rendiconto finanziario: ruolo informativo, analisi, interpretazione e modelli contabili*, Torino, Giappichelli Editore, 2009.

¹¹² Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 1085.

1.3.3. Analisi delle differenze tra bilancio italiano e bilancio IAS/IFRS

Per concludere la trattazione della normativa contabile in materia di bilancio italiano ed internazionale si rende necessario riassumere le principali analogie e differenze analizzate nei paragrafi precedenti.

Partendo dall'analisi degli scopi del bilancio, emerge una differenza rilevante tra le due normative: mentre il bilancio IAS/IFRS si indirizza ad un'ampia gamma di utenti (stakeholder), in quanto deve fornire informazioni sulla performance dell'impresa per consentire l'assunzione di decisioni di carattere economico-finanziario, il bilancio italiano è invece principalmente uno strumento di controllo sull'andamento della gestione, quindi i principali destinatari sono azionisti e finanziatori dell'impresa, ovvero i possessori del capitale. Emerge quindi la netta differenza tra il modello di bilancio civilistico, particolarmente prudentiale e funzionale alla rappresentazione dei risultati della gestione corrente, ed il modello IAS/IFRS, ispirato ad una logica di mercato¹¹³.

Per quanto riguarda gli schemi di bilancio, come già detto in precedenza, la normativa civilistica italiana definisce gli schemi obbligatori di bilancio, laddove invece i principi contabili internazionali non prevedono schemi obbligatori ma soltanto un contenuto minimo, fermo l'obbligo di adattare la suddivisione delle voci alle specifiche caratteristiche dell'impresa al fine di rendere sempre omaggio al principio inderogabile della rappresentazione veritiera e corretta.

Accanto a questo, nel Framework IAS/IFRS un altro principio fondamentale è quello della prevalenza della sostanza sulla forma che, pur essendo stato introdotto anche nel nostro sistema contabile, è soggetto talvolta a deroghe nel caso in cui prevalgano altre esigenze di tipo prudentiale¹¹⁴. Un'altra differenza che nel tempo si è ridotta grazie al processo di armonizzazione contabile riguarda le valutazioni al fair value. La rilevazione

¹¹³ Onesti T., Romano M., Taliento M., *Il bilancio delle imprese*, op. cit., pp. 308-309.

¹¹⁴ Si pensi ad esempio alla rilevazione dei beni in leasing, di cui si parlerà nelle pagine seguenti.

delle voci in bilancio secondo il sistema contabile italiano deve basarsi sul criterio del costo storico e sul principio della prudenza. Al contrario, la prassi contabile internazionale prevede la valutazione delle poste attive e passive al fair value (o valore equo) al fine di rappresentare l'effettivo valore economico di tali attività e passività alla chiusura dell'esercizio. La recente riforma 139/2015 ha tuttavia introdotto in bilancio la valutazione al fair value degli strumenti derivati, con ciò recependo integralmente la disciplina dello IAS 39¹¹⁵. In particolare, il bilancio italiano distingue tra derivati di copertura (hedge accounting), la cui variazione di valore viene spesa ad una specifica riserva di patrimonio netto¹¹⁶. Di seguito si riporta un prospetto riepilogativo delle principali differenze riscontrate:

	CODICE CIVILE – OIC	IAS
Interesse tutelato	CREDITORI	INVESTITORI
Reddito e patrimonio determinato	REDDITO PRODOTTO P.N. "EFFETTIVO"	REDDITO POTENZIALE P.N. POTENZIALE
Principio prevalente	PRUDENZA	COMPETENZA
Criterio base di valutazione	COSTO	COSTO E FAIR VALUE
Rappresentazione	PREVALENZA FORMA	PREVALENZA SOSTANZA

TABELLA 22 - BILANCIO ITALIANO VS. BILANCIO INTERNAZIONALE: LE PRINCIPALI DIFFERENZE

Fonte: Dr. Lorenzo Rosi, *I principi contabili internazionali*, Università di Pisa, 2016.

¹¹⁵ Art. 2426, n. 11-bis.

¹¹⁶ Le variazioni di valore dei derivati di copertura vengono spese inizialmente ad una riserva specifica del patrimonio netto, fin quando non si realizzerà il flusso dello strumento coperto. La riserva quindi verrà girata a conto economico solo al verificarsi dell'operazione oggetto di copertura. Le riserve in esame sono di natura prudenziale, pertanto sono indisponibili e non vengono considerate nel computo del patrimonio netto. Fonte: Quagli A., *Bilancio d'esercizio e principi contabili*, Settima ed., *Appendice di aggiornamento*, op. cit., p. 14.

Un discorso a parte merita il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali. Questa tipologia di attività viene valutata al costo storico nel bilancio italiano e al fair value (al netto di ammortamenti e perdite durevoli di valore) nel bilancio IAS/IFRS. La prassi internazionale prevede la necessità di “aggiornare” il valore iscritto in bilancio effettuando un impairment test periodico (in genere annualmente) o ogni qualvolta vi siano segnali evidenti di variazione del valore di tali beni, dando la possibilità di registrare svalutazioni e rivalutazioni (queste ultime espressamente vietate dalla normativa italiana).

Come si vedrà nel prossimo capitolo, vi sono notevoli differenze relativamente all’insieme di attività categorizzate come attività immateriali: la normativa contabile italiana riconosce la possibilità di capitalizzare non solo i beni immateriali veri e propri, ma anche alcuni costi pluriennali di natura eccezionale (c.d. oneri pluriennali), espressamente vietata dagli IAS/IFRS (ad eccezione dei costi di sviluppo)¹¹⁷.

L’ammortamento di tali oneri è previsto per un periodo massimo di cinque anni. Secondo lo IAS 38 invece gli oneri pluriennali vanno interamente spesi a conto economico in quanto la capitalizzazione contrasterebbe con i principi di rappresentazione veritiera e corretta e di prevalenza della sostanza sulla forma. Con l’introduzione in Italia del D. Lgs. 139/2015 sono state eliminate dagli oneri capitalizzabili le spese di ricerca e pubblicità, come previsto dalla normativa internazionale. Per i costi di sviluppo invece è stata prevista la possibilità di definire la vita utile senza delimitazione temporale.¹¹⁸

Per quanto riguarda invece le immobilizzazioni materiali, il principio contabile OIC n. 16 prevede che per ragioni prudenziali l’iscrizione in bilancio possa avvenire solo qualora avvenga il passaggio di proprietà del bene in capo all’impresa. Al contrario, lo IAS 16 ne consente l’iscrizione anche quando vi siano ragionevoli aspettative di trarne dei benefici economici futuri. Alla base di tale orientamento vi è sicuramente il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, in base al quale viene richiesto di rappresentare in bilancio tutti i valori che abbiano un’influenza attuale e/o potenziale sulla situazione economico-finanziaria dell’impresa. Lo stesso motivo giustifica anche la

¹¹⁷ IASB, IAS 38, par. da 57 a 60.

¹¹⁸ A condizione che sia definita. In caso contrario continuerà a valere il limite di cinque anni precedentemente in vigore per tutti gli oneri pluriennali.

contabilizzazione del leasing secondo il metodo finanziario¹¹⁹, come previsto dallo IAS 17. Secondo tale metodo, il locatario non solo rileva in bilancio il bene di cui ha il diritto di utilizzo, ma ne rileva a conto economico l'ammortamento, mentre i canoni di leasing sono portati a diretta riduzione del debito residuo. In Italia, invece, il leasing viene contabilizzato secondo la logica del leasing operativo, che prevede l'iscrizione del bene nel bilancio del locatario, il quale registrerà periodicamente l'ammortamento, mentre il locatore rileverà soltanto i canoni di leasing a conto economico e la corrispondente graduale riduzione del debito.

Per quanto riguarda l'ammortamento, vi sono diverse regole per ciascuna categoria di beni iscritta in bilancio. Relativamente ai terreni, i principi contabili internazionali ne vietano l'ammortamento, mentre il P.C. OIC 16 ne consente l'ammortamento solo in casi particolari (quando la loro utilità è destinata a ridursi nel tempo)¹²⁰. Per quanto riguarda invece l'ammortamento delle immobilizzazioni, lo IAS 16 prevede due metodi alternativi: la rilevazione del costo al netto degli ammortamenti accumulati e delle perdite durevoli di valore¹²¹ (come previsto dalla disciplina civilistica) o l'applicazione del c.d. modello della **rideterminazione del valore**, in base al quale gli asset vengono rivalutati al fair value stimato periodicamente grazie ad un test di impairment¹²². Se non sussistono parametri di mercato per la stima del fair value, verrà utilizzato un metodo di stima alternativo, basato sui flussi di reddito o sul costo di sostituzione ammortizzato¹²³. La frequenza delle rideterminazioni dipende dalla frequenza delle oscillazioni di fair value degli asset in considerazione, per cui quando il fair value differisce in modo rilevante dal valore contabile sarà necessaria una rideterminazione del valore su base annuale; invece

¹¹⁹ Il metodo finanziario prevede l'iscrizione dei beni in leasing nel bilancio del locatario che utilizza i beni, al contrario del metodo patrimoniale che prevede il mantenimento dei beni nel bilancio del locatario, in quanto quest'ultimo mantiene la proprietà del bene, e la rilevazione nel bilancio del locatore dei soli canoni di leasing (interamente spesi a conto economico).

¹²⁰ Come nel caso di cave e siti utilizzati per discariche (cfr. Principio contabile OIC 16 "Immobilizzazioni materiali, dicembre 2016, par. 60).

¹²¹ IASB, IAS 16, par. 30.

¹²² IASB, IAS 16, par. 31.

¹²³ IASB, IAS 16, par. 33.

qualora le oscillazioni siano irrilevanti non saranno necessarie rideterminazioni di valore frequenti, ma sarà sufficiente effettuarle solo ogni 3/5 anni¹²⁴.

Come è evidente, si tratta di un sistema molto più complesso e aleatorio rispetto all'ammortamento previsto dalla normativa italiana, il quale è per definizione **sistemico**, ovvero effettuato a scadenze prestabilite, secondo un piano di ammortamento prefissato e preferibilmente a quote costanti¹²⁵, metodo che consente di ripartire il costo del bene nella stessa misura per tutta la durata della vita utile. Si tratta di un metodo preferenziale che non esclude la possibilità di ricorrere a metodi alternativi (ammortamento decrescente), ma che è consigliabile preferire in quanto "sistemico", laddove invece con ammortamento decrescente si ipotizza implicitamente che il bene venga sfruttato maggiormente nei primi anni di vita utile. I P.C. OIC vietano invece espressamente l'utilizzo del metodo di ammortamento crescente. Quanto detto vale per l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali¹²⁶.

Lo IAS 38 inoltre vieta l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita, tra cui anche l'avviamento, per le quali è previsto l'impairment test su base annuale. Il Codice civile italiano prevede invece la possibilità di ammortizzare l'avviamento acquisito a titolo oneroso secondo la sua vita utile (nel caso in cui quest'ultima non possa essere stimata in modo attendibile, l'ammortamento non potrà in ogni caso eccedere un periodo di dieci anni).¹²⁷

Le partecipazioni di controllo secondo l'ordinamento italiano (art. 2426), se iscritte nel bilancio d'esercizio possono essere valutate al costo o al criterio del patrimonio netto¹²⁸; secondo la normativa internazionale, nel rispetto delle disposizioni dello IAS 27 e dello IAS 28, possono essere stimate nel bilancio separato dell'impresa utilizzando il criterio

¹²⁴ IASB, IAS 16, par. 34.

¹²⁵ P.C. OIC n. 16, par. 65.

¹²⁶ P.C. OIC n. 24, par. da 60 a 63.

¹²⁷ Nella nota integrativa sono necessarie informazioni sulla vita utile e sulla durata del periodo di ammortamento (Art. 2426 c.c., n. 6).

¹²⁸ P.C. OIC n. 21.

del costo, del fair value o del patrimonio netto. Per la redazione del bilancio consolidato, entrambe le normative prevedono l'applicazione del metodo c.d. integrale per la contabilizzazione delle partecipazioni in imprese controllate e del metodo del patrimonio netto per partecipazioni in imprese collegate e joint venture¹²⁹.

Per quanto riguarda le partecipazioni non qualificate, la normativa italiana prevede che vengano classificate alternativamente nell'attivo immobilizzato nel caso in cui rappresentino un investimento durevole o nell'attivo circolante nel caso in cui siano destinate ad essere dismesse. Le attività finanziarie nella normativa italiana sono distinte tra immobilizzazioni finanziarie, valutate al costo ammortizzato, criterio di derivazione internazionale¹³⁰ (art. 2426, n.1 e n. 8)¹³¹, ed altre attività finanziarie diverse dalle immobilizzazioni, iscritte all'attivo circolante e valutate al minor valore tra il costo ed il valore di presumibile realizzo (art. 2426, n. 9). Diversamente dalla normativa vigente in Italia, gli IAS/IFRS distinguono tre categorie di strumenti finanziari:

- held for trading, ovvero attività destinate alla negoziazione;
- held for sale, ovvero attività destinate alla vendita;
- held to maturity, ovvero attività detenute fino a scadenza per scopi di investimento.

Per le prime due categorie di attività è prevista la valutazione al fair value, mentre l'ultima categoria, comprendente attività destinate ad essere mantenute in bilancio, deve essere valutata al costo ammortizzato. Quest'ultimo criterio è stato introdotto anche nell'ordinamento giuridico italiano con il D. Lgs. 139/2015, che ha modificato l'art. 2426 c.c., n. 1 ("Le immobilizzazioni rappresentate da titoli sono rilevate in bilancio con il criterio del costo ammortizzato, ove applicabile"), e n. 8 ("I crediti e i debiti sono rilevati

¹²⁹ P.C. OIC n. 17 e IFRS 10.

¹³⁰ Il costo ammortizzato è pari al valore originario al netto dei rimborsi di capitale, aumentato o diminuito dell'ammortamento cumulato utilizzando il criterio dell'interesse effettivo sulle differenze tra il valore iniziale e quello a scadenza e al netto di svalutazioni e perdite di valore (Fonte: P.C. OIC n. 15 "Crediti", par. 15 e P.C. OIC n. 19 "Debiti", par. 16).

¹³¹ Come modificato dal D. Lgs. 139/2015.

in bilancio secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale e, per quanto riguarda i crediti, del valore di presumibile realizzo”).

Dopo aver descritto brevemente le principali differenze tra il bilancio italiano e quello internazionale, nei capitoli successivi verrà approfondita l’analisi della normativa prevista per le immobilizzazioni immateriali.

CAPITOLO II. Il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali nella prassi contabile nazionale

Introduzione

Il ruolo degli intangible asset all'interno del patrimonio aziendale è un tema analizzato da tempo e sul quale si assiste ancor oggi ad un crescente dibattito. Si tratta infatti di risorse che rivestono un ruolo sempre più centrale ai fini del conseguimento del vantaggio competitivo e della creazione del valore. Lev (2003) ha definito le risorse intangibili come *“fonti non fisiche di valore (generatrici di reddito futuro) create dall'innovazione, da strutture organizzative originali o da operazioni nel campo delle risorse umane”*¹. Grant (2008) identifica invece quattro tipologie di risorse intangibili: risorse tecnologiche (brevetti, copyright, segreti industriali, laboratori e personale specializzato, ecc...); risorse reputazionali (marchi, rapporti con la clientela, affidabilità e qualità dei prodotti, ecc...); risorse umane (addestramento ed esperienza del personale, impegno e lealtà dei dipendenti, ecc...)².

Il trattamento contabile di queste attività risulta complesso a causa della difficoltà di identificazione degli intangibles, connessa proprio al carattere di intangibilità e alla circostanza di essere profondamente permeate all'interno del modello organizzativo aziendale e trasversali rispetto alle singole attività e ai singoli processi³, nonché per via della continua evoluzione e del progressivo allargamento del concetto stesso di intangible asset.

D'altro canto, molti studi recenti hanno identificato le risorse immateriali come una delle fonti principali di vantaggio competitivo, evidenziando il crescente contributo che

¹ Cit. in Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 9.

² Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 9.

³ Ibidem, p. 9.

apportano al processo di creazione del valore dal punto di vista strategico, in termini di sostenibilità del vantaggio competitivo nel lungo periodo, vista la forte tendenza alla differenziazione dei prodotti e il progressivo passaggio da sistemi produttivi incentrati su asset materiali a sistemi aziendali integrati, in grado di fornire prodotti altamente personalizzati e processi di creazione del valore fondati principalmente su asset intangibili⁴.

In questo contesto di mercato, la corretta identificazione, classificazione e valutazione delle varie tipologie di risorse immateriali, pur presentando una innegabile complessità, risulta essere fondamentale per un'adeguata analisi attuale e prospettica della situazione economico-patrimoniale dell'impresa. Proprio in questo ambito si è registrata un'evoluzione resa necessaria a causa dell'incapacità dell'informativa tradizionale di rappresentare ad eguamente il valore degli intangibile in bilancio.

Alla base di queste criticità possono essere individuate tre cause in particolare:

- Non tutte le risorse immateriali possono essere rappresentate nello Stato Patrimoniale, in quanto prive di protezione legale, sviluppate internamente o derivanti da rapporti con la clientela. Per queste risorse risulta difficile stimare in modo attendibile il costo e/o i benefici economici attesi in quanto si tratta di “risorse invisibili”, i cui valori sono profondamente legati al valore complessivo dell'impresa, e che pertanto devono essere ricompresi nel valore dell'avviamento. Un problema molto diffuso e di difficile risoluzione è rappresentato dal fatto che, all'aumentare degli intangibile non capitalizzati, aumenta in modo direttamente proporzionale anche l'incompletezza del bilancio (Sicoli, 2007), in quanto l'avviamento internamente generato rimane inespresso⁵ finchè non intervengono operazioni di finanza straordinaria;

⁴ Ibidem, p. 10.

⁵ Solo l'avviamento acquisito nel corso di operazioni di mercato può essere capitalizzato perché l'avviamento generato internamente non risulta quantificabile in modo attendibile. Il valore dell'avviamento acquisito nel corso di operazioni straordinarie è pari alla differenza tra il prezzo pagato e il valore del complesso aziendale (o del ramo d'azienda) acquisito.

- I criteri di valutazione al costo storico sono tendenzialmente inadeguati in quanto non sempre riescono ad esprimere il valore ed il contributo di tali risorse alla creazione e al mantenimento del vantaggio competitivo dell'impresa;
- Vi è una scarsa propensione da parte delle imprese alla disclosure per via del particolare valore strategico assunto da queste attività, che risultano essere determinanti nell'acquisizione del vantaggio competitivo dell'impresa e nel controllo del mercato ma per questo motivo sono anche maggiormente esposte all'imitazione dei competitor.

Per risolvere, o quantomeno attenuare, le complessità insite nella valutazione e rappresentazione contabile di questa particolare categorie di attività, gli standard setter internazionali hanno introdotto delle regole spesso molto diverse rispetto alla normativa vigente in Italia, per poter garantire un'adeguata rilevazione contabile che tenga conto del valore economico e dei benefici futuri attesi. Nelle pagine seguenti analizzeremo inizialmente la normativa italiana e successivamente, nel terzo capitolo, la normativa internazionale dettata dai principi contabili IAS/IFRS, per comprenderne analogie e differenze.

2.1. La rilevazione contabile delle immobilizzazioni immateriali

Secondo la classificazione prevista dalla normativa contabile italiana, le immobilizzazioni immateriali costituiscono una particolare categoria di attività che include numerose tipologie di asset differenti con una caratteristica comune: l'intangibilità, ovvero la mancanza di consistenza fisica. Si tratta, in genere, di attività strategiche destinate ad essere impiegate durevolmente nei processi produttivi aziendali, ragion per cui vengono presentate in bilancio nell'attivo immobilizzato, nella macro-voce B dello Stato Patrimoniale.

Ai sensi dell'art. 2424 c.c., come modificato dal D. Lgs. 139/2015, la categoria B.I. "Immobilizzazioni immateriali" è attualmente suddivisa nelle seguenti voci⁶:

- costi d'impianto ed ampliamento;
- costi di sviluppo;
- diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- immobilizzazioni in corso e acconti⁷;
- altre.

Come si può notare, la normativa civilistica include tra le attività immateriali anche alcuni oneri pluriennali, aventi caratteristiche di indeterminatezza più marcate rispetto ai beni

⁶ Vedi anche P.C. OIC n. 24 versione 2016.

⁷ L'OIC 24, par. 14 e 15, definisce nel modo seguente le attività classificate come immobilizzazioni in corso ed acconti. Le immobilizzazioni in corso sono rappresentate da costi interni ed esterni sostenuti per la realizzazione di un bene immateriale per il quale non sia ancora stata acquisita la piena titolarità del diritto (nel caso di brevetti, marchi, ecc.) o riguardanti progetti non ancora completati (nel caso di costi di sviluppo). I costi interni ed esterni sostenuti sono rappresentati - ad esempio - dai costi di lavoro, materiali e consulenza specificamente utilizzati a tal fine. Gli acconti sono rappresentati dagli importi corrisposti ai fornitori per l'acquisto di una o più immobilizzazioni immateriali prima che si siano verificate le condizioni per la loro iscrizione in bilancio.

immateriale⁸, che per le proprie particolari caratteristiche sono riconosciute come capitalizzabili. La ratio sottostante è quella di consentire la capitalizzazione di tali costi dal momento che non esauriscono la propria utilità nel corso dell'esercizio e da essi ci si attendono effettivi benefici economici futuri⁹. L'OIC 24 analizza in modo più dettagliato le immobilizzazioni immateriali, distinguendo i beni intangibili veri e propri dagli oneri pluriennali.

Le caratteristiche fondamentali dei beni immateriali veri e propri sono le seguenti:

- separabilità dal contesto aziendale;
- esistenza di diritti giuridicamente tutelati;
- l'aspettativa di trarre benefici economici futuri dall'utilizzo del bene;
- attendibile misurazione del costo¹⁰.

Invece, per l'iscrizione in bilancio degli oneri pluriennali, l'OIC 24 prevede il rispetto delle seguenti condizioni obbligatorie:

- a) la dimostrazione dell'effettiva capacità di generare benefici che saranno fruiti dall'impresa;
- b) la correlazione tra costi capitalizzati e benefici economici futuri;
- c) la dimostrazione dell'effettiva recuperabilità¹¹.

In relazione a quest'ultimo punto, il principio contabile n. 24 precisa quanto segue: *“Essendo la recuperabilità caratterizzata da alta aleatorietà, essa va stimata dando*

⁸ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2016*, op. cit., p. 616.

⁹ Un'ulteriore condizione per la capitalizzazione di questi costi è l'approvazione da parte del collegio sindacale, ove esistente (Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile*, op. cit., p. 583).

¹⁰ *Ibidem*, p. 583.

¹¹ *Ibidem*, p. 583.

*prevalenza al principio di prudenza*¹². Infatti, per evitare l'annacquamento del capitale con la capitalizzazione di costi ed attività intangibili di valore incerto o aleatorio, l'ordinamento italiano prevede la necessità di dimostrare l'effettiva utilità pluriennale del bene per mezzo di un piano economico dal quale risultino i costi effettivamente sostenuti dall'impresa e di darne specifica informazione all'interno della nota integrativa al bilancio¹³.

Il criterio generale stabilito dall'art. 2426, c. 1, per la rilevazione iniziale delle attività immateriali prevede l'iscrizione in bilancio del **costo di acquisto** o di **produzione**, comprensivo degli eventuali oneri accessori¹⁴. Il costo di acquisto rappresenta il costo complessivamente sostenuto dall'impresa per acquisire l'attività, al netto di sconti, abbuoni e premi, ma comprensivo degli eventuali oneri accessori relativi al periodo di acquisizione o produzione che l'impresa deve sostenere per poter utilizzare l'immobilizzazione (es: spese di registrazione, iva indetraibile, consulenze tecniche specifiche, ecc...)¹⁵. Qualora siano stati ottenuti contributi in conto capitale per l'acquisto o la produzione delle predette immobilizzazioni, è necessario detrarre questi importi dal costo complessivo.

La tabella seguente mette in evidenza le differenze rispetto alle disposizioni del previgente articolo 2426 c.c.

¹² OIC (Organismo Italiano di Contabilità), Principio contabile n. 24, dicembre 2016, pp. 9-10,

¹³ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018 op. cit.*, p. 583.

¹⁴ *Ibidem*, p. 619.

¹⁵ *Ibidem*, p. 588.

MODIFICA ART. 2426, N. 5 C.C.	
VECCHIO TESTO	NUOVO TESTO DAL 2016
<ul style="list-style-type: none"> • i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale 	<ul style="list-style-type: none"> • i costi di impianto e di ampliamento e i costi di sviluppo aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale
<ul style="list-style-type: none"> • e devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni 	<ul style="list-style-type: none"> • I costi di impianto e ampliamento devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni
	<ul style="list-style-type: none"> • I COSTI DI SVILUPPO sono ammortizzati secondo la loro vita utile; nei casi eccezionali in cui non è possibile stimare attendibilmente la vita utile, sono ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni

DIVERGENZA DI CRITERI

TABELLA 23 - LE MODIFICHE ALL'ART. 2426 C.C.: GLI ONERI CAPITALIZZATI.

Fonte: Dott. A. Padoan, *La predisposizione del bilancio di esercizio 2016 alla luce delle novità del D. Lgs. 139/2015*, Slideshare, 2017.

L'OIC 24 stabilisce che possono essere capitalizzati solo i costi originari sostenuti per l'acquisizione o produzione di nuovi beni immateriali e quelli sostenuti per migliorare, modificare, ristrutturare o rinnovare beni immateriali già presenti in bilancio. In quest'ultimo caso, la condizione necessaria è che tali costi producano un incremento significativo e misurabile della produttività o ne prolunghino la vita utile¹⁶.

Inoltre è consentita la capitalizzazione degli oneri finanziari sostenuti nel corso del periodo di acquisizione del bene, nel limite del valore recuperabile¹⁷. Gli oneri finanziari

¹⁶Ibidem, p. 588.

¹⁷ Il valore recuperabile di una immobilizzazione immateriale è l'importo maggiore tra valore d'uso e fair value al netto dei costi di dismissione. L'OIC 9 stabilisce che, se non è possibile stimare il valore recuperabile della singola immobilizzazione, la società determina il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa (UGC) alla quale l'immobilizzazione è allocata. Dunque, per gli oneri pluriennali e l'avviamento, si rende necessario, al momento della rilevazione iniziale, allocare il costo ad una o più UGC o all'intero Gruppo, in quanto essi non generano autonomi flussi di cassa. Per la determinazione del valore recuperabile, l'OIC 9 propone un modello basato sull'attualizzazione dei flussi di cassa generati dall'utilizzo del bene pluriennale, secondo un approccio adottato dagli organismi contabili internazionali più autorevoli. In alternativa, per le PMI, è prevista la possibilità di utilizzare un modello semplificato. Cfr.: Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 585.

capitalizzabili – cioè imputabili ad incremento del costo dei beni – sono quelli maturati su contratti di finanziamento finalizzati specificatamente all'acquisto del bene strumentale (c.d. *finanziamento di scopo*)¹⁸. La scelta di capitalizzare gli oneri finanziari deve essere rispettata in modo costante nel tempo e deve essere illustrata in nota integrativa (art. 2427, n, 8, c.c.)¹⁹.

Di seguito verranno analizzate nello specifico le caratteristiche fondamentali di ciascuna tipologia di onere pluriennale ed immobilizzazione immateriale e verranno evidenziati i principali profili di criticità relativi alla rilevazione contabile di queste attività.

2.1.1. Gli oneri pluriennali

Si tratta di costi non correnti che non esauriscono la propria utilità nel corso dell'esercizio. Dato il maggior grado di aleatorietà e soggettività nell'accertamento dei requisiti per la loro identificazione, il P.C. n. 24 "*Immobilizzazioni immateriali*" prevede che "*per tali categorie di costi (...) il principio della prudenza dovrebbe prevalere, pertanto si ritiene che l'iscrizione di dette poste nell'attivo di bilancio costituisca una facoltà e non un obbligo*"²⁰.

Costi di impianto ed ampliamento

La voce B.I.1. dello Stato Patrimoniale comprende gli oneri sostenuti dall'impresa nelle fasi di startup e di espansione. La capitalizzazione è consentita in quanto si tratta di **costi non ricorrenti**, a condizione che se ne possa dimostrare l'utilità futura, ovvero se i costi

¹⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018, op. cit., pp. 486-489.

¹⁹ Ibidem, pp. 589-590.

²⁰ P.C. n. 24, par. 42.

in questione sono collegabili in maniera diretta ai ricavi attesi²¹ e finché l'impresa non consegue ricavi significativi²². Il presupposto per la capitalizzazione è dunque l'esistenza di un rapporto di causa-effetto tra il sostenimento dei costi e il beneficio futuro atteso. La capitalizzazione di questi costi non deve intendersi come uno strumento per attuare politiche di bilancio volte ad alleggerire il conto economico, bensì si tratta di una concreta applicazione del principio di correlazione tra costi e ricavi, su cui vige il controllo del management (I livello) e del Collegio sindacale (II Livello), ove esistente²³.

I costi d'impianto sono quelli sostenuti nella fase di avvio dell'impresa, periodo in cui la fase di produzione non è ancora iniziata o comunque non dà ancora risultati significativi. Nello specifico, i costi di start-up sono capitalizzabili²⁴ solo se sono rispettate le due condizioni seguenti:

- Sono costi non ricorrenti sostenuti per l'avvio dell'attività nel corso della fase pre-operativa;
- È verificata la loro recuperabilità nel futuro in quanto vi è una ragionevole aspettativa di reddito direttamente correlata ad essi.

Pertanto nel caso in cui tali condizioni non siano rispettate in tutto o in parte, tali costi saranno interamente spesati al conto economico dell'esercizio nel quale sono sostenuti²⁵. L'OIC 24 cita a titolo di esempio i costi di costituzione della società, quelli sostenuti per la costituzione della rete commerciale, i costi legati ad operazioni di aumento di capitale, ecc.²⁶.

²¹ Per il principio della prudenza i costi pre-operativi non correlati ad attività concrete e materiali dovrebbero preferibilmente essere spesati a conto economico in quanto i benefici futuri attesi sono raramente certi e misurabili e i costi spesso sono ripartiti in modo arbitrario tra più esercizi (Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 603).

²² Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 602.

²³ *Ibidem.*, p. 600.

²⁴ Solo con il consenso del Collegio Sindacale, ove esistente.

²⁵ OIC 24, par. 42 e 43.

²⁶ Come ulteriori esempi di costi di impianto possiamo citare i seguenti: spese notarili per la redazione dell'atto costitutivo, imposte e tasse per il deposito dell'atto costitutivo al registro delle imprese, imposte e tasse per la registrazione dell'impresa e l'acquisizione della partita Iva, spese di stampa delle

Il par. 44 del P.C. OIC 24 stabilisce che i costi relativi ad addestramento del personale possono essere capitalizzati solo se rientranti nei costi di start-up oppure nel caso in cui sia in atto un processo di ristrutturazione o riconversione aziendale che comporti sostanziali cambiamenti nella struttura produttiva, commerciale e amministrativa²⁷ attestata da un piano approvato dagli amministratori, da cui risulti la comprovata capacità futura della società a produrre reddito in grado di coprire i costi capitalizzati e i relativi ammortamenti.

I costi di ampliamento comprendono invece quei costi sostenuti nel corso del ciclo di vita dell'impresa con lo scopo di incrementare o diversificare la dimensione di mercato e/o la capacità produttiva. Analogamente a quanto previsto per i costi d'impianto, la capitalizzazione dei costi di ampliamento può avvenire fintanto che l'attività produttiva oggetto di espansione non ha raggiunto ricavi significativi. È bene notare, inoltre, che questa tipologia di costi riguarda nello specifico l'ampliamento dell'impresa nel suo complesso (della sua capacità produttiva ed operativa), da non confondersi con i costi sostenuti per l'ammodernamento e il miglioramento o l'espansione delle singole immobilizzazioni: infatti, tali costi vanno portati ad incremento del valore delle immobilizzazioni iscritte in bilancio²⁸.

Un esempio di costo di ampliamento è rappresentato dalle spese di aumento del capitale sociale, anch'esso da capitalizzare a condizione che sia dimostrabile un plausibile miglioramento della situazione finanziaria dell'impresa e un rapporto di causa-effetto tra

azioni, spese di consulenza, spese sostenute per la ricerca ed acquisizione di fonti di finanziamento, per la ricerca, assunzione ed addestramento del personale, per ricerche di mercato e la creazione di una rete commerciale; spese per l'ottenimento di licenze, permessi ed autorizzazioni, costi di pubblicità assimilabili ad attività di start-up (costi derivanti da operazioni non ricorrenti come l'avvio di nuovi processi produttivi o il lancio di nuove attività, in relazione alle quali la società ha la ragionevole aspettativa di importanti e duraturi ritorni economici risultanti da piani di vendita approvati dalle competenti funzioni aziendali. (Fonti: Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio*, op. cit., p. 89; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 598; p. 603).

²⁷ Il par. 45 del P.C. n. 24 specifica che invece non sono capitalizzabili i costi straordinari legati alla riduzione del personale (es: incentivi all'esodo) in quanto rappresentano il fenomeno inverso dell'eliminazione di fattori produttivi. Inoltre si tratta di costi sostenuti in periodi critici della vita dell'impresa, per cui non sarebbe prudente ipotizzarne la recuperabilità.

²⁸ A condizione che comportino un incremento di valore delle immobilizzazioni stesse e/o un incremento della capacità produttiva o della vita utile. Fonte: Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio*, op. cit., p. 90.

i costi in questione e i ricavi attesi in futuro. Tale rapporto di causa-effetto deve essere verificato nel tempo: se le previsioni attese non sono soddisfatte si dovrà procedere ad una svalutazione o all'azzeramento con imputazione dei costi a conto economico²⁹.

Tra gli esempi di costi di ampliamento possono comprendersi anche, con alcune precisazioni, le spese sostenute per l'ammissione della società alla quotazione in Borsa. Tra queste spese sono compresi i costi di consulenza legati al collocamento (consulenza finanziaria, fiscale e legale), i costi per la predisposizione e la stampa del prospetto informativo, gli oneri notarili per l'eventuale modifica statutaria o per l'aumento di capitale, il costo legato al collocamento delle azioni sul mercato, ecc....³⁰

Secondo Giussani et al. (2017), non sempre è possibile capitalizzare le spese sostenute per l'ammissione alla quotazione in Borsa, in quanto la ratio del principio contabile italiano è quella di consentire la capitalizzazione dei costi sostenuti per ottenere un effettivo aumento dimensionale, strutturale o di mercato. In tal senso, solo i costi di aumento del capitale sociale sembrano essere adatti alla capitalizzazione. Gli autori traggono quindi le seguenti conclusioni:

- Nel caso di OPS (Offerta pubblica di sottoscrizione) i costi possono essere capitalizzati in quanto si tratta a tutti gli effetti di un aumento di capitale, purché sia dimostrabile nel tempo il diretto beneficio economico, che in genere è rappresentato dal miglioramento della situazione finanziaria dell'impresa grazie all'acquisizione di mezzi finanziari alternativi rispetto all'indebitamento;
- In caso di OPV (Offerta pubblica di vendita), è necessario distinguere tra i costi sostenuti per il collocamento e quelli per l'ammissione alla quotazione: i primi devono essere interamente sostenuti dagli azionisti, mentre i secondi saranno sostenuti dalla società. Si tratta tuttavia di costi non rientranti tra quelli sostenuti

²⁹ Ad esempio quando l'atteso miglioramento della situazione economico-finanziaria dell'impresa non si realizza o quando l'indebitamento non si riduce. Tali condizioni possono far presumere l'esistenza di ulteriori perdite in futuro, tali da non giustificare la capitalizzazione di tali oneri visto che, come già inizialmente, la condizione sine qua non per la capitalizzazione è la capacità dell'impresa di realizzare utili in grado di giustificare il dilazionamento dei costi pluriennali.

³⁰ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., pp. 600-601.

per l'ampliamento dell'impresa, pertanto non vi sono le condizioni necessarie per la capitalizzazione. Secondo gli autori si tratta quindi di costi d'esercizio da spendere a conto economico, tra i costi per servizi;

- Qualora si realizzi un'operazione di OPSV (Offerta pubblica di sottoscrizione e vendita), si procederà come sopra e i costi dovranno essere ripartiti tra società ed azionisti in misura proporzionale ai proventi da ciascuno percepiti³¹.

Per concludere, è necessario precisare che per mantenere in bilancio costi di impianto ed ampliamento precedentemente capitalizzati è preventivamente necessario che il management valuti il permanere delle condizioni che ne avevano inizialmente consentito la capitalizzazione. In base a ciò, in ogni esercizio è necessario:

- Accertare l'esistenza di impairment indicators ed eventualmente procedere al test d'impairment
- Verificare che il valore capitalizzato non ecceda il valore d'uso; in caso contrario sarà necessario registrare una svalutazione per perdita durevole di valore;
- Verificare la sussistenza del beneficio economico futuro atteso che aveva giustificato in precedenza la capitalizzazione; in caso contrario si dovrà procedere alla svalutazione o in extremis allo storno integrale del valore, da addebitare interamente a conto economico³².

La tabella nella pagina seguente espone i principali costi di impianto ed ampliamento.

³¹ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018, op. cit., pp. 600-601.

³² Ibidem, p. 599.



TABELLA 24 - COSTI DI IMPIANTO ED AMPLIAMENTO

Fonte: Analisi delle principali novità del bilancio, Università di Torino. Cfr.: <http://slideplayer.it/slide/11828324/>.

Costi di sviluppo

Il concetto di attività di sviluppo è definito dal par. 46 del P.C. OIC 24 come “l’applicazione dei risultati della ricerca di base e di altre conoscenze possedute (know-how) o acquisite in un piano o un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi, prodotti o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell’utilizzo o della commercializzazione da parte dell’impresa”. Prima dell’entrata in vigore del D. Lgs. 139 del 2015 anche i costi di ricerca applicata potevano essere capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali iscritte nell’attivo patrimoniale qualora fossero rispettate determinate condizioni³³.

Oggi i costi capitalizzabili, in via facoltativa, sono esclusivamente quelli di sviluppo, e precisamente i seguenti: a) stipendi, salari e altri costi del personale impiegato nei

³³ I costi di ricerca sono tradizionalmente distinti in costi di ricerca di base, da spendere interamente a conto economico come costi d’esercizio (v. OIC 24, par. 47) e costi di ricerca applicata, finalizzati all’acquisizione delle conoscenze necessari per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi, sistemi e servizi, in passato capitalizzabili alle stesse condizioni previste per i costi di sviluppo.

progetti; b) costi dei materiali e servizi impiegati; c) ammortamento di beni materiali (impianti, macchinari, ecc....) ed immateriali (brevetti, licenze, ecc....) impiegati nella realizzazione dei progetti di sviluppo; d) costi indiretti specificatamente sostenuti per i progetti^{34 35}.

Tra i costi di sviluppo così identificati possono essere capitalizzati esclusivamente:

- Costi identificabili e misurabili, direttamente correlati ai prodotti, processi o progetti per i quali sono stati sostenuti³⁶;
- Costi riferiti ad un progetto effettivamente realizzabile, cioè tecnicamente fattibile, per il quale la società sia in possesso o sia in grado di acquisire le risorse necessarie. La fattibilità tecnica deve essere dimostrata con un piano che illustri le risorse necessarie e la capacità di acquisirle e, se necessaria, la disponibilità di finanziamenti esterni;
- Costi recuperabili in futuro per mezzo dei ricavi che si prevede di realizzare, i quali devono essere almeno sufficienti a coprire i costi complessivamente sostenuti per la realizzazione del progetto, per la produzione e per la commercializzazione del prodotto³⁷.

La capitalizzazione, alla voce B.I.2. dello stato patrimoniale attivo, è consentita a partire da quando il prodotto o processo è disponibile per l'uso ovvero quando l'attività sia conclusa o potenzialmente idonea a fornire risultati economici effettivi e ad incrementare il flusso di ricavi dell'impresa³⁸.

³⁴ Quindi diversi da costi generali e spese amministrative.

³⁵ OIC 24, par. 48.

³⁶ Si tratta di costi non ricorrenti e specifici.

³⁷ OIC 24, par. 49.

³⁸ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 608.

Costi di ricerca e pubblicità

Il D. Lgs. 139/2015 ha eliminato i costi di ricerca e di pubblicità dal novero di oneri pluriennali per i quali è consentita la capitalizzazione. La relazione di accompagnamento precisa appunto che il decreto “*elimina il richiamo ai costi di ricerca e pubblicità (...) in quanto non più capitalizzabili*”.

Relativamente ai costi di pubblicità è stata data la possibilità di capitalizzare quelli sostenuti nell’ambito della fase di start-up, riclassificandoli tra i costi di impianto ed ampliamento³⁹.

I costi che non rientrano nella categoria specificata sono eliminati dall’Attivo Patrimoniale, in ossequio al principio di applicazione retroattiva dei cambiamenti nei principi contabili di cui al P.C. OIC n. 29. Il fatto che gli unici costi di pubblicità per i quali si riconosce la capitalizzazione siano quelli sostenuti in modo non ricorrente in alcuni caratteristici momenti del ciclo di vita della società (quali le fasi di start-up o di accrescimento della capacità produttiva limita di fatto la capitalizzazione di tali costi, in quanto le campagne pubblicitarie indirizzate alla promozione di prodotti tipici per il core-business o al rafforzamento del brand difficilmente possono rientrare nella definizione di “costo di impianto e di ampliamento”⁴⁰. Si possono dunque inserire nello Stato patrimoniale solo ed esclusivamente i costi di pubblicità sostenuti nella fase di lancio di nuovi prodotti o servizi conseguentemente all’inizio di nuovi business da parte dell’impresa.

Anche per quanto riguarda i costi dell’attività di ricerca, quest’ultima da intendersi come un’attività di tipo sperimentale teorico avente lo scopo di ampliare le conoscenze senza alcuna previsione in termini di futura applicazione o utilizzazione pratica⁴¹, a partire

³⁹ P.C. OIC n. 24, par. 100.

⁴⁰ Scettri S., Pacieri A., Villani A., *Immobilizzazioni immateriali: modificato il trattamento contabile di avviamento, costi R&S e di pubblicità*, in "Corriere Tributario" n. 15 del 2017, pag. 1154.

⁴¹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 605.

dall'esercizio in corso al 1° gennaio 2016 è stato introdotto il divieto di capitalizzazione. Precedentemente potevano essere capitalizzati solo i costi di ricerca applicata, mentre il costo sostenuto per la ricerca di base è da sempre riconosciuto come un costo d'esercizio. I costi di ricerca applicata capitalizzati tra le immobilizzazioni materiali prima del 2016, continuano ad essere iscritti tra i costi di sviluppo (voce B.1.2. dell'Attivo patrimoniale) solo se soddisfano i criteri previsti per tale categoria⁴², altrimenti dovranno essere eliminati ed interamente spesa a conto economico.

L'OIC ha recepito le novità introdotte con effetto a partire dall'esercizio 2016 approvando una nuova versione del Principio contabile n. 24, all'interno del quale è stato eliminato ogni riferimento ai costi di ricerca e di pubblicità. In particolare, la definizione di costo di ricerca di base è stata adeguata al dettato dei principi contabili internazionali: così, viene specificato che tale costo è generalmente sostenuto in un momento antecedente a quello in cui il prodotto o processo è chiaramente definito e identificato, perciò il costo dell'attività di ricerca è assimilabile ad un costo ordinario e non è consentita la capitalizzazione⁴³.

Pertanto all'inizio dell'esercizio 2016 si è seguita la seguente procedura:

1. È stato determinato l'effetto dell'eliminazione dei costi di ricerca e di pubblicità non più capitalizzabili;
2. I relativi effetti sono stati contabilizzati sul saldo d'apertura del patrimonio netto al 2016⁴⁴;
3. Ai soli fini comparativi è stata effettuata la rideterminazione degli effetti che si sarebbero avuti nel bilancio comparativo come se da sempre fosse stato applicato il nuovo principio contabile. Pertanto si è provveduto a rettificare il saldo d'apertura del patrimonio netto dell'esercizio precedente come ed i dati comparativi dell'esercizio precedente;

⁴² V. punto b).

⁴³ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 605.

⁴⁴ Tale rettifica viene solitamente rilevata tra gli utili portati a nuovo ma è possibile contabilizzarla all'interno di una diversa componente di patrimonio netto qualora risulti più appropriata (Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 604).

4. Nel caso in cui la determinazione degli effetti di competenza dell'esercizio precedente risultasse eccessivamente complessa, era possibile non presentare i dati comparativi rettificati, limitandosi quindi ad applicare il nuovo principio contabile con le dovute rettifiche⁴⁵.

L'OIC 24 prevede che le novità introdotte con la riforma n. 139 siano adottate in modo retroattivo. Ciò significa che devono essere computati e rappresentati in bilancio gli effetti che si sarebbero prodotti se tali nuove disposizioni fossero da sempre state adottate.

I costi di pubblicità capitalizzati negli esercizi antecedenti a quello di prima applicazione, se soddisfano i requisiti stabiliti per la capitalizzazione dei costi di impianto e ampliamento, possono essere riclassificati, in sede di prima applicazione della nuova disciplina, dalla voce B.I.2 alla voce B.I.1 "*Costi di impianto e di ampliamento*" dell'attivo dello stato patrimoniale. La riclassifica deve essere esposta anche nei dati comparativi. Differentemente, qualora i costi di pubblicità precedentemente capitalizzati non soddisfino i requisiti, devono essere eliminati dalla voce B.I.2 dell'attivo dello stato patrimoniale con effetto retroattivo. Ciò implica l'eliminazione del saldo residuo con contropartita il saldo del patrimonio netto d'apertura. Allo stesso modo, i costi di ricerca, capitalizzati in esercizi precedenti all'entrata in vigore del D. Lgs. n. 139/2015, continuano ad essere iscritti nella voce B.I.2 "*Costi di sviluppo*" dell'attivo dello stato patrimoniale se soddisfano i criteri per loro capitalizzazione, mentre in caso contrario devono essere eliminati con effetto retroattivo secondo modalità analoghe a quanto descritto per i costi di pubblicità⁴⁶.

La tabella nella pagina seguente illustra in modo sintetico le disposizioni di prima applicazione di cui sopra.

⁴⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018 op. cit.*, p. 604.

⁴⁶ Scettri S., Pacieri A., Villani A., *Immobilizzazioni immateriali: modificato il trattamento contabile di avviamento, costi R&S e di pubblicità*, op. cit., pag. 1154.

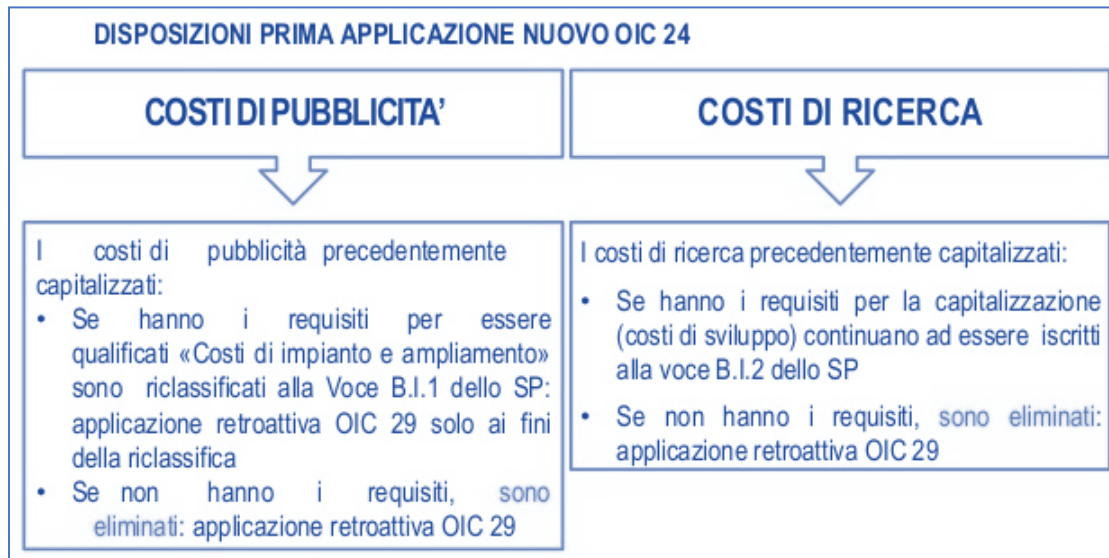


TABELLA 25 - COSTI DI RICERCA E PUBBLICITÀ, DISPOSIZIONI DI PRIMA APPLICAZIONE

Fonte: Dott. A. Padoan, *La predisposizione del bilancio di esercizio 2016 alla luce delle novità del D. Lgs. 139/2015*, Slideshare, 2017.

2.1.2. Le attività immateriali

Le attività immateriali vere e proprie sono iscritte in bilancio alla voce B.I dell'attivo immobilizzato. Tali attività intangibili hanno oggi un'elevata importanza nel patrimonio delle imprese. In particolare, nel settore di riferimento dell'alta moda queste attività rappresentano il vero e proprio fondamento del vantaggio competitivo delle imprese, pertanto sono spesso tutelate giuridicamente (es: brevetti) o, altrettanto spesso, possono essere protette da meccanismi di isolamento interni (es: segreto industriale).

La tabella nella pagina seguente mostra la classificazione delle attività immateriali secondo la normativa prevista per il bilancio italiano, con un estratto dello Stato Patrimoniale attivo.

B.I. - Immobilizzazioni immateriali

- 1) *Costi di impianto e di ampliamento*
- 2) *Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità*
- 3) *Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno*
- 4) *Concessioni, licenze, marchi e diritti simili*
- 5) *Avviamento*
- 6) *Immobilizzazioni in corso e acconti*
- 7) *Altre*

TABELLA 26 - LA CLASSIFICAZIONE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NELLO STATO PATRIMONIALE

Fonte: V, Sanna, OIC 24 - Le immobilizzazioni immateriali, Slide player.

Diritti di brevetto e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno

Il Codice civile (art. 2584 e ss.) definisce invece il diritto di brevetto industriale come il diritto esclusivo al godimento e allo sfruttamento economico delle opere dell'ingegno, una volta effettuata la registrazione e ottenuto il riconoscimento da parte dell'autorità amministrativa. Possono essere oggetto di brevetto gli studi e le sperimentazioni che conducono ad ottenere un prodotto innovativo, una macchina, uno strumento, un metodo, un processo di lavorazione industriale, un design, ma anche l'applicazione tecnica di un principio scientifico in grado di far conseguire immediati risultati in ambito industriale⁴⁷. Condizione necessaria è dunque la "novità": in altre parole, l'oggetto del brevetto non deve essere mai stato accessibile al pubblico prima della data di deposito della domanda di brevetto⁴⁹.

⁴⁷ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio*, op. cit., p. 91; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 609.

⁴⁸ Non sono considerate invenzioni le scoperte, le teorie scientifiche ed i metodi matematici, piani, i principi e i metodi per pura attività intellettuale, per gioco o per attività commerciali, il metodo per il trattamento chirurgico o terapeutico e le diagnosi mediche Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 609.

⁴⁹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 610.

L'iscrivibilità dei diritti di brevetto tra le immobilizzazioni immateriali, alla voce B.I.3. “Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno” dipende dall'esistenza di benefici economici futuri che permettano la recuperabilità dell'investimento effettuato. In questa voce è possibile inserire i seguenti costi⁵⁰:

- Costi per l'acquisizione⁵¹ o la produzione⁵² di brevetti industriali, brevetti per modelli di utilità e per modelli e disegni ornamentali;
- Costi per diritti di licenza d'uso di brevetti;
- Diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno;
- Costi di software;
- Know-how.

Tali diritti sono assimilabili dal punto di vista dell'utilizzo all'interno dell'impresa, ma è evidente come i diritti di brevetto implicano la proprietà e la trasferibilità (anche se limitata nel tempo) dell'opera, cosa che non si ha invece nel caso delle licenze d'uso⁵³. Tuttavia, in considerazione della sostanza economico di tali beni immateriali, la normativa italiana stabilisce l'iscrizione alla voce B.I.3. di tutte le categorie di beni sopra citate.

Per essere iscrिवibili alla voce B.I.3, le invenzioni devono possedere i seguenti requisiti:

- Separabilità dal contesto aziendale;

⁵⁰ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 609.

⁵¹ Il costo di acquisto dei brevetti a titolo oneroso comprende gli oneri accessori, inclusi i costi di progettazione, gli studi di fattibilità per l'adattamento del brevetto alle esigenze dell'impresa e i costi relativi alla sua implementazione nel contesto aziendale. La rilevazione contabile può avvenire quando si realizza il trasferimento del titolo di proprietà (Fonte: P.C. OIC n. 24, par. A3).

⁵² Il costo di produzione del brevetto include tutti i costi direttamente imputabili all'immobilizzazione, sostenuti nel periodo di produzione e fino al momento in cui può essere utilizzato. È concessa anche la capitalizzazione degli oneri di finanziamento della produzione e i costi accessori relativi alla registrazione e all'ottenimento del brevetto. Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 611.

⁵³ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 611.

- Esclusività⁵⁴; e
- Attendibilità nella stima del costo.

Relativamente a quest'ultimo punto, il principio contabile OIC 24, par. 53, precisa infatti che non è consentita la capitalizzazione di beni immateriali acquisiti a titolo gratuito⁵⁵.

L'impresa titolare del diritto legalmente riconosciuto ha la possibilità di fabbricare il prodotto o attuare il procedimento brevettato, impedendo a terzi di usufruirne, oppure in alternativa può scegliere di cedere a terzi il brevetto, integralmente o con licenza d'uso o di godimento. Trattandosi tuttavia di beni immateriali, il mantenimento degli stessi nell'attivo patrimoniale è vincolato alla realizzabilità del progetto, ai benefici futuri attesi e al continuo sfruttamento economico da parte dell'impresa. Qualora vi siano indicatori sintomatici dell'impossibilità di recuperare l'investimento o nel caso in cui l'impresa non disponga delle risorse necessarie per portare a termine il progetto, l'impresa dovrà effettuare una svalutazione ai sensi dell'art. 2426 c.c., c. 3, per allineare il valore contabile al valore recuperabile. Lo stesso principio vale nel caso in cui il brevetto non sia più utilizzato o sfruttato, vale a dire nel caso in cui non produca più benefici economici in capo all'impresa. In ogni caso, il valore contabile non deve mai eccedere il valore recuperabile⁵⁶.

Nel caso in cui il brevetto sia acquistato a titolo derivativo da terzi, dovranno essere capitalizzati insieme al valore del bene immateriale anche gli oneri accessori, i costi di progettazione ed i costi sostenuti per studi di fattibilità⁵⁷. L'OIC n. 24, par. A.3, stabilisce come di consueto che l'iscrizione dell'asset in bilancio può avvenire solo dopo che si sia realizzato il trasferimento del diritto di proprietà del bene. È importante evidenziare che gli eventuali contributi periodici, commisurati ai ricavi di periodo, pagati per l'acquisizione di un brevetto e o di una licenza (es: royalties) non rientra tra i costi

⁵⁴ La società deve acquisire il potere di usufruire in esclusiva dei benefici economici futuri derivanti dal brevetto in maniera esclusiva, ovvero limitandone l'accesso da parte di terzi.

⁵⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsos – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 610.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 610.

⁵⁷ *Ibidem*, p. 611.

capitalizzabili ma rappresenta un costo d'esercizio che, come tale, deve essere interamente imputato a conto economico. In tal caso è possibile capitalizzare solo il costo iniziale pagato "una tantum"⁵⁸.

I brevetti realizzati internamente dall'impresa devono invece essere capitalizzati sulla base del costo sostenuto per la produzione interna. Tale costo include tutti i costi direttamente imputabili alla realizzazione del brevetto⁵⁹, i costi accessori relativi alla presentazione della domanda e all'ottenimento del brevetto, ed eventualmente gli oneri sostenuti per il finanziamento della produzione⁶⁰.

Per quanto riguarda i diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno, l'art. 2575 c.c. li definisce nel modo seguente: *"Formano oggetto del diritto d'autore le opere dell'ingegno di carattere creativo, che appartengono alla scienza, alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro e alla cinematografia, qualunque ne sia il modo e la forma di espressione"*.

Questo tipo di diritti rientra quindi a tutti gli effetti tra le attività classificate in bilancio alla voce B.I.3. *"Immobilizzazioni immateriali"*. L'iscrizione in bilancio è espressamente prevista dall'art. 2424 c.c. L'OIC n. 24 inoltre prevede, ugualmente a quanto stabilito per i diritti di brevetto, che possono essere iscritti in bilancio sia i costi derivanti dall'acquisto a titolo derivativo, sia quelli derivanti dalla produzione interna. Se l'opera è acquisita da terzi a titolo oneroso, la capitalizzazione può avvenire quando si realizza il passaggio di proprietà. In sede di rilevazione iniziale deve essere iscritto il costo di acquisto, comprensivo di oneri accessori. Qualora invece venga realizzata tramite produzione interna, il costo relativo alla produzione dell'opera può essere iscritto in bilancio dal momento in cui l'opera è terminata. Quando i diritti di autore sono sviluppati

⁵⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018, op. cit., p. 611.

⁵⁹ Si tratta dei costi ragionevolmente imputabili all'immobilizzazione sostenuti nel periodo di produzione e fino al momento in cui il bene è pronto per l'uso.

⁶⁰ Come previsto anche dal Principio contabile OIC n. 16 per le immobilizzazioni materiali.

internamente, i costi sostenuti rappresentano costi di sviluppo, pertanto seguono le medesime regole previste per tale categoria⁶¹.

Per le rilevazioni successive si deve tener conto di eventuali perdite di valore, esaminando i benefici futuri attesi e il valore recuperabile. Per questa tipologia di immobilizzazioni immateriali si devono considerare come benefici economici i ricavi generati dallo sfruttamento dei diritti in questione.

La possibilità di generare benefici economici futuri dipende dai seguenti aspetti:

- Caratteristiche dell'opera
- Pianificazione aziendale in merito al suo sfruttamento
- Disponibilità di adeguate risorse finanziarie e produttive idonee a sostenerne lo sfruttamento economico⁶².

Qualora la domanda di brevetto dovesse essere rifiutata, i costi accumulati dovrebbero essere trattati nel modo seguente:

- I costi relativi alla pratica di brevetto dovrebbero essere imputati a conto economico;
- I costi relativi al progetto dovrebbero essere riclassificati come costi di sviluppo o know-how.

Concessioni, licenze e diritti simili

La voce B.I.3. dello Stato Patrimoniale comprende diverse tipologie di diritti giuridicamente riconosciuti all'impresa, che verranno analizzati di seguito.

- costi di produzione interna e di acquisizione dei diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;

⁶¹ Vedi Oneri pluriennali, sub b).

⁶² Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 613.

- costi per l'acquisizione o la produzione di brevetti per modelli di utilità e per modelli e disegni ornamentali;
- costi per i diritti in licenza d'uso di brevetti;
- costi relativi all'acquisto di licenze d'uso di software applicativi, sia a tempo determinato che a tempo indeterminato;
- costi sostenuti per la produzione ad uso interno di un software applicativo tutelato ai sensi della legge sui diritti d'autore;
- costi di know-how sostenuti per la produzione interna o l'acquisto da terzi, quando è tutelato giuridicamente.

I diritti di brevetto industriale e i diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno possono essere trasmessi con licenza d'uso. Sebbene diritti e licenze siano assimilabili dal punto di vista utilizzativo, il brevetto implica un concetto di proprietà e trasferibilità (anche se limitata nel tempo) che manca nel caso della licenza d'uso⁶³.

Il Principio Contabile OIC n. 24 identifica i seguenti costi per cui è consentita la capitalizzazione tra le immobilizzazioni immateriali di questa categoria:

- costi per l'ottenimento di concessioni su beni di proprietà degli enti concedenti (sfruttamento in esclusiva di beni pubblici quali ad esempio il suolo demaniale);
- costi per l'ottenimento di concessioni per esercizio di attività proprie degli enti concedenti (gestione regolamentata di alcuni servizi pubblici quali ad esempio autostrade, trasporti, parcheggi, ecc.);
- costi per acquisire licenze di commercio al dettaglio;
- costi di know-how per la tecnologia non brevettata
- costi per l'acquisto, la produzione interna e per i diritti di licenza d'uso dei marchi.

Le concessioni sono diritti scaturiti da atti della Pubblica Amministrazione in virtù dei quali viene attribuito all'impresa:

⁶³ P.C. OIC n. 24, par. 27.

- Il diritto di sfruttamento in esclusiva di beni pubblici;
- Il diritto a gestire servizi pubblici in condizioni opportunamente regolamentate.

La concessione comporta normalmente il pagamento di un canone periodico da imputare a Conto Economico tra i costi d'esercizio, ma è possibile che sia previsto il pagamento di una somma iniziale una tantum. In tal caso il costo, comprensivo di eventuali oneri sostenuti per il suo ottenimento, può essere capitalizzato tra i beni immateriali ed ammortizzato in relazione alla durata della concessione stessa⁶⁴.

Le concessioni commerciali sono invece contratti specificatamente utilizzate da imprese che devono gestire una rete di distribuzione commerciale. Il contratto si sostanzia in un accordo da produttore e distributore, grazie al quale il primo si obbliga a concedere in vendita al secondo i propri prodotti, talvolta anche in esclusiva.

Gli elementi fondamentali che contraddistinguono questo contratto sono i seguenti:

1. contratto di fornitura;
2. licenza di marchio;
3. esclusiva territoriale⁶⁵.

Le licenze sono possono configurarsi nel modo seguente:

- *Licenze d'uso*, ovvero atti attraverso i quali il titolare di un bene immateriale concede ad altri soggetti il diritto di sfruttamento del bene stesso (ovvero il diritto di godimento);
- Specifici *contratti* che consentono l'utilizzo di software, know-how, sistemi e procedure commerciali (franchising)⁶⁶, a cui si possono estendere le stesse considerazioni valide per le licenze d'uso⁶⁷;

⁶⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali ed internazionali*, op. cit., pp. 28-29

⁶⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 617.

⁶⁶ Si tratta in tal caso di licenze d'uso, che come tali sono assimilate al diritto principale e godono della sua stessa tutela giuridica. Fonte: Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali ed internazionali*, op. cit., p. 29.

⁶⁷ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018* op. cit., p. 617.

- *Licenze amministrative*, con le quali la P. A. consente ad un soggetto di esercitare attività che diversamente sarebbero illecite (es: licenze commerciali o licenze edilizie)⁶⁸.

In genere, l'acquisizione delle licenze d'uso comporta un costo d'ingresso da corrispondere "una tantum" per la concessione del diritto e un canone periodico (royalty), calcolato in percentuale del fatturato. Solo la prima componente può essere classificata tra le attività immateriali alla voce B.I.3. dello Stato patrimoniale attivo, mentre i canoni periodici costituiscono dei costi di esercizio da attribuire all'esercizio di competenza⁶⁹.

Il marchio

Il marchio è uno dei segni identificativi dell'azienda o di un suo prodotto (art. 2569 c.c.)⁷⁰, che assolve alle seguenti funzioni:

- protezione legale dall'imitazione dei concorrenti (se registrato);
- identificazione dell'azienda e/o dei suoi prodotti e servizi;
- garanzia;
- orientamento;
- differenziazione.

Rientrano tra i beni immateriali sia i marchi registrati⁷¹, sia quelli non registrati, ai quali il Codice Civile italiano riconosce una specifica tutela in caso di preuso (art. 2571)⁷².

⁶⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018, op. cit., p. 616.

⁶⁹ Ibidem, p. 617.

⁷⁰ Altri segni identificativi sono la ditta (art. 2563 c.c.) e l'insegna (art. 2568 c.c.).

⁷¹ Per poter essere registrato il marchio deve avere i requisiti di novità, originalità e liceità (art. 2569 e ss. c.c.). I marchi registrati godono di una particolare protezione giuridica. (Fonte: Chirieleison C., Gli intangible assets tra principi contabili nazionali ed internazionali, op. cit., p. 29).

⁷² Purché il marchio abbia effettivamente acquisito un ruolo distintivo.

Marchio registrato	Marchio non registrato
Tutela giuridica estesa su tutto il territorio nazionale ed a tutti i prodotti e servizi	Tutela limitata all'ambito territoriale e al settore merceologico in cui il marchio è effettivamente utilizzato
Rilascio di un titolo che attesta la proprietà del marchio, che si presume valido fino a prova contraria	Difficoltà a provare l'esistenza del proprio diritto in sede legale
Il marchio registrato può essere oggetto di autonomi scambi commerciali, potendo essere venduto o concesso in licenza ad altre imprese	Il marchio non registrato non è generalmente oggetto di autonome operazioni di compravendita o di licenza, pertanto è difficilmente sfruttabile dal punto di vista economico
Diritto d'uso esclusivo	Nessun diritto di esclusiva
Possibilità di utilizzare pubblicamente il marchio e di richiedere la pubblicazione sul Bollettino Marchi	Nessuna tutela legale implica maggiori rischi di violazione del diritto di esclusiva

TABELLA 27 - DIFFERENZE TRA MARCHIO REGISTRATO E NON REGISTRATO

La tutela giuridica sul marchio registrato è efficace a partire dal momento in cui la domanda di iscrizione è presentata presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi o presso gli Uffici Provinciali dell'Industria, Commercio e Artigianato. Il titolare del marchio può servirsene per la produzione e commercializzazione in esclusiva dei prodotti e servizi per cui il marchio è stato registrato. Il diritto derivante dalla registrazione ha una durata legale di dieci anni dalla data di deposito della domanda, ma può essere rinnovato per dieci ulteriori anni. Dopo tale periodo il diritto si estingue⁷³.

⁷³ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 618.

Ai sensi dell'art. 2573 c.c. *“il marchio può essere trasferito o concesso in licenza anche per la totalità o per una parte dei prodotti o servizi per i quali è stato registrato, purché non ne derivi inganno nei caratteri dei prodotti o servizi che sono essenziali all'apprezzamento del pubblico”*.

Ai fini dell'iscrizione nell'attivo patrimoniale, il marchio deve soddisfare le seguenti condizioni:

- deve essere separabile dal contesto aziendale;
- la società deve aver acquisito il potere di usufruire dei benefici economici futuri e può limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici; e
- il costo è stimabile con sufficiente attendibilità.

Nel caso di acquisto a titolo oneroso, il costo sarà rappresentato dal corrispettivo pagato, comprensivo di oneri accessori, quali ad esempio i costi di registrazione del contratto di trasferimento, costi di consulenza, ecc. L'OIC 24, par. A15, disciplina l'iscrizione in bilancio qualora la società acquirente eroghi delle somme una tantum. In questo caso, l'onere pluriennale, pagato una tantum può essere iscritto tra i beni immateriali se il corrispettivo pagato è prestabilito in misura fissa e non correlato all'utilizzo periodico. Le ulteriori somme pagate a titolo di corrispettivo periodico (royalties), come già detto in precedenza, devono essere interamente spese a conto economico come costo d'esercizio.

Se invece il marchio è prodotto internamente, il costo iscrivibile in bilancio comprende i costi diretti, interni ed esterni, sostenuti per lo sviluppo del marchio, ad esempio: il costo del personale addetto al suo studio, il costo di eventuali consulenze esterne e tutti i costi ragionevolmente imputabili allo sviluppo dello stesso⁷⁴.

Nel caso in cui il marchio sia sviluppato all'interno dell'impresa, i costi sostenuti in relazione ad esso sono rilevati extra-contabilmente dai sistemi di contabilità analitica. Alla fine dell'esercizio, essi devono essere accumulati in un apposito conto e sospesi, sulla base dello stato di avanzamento lavori, fino al completamento dell'immobilizzazione

⁷⁴ Giussani, Nava, & Portalupi, Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018, op. cit., p. 619.

stessa. Contabilmente, ciò si effettua tramite la loro iscrizione tra le attività dello stato patrimoniale ai sensi dell'art. 2424 Codice civile, nella voce B.I.6 “*Immobilizzazioni in corso e acconti*”. La contropartita di tale registrazione contabile è nel conto economico ai sensi dell'art. 2425 Codice civile, nella voce A.4 “*Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni*”, a rettifica indiretta dei costi sostenuti durante l'esercizio in relazione allo sviluppo del marchio. Al momento del completamento del marchio e dell'ottenimento della registrazione presso l'ufficio brevetti e marchi, i costi fino a quel momento sospesi devono essere riclassificati nella voce B.I.4 dello stato patrimoniale.

È importante sottolineare che i marchi non utilizzati nell'attività d'impresa non possono essere mantenuti in bilancio, pertanto devono essere eliminati dall'attivo ed imputati a conto economico. Tuttavia, nel caso in cui ne sia prevista la cessione a terzi, i marchi non utilizzati possono essere mantenuti nell'attivo patrimoniale, purché iscritti in bilancio al minor valore tra il costo originario al netto di ammortamenti ed il valore di presumibile realizzo⁷⁵.

Nel conto economico, ai sensi dell'art. 2425 Codice civile, i componenti negativi di reddito rappresentati dalle quote di ammortamento dei marchi devono essere classificati nella voce B.10.a, “Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali”. Invece i componenti negativi di reddito rappresentati dalle royalties passive corrisposte dall'impresa al soggetto concedente, devono essere classificati nella voce B.8 “Costi per godimento di beni di terzi”. Le royalties attive, costituenti un componente positivo di reddito per l'impresa concedente, devono invece essere classificate nella voce A.1 “Ricavi delle vendite o delle prestazioni” del conto economico, se la concessione dell'utilizzo di marchi rappresenta l'attività caratteristica dell'impresa, o alla voce A.5 “Altri ricavi e proventi”, se essa fa parte della gestione accessoria.

Nella nota integrativa, ai sensi dell'art. 2427 c.c., devono essere indicate le movimentazioni del valore attribuito ai marchi intervenute nel corso dell'esercizio. In particolare, se ne deve indicare: il valore all'inizio dell'esercizio, specificando l'ammontare del costo storico, delle eventuali rivalutazioni e svalutazioni e degli

⁷⁵ Ibidem, p. 619.

ammortamenti cumulati (fondo ammortamento); le variazioni avvenute durante l'esercizio, compreso l'accantonamento della quota di ammortamento dell'anno; il valore esistente alla fine dell'esercizio⁷⁶.

Software

Il software è un insieme di istruzioni formulate in linguaggio matematico che guidano il funzionamento di un computer. Si distinguono due categorie di software: quello di base e quello applicativo. La prima categoria comprende i programmi che consentono l'uso del computer, non separabili dallo stesso e che pertanto seguono lo stesso trattamento contabile del bene, come previsto dall'OIC n. 16 "Immobilizzazioni materiali"⁷⁷. Il software applicativo indica invece i programmi che consentono di eseguire lavori specifici. Il software applicativo può essere prodotto internamente o essere acquisito dall'esterno. I costi di produzione interna del software applicativo, prodotto per rispondere ad esigenze interne, possono essere capitalizzati alla voce B.I.3. "*Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno*" (se il software è tutelato giuridicamente) o alla voce B.I.7. "*Altre immobilizzazioni immateriali*" (se il software non è tutelato)⁷⁸. I costi capitalizzabili sono anche in questo caso quelli direttamente ed indirettamente sostenuti per la realizzazione del software. L'OIC 24 precisa che devono essere esclusi i costi indiretti attribuibili al progetto, come ad esempio ammortamenti, costi del personale, spese generali e simili. La capitalizzazione è consentita solo dal momento in cui la società abbia la ragionevole certezza del completamento e dell'utilità attesa, da valutare caso per caso⁷⁹.

L'acquisizione del software dall'esterno del software può avvenire nei modi seguenti:

⁷⁶ Mezzabotta C., *Il valore dei marchi e il documento n. 24*, in "Pratica contabile" n. 5 del 1999, p. 223 e ss.

⁷⁷ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., pp. 619-620.

⁷⁸ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio*, op. cit., p. 91.

⁷⁹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 620.

- Acquisto in proprietà: comporta l'iscrizione del software alla voce B.I.3. “*Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno*”;
- Licenza di utilizzo a tempo indeterminato: anche in questo caso il software deve essere iscritto in bilancio alla voce B.I.3. “*Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno*”;
- Licenza di utilizzo a tempo determinato: in questo caso invece è necessario iscrivere in bilancio il corrispettivo pluriennale alla voce B.I.4. “*Concessioni, licenze, marchi e diritti simili*”. Nel caso in cui invece il pagamento della licenza avvenga periodicamente, si tratterà di un costo di competenza dell'esercizio che come tale non potrà essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali⁸⁰.

SOFTWARE	Iscrizione in Bilancio	Trattamento Fiscale
SOFTWARE DI BASE (è considerato costo accessorio all'hardware)	B.II.4) Altri Beni	“ Beni Materiali ” (art.102 Tuir) ammortamento insieme all'hardware
SOFTWARE STANDARD	B.II.3) Attrezzature industriali e commerciali	“ Beni Materiali ” (art.102 Tuir) ammortamento insieme all'hardware
SOFTWARE APPLICATIVO IN PROPRIETA' o IN LICENZA D'USO A TEMPO INDETERMINATO	B.I.3) Diritti di utilizzazione delle opere di ingegno	“ Diritti di utilizzazione delle opere di ingegno ” (art.103, co. 1, Tuir) ammortamento in quote non superiori a un ½ (50%)
SOFTWARE APPLICATIVO IN LICENZA D'USO A TEMPO DETERMINATO	B.I.4) Concessioni, licenze marchi e diritti simili	“ Diritti di concessione ” (art.103, co.2, Tuir) ammortamento in quote costanti per il periodo di durata della licenza
SOFTWARE APPLICATIVO PRODOTTO INTERNAMENTE (NON BREVETTATO)	B.I.7) Altre immobilizzazioni immateriali	“ Spese relative a più esercizi ” (art.108, co. 1, Tuir) ammortamento per la quota imputabile all'esercizio oppure in 5 esercizi.

TABELLA 28 - IL SOFTWARE: TRATTAMENTO CONTABILE E FISCALE

Fonte: A. Boni, *Principali aspetti contabili fiscali relativi agli intangibles, Slideplayer, 2014.*

⁸⁰ Santesso E., Sòstero U., *Il bilancio*, op. cit., p. 92; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 620.

Know-how

Con il termine know-how si intendono le conoscenze acquisite nell'ambito dei processi di produzione dei prodotti, di utilizzo della tecnologia e delle tecniche di organizzazione e gestione commerciale. Il know-how prodotto internamente è il risultato di attività di sviluppo e come tale dovrà essere esposto in bilancio. Nel caso in cui assuma sia autonomamente identificabile e giuridicamente riconosciuto, dovrà essere trattato analogamente al software e dunque iscritto alla voce B.I.3. "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno". Allo stesso modo, nel caso in cui invece il know-how sia acquisito esternamente va trattato come un bene immateriale analogo ai diritti di brevetto e di utilizzo delle opere dell'ingegno. Se invece viene acquisito solamente il diritto d'utilizzo deve essere classificato alla voce "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno"⁸¹.

Se invece si tratta di know-how non tutelato giuridicamente, dovrà essere iscritto alla voce B.I.4. "concessioni, licenze, marchi e diritti simili", qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- È separabile dal contesto aziendale e pertanto può essere oggetto di trasferimento;
- Deriva da diritti acquisiti.
- È acquisito esternamente a titolo oneroso (in tal caso è iscrivibile come posta autonoma in bilancio)⁸².

Franchising

In considerazione del focus della presente dissertazione sul settore della moda di lusso, appare necessario un approfondimento sul contratto di franchising, ovvero del contratto di affiliazione, definito dalla legge **129/2004** nel modo seguente: "*L'affiliazione*

⁸¹ Santesso E., Sòstero U., Il bilancio, op. cit., p. 92.

⁸² Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 627.

commerciale (franchising) è il contratto fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la sua disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di una serie di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi”.

Il franchising è dunque una modalità molto diffusa per la costituzione, tramite la cooperazione tra società giuridicamente indipendenti, di una rete di produzione, di commercializzazione o di prestazione di servizi. Il promotore del contratto (c.d. Franchisor), dopo aver messo a punto e verificato una tecnica particolare di fabbricazione, commercializzazione o prestazione di servizi, ne concede il diritto d'uso a imprese commerciali indipendenti (c.d. Franchisee).

In particolare, il diritto d'uso riguarda:

1. Marchio di fabbrica;
2. Insegna;
3. Assistenza⁸³ e know-how⁸⁴.

La tabella nella pagina seguente mette in evidenza l'oggetto del contratto di franchising (c.d. “*franchise package*”), come previsto dalla Legge n. 129/2014.

⁸³ Supporto su studi di mercato, installazione dei locali industriali o commerciali, campagne pubblicitarie, metodi di gestione, consulenza contabile giuridica e fiscale, ecc.

⁸⁴ Assistenza tecnica e commerciale, formazione professionale del franchisee e del personale dipendente, ecc.

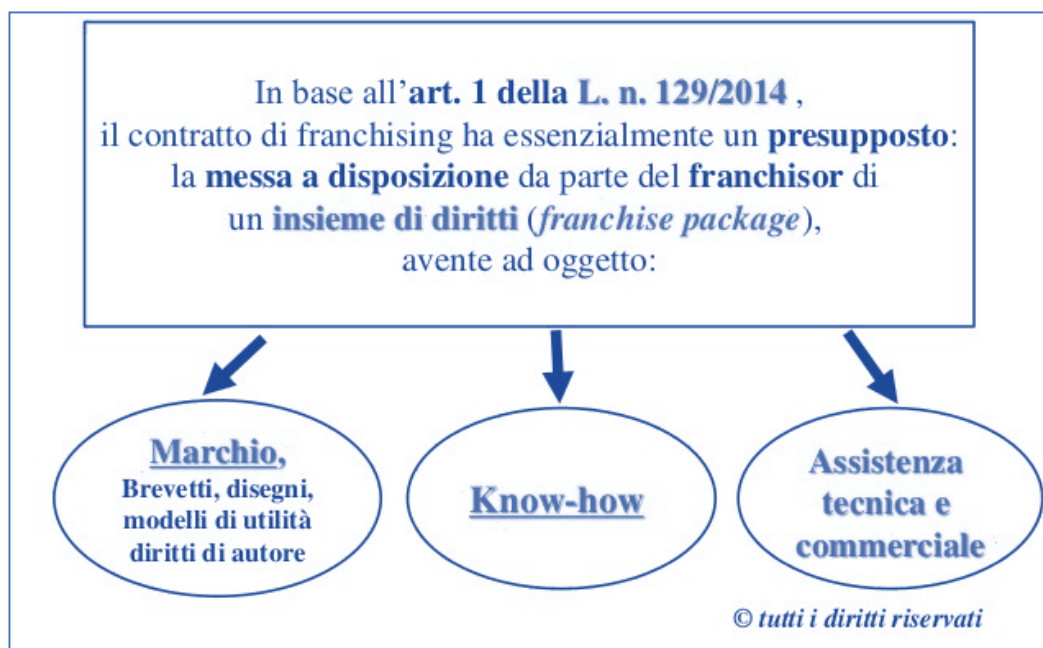


TABELLA 29 - IL KNOW-HOW NEL CONTRATTO DI FRANCHISING

Fonte: Studio Legale Pandolfini, Il Contenzioso nel franchising: da dove nasce, come prevenirlo, come risolverlo, Slideshare, 2014.

Nel franchising convenzionale, il franchisee ha il diritto esclusivo di vendita dei prodotti e servizi di proprietà del franchisor limitatamente ad un determinato territorio. Anche il franchisor vanta un diritto di esclusiva, in quanto il franchisee può commercializzare esclusivamente i suoi prodotti e servizi.

La durata del contratto dovrebbe essere stabilita in un numero di anni sufficienti per ammortizzare le spese di costituzione ed avviamento sostenute dal franchisee, dunque orientativamente tra 3/5 anni fino a 10 anni ed oltre)⁸⁵.

Le obbligazioni del franchisee riguardano:

- L'allestimento dell'unità di vendita e la promozione delle vendite;
- Il raggiungimento di un fatturato minimo;
- Il rispetto delle condizioni di vendita e delle politiche promozionali e di marketing del Franchisor;

⁸⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 1223.

- Il pagamento del diritto fisso di entrata e delle royalties periodiche (in genere annuali).

Dal punto di vista contabile, i costi sostenuti dal franchisor per l'acquisizione o la creazione degli elementi immateriali necessari per dare vita alla rete di franchising possono essere definiti come costi di investimento e riguardano i seguenti asset intangibili:

- Brevetti;
- Marchi;
- Licenze;
- Studi di mercato;
- Creazione e redazione dei documenti contrattuali;
- Formazione del personale adibito alla rete;
- Pubblicità;
- Creazione e messa in opera della rete di franchising (costi commerciali ed amministrativi).

Tra questi, i costi ad utilità differita possono essere capitalizzati e ammortizzati. Poiché si tratta prevalentemente di attività immateriali, tra le quali quelle trattate dall'art. 2426, n. 5, c.c., per la capitalizzazione è richiesto il consenso del collegio sindacale e comporta la l'impossibilità per la Società di distribuire dividendi a meno che non residuino riserve disponibili sufficienti.

Per imprese che operano attraverso una rete di franchising, come vedremo nel capitolo IV dedicato allo studio di due casi pratici, i ricavi sono costituiti dal diritto fisso di entrata e dalle royalties. Il diritto fisso di entrata ha una triplice funzione: remunerare l'apporto di know-how, del marchio e di tutti gli altri valori immateriali; remunerare l'assistenza diretta del franchisor; costituire una garanzia o deposito per il buon esito del contratto. Il costo fisso di entrata può in alternativa essere restituito alla scadenza, se previsto dal

contratto. In tal caso rappresenta non un ricavo di periodo bensì una cauzione che darà origine ad un debito nel bilancio del franchisor⁸⁶.

Altre immobilizzazioni immateriali

Una categoria a parte di immobilizzazioni immateriali è quella iscrivibile nella voce B.I.6. “Immobilizzazioni in corso e acconti”. L’OIC 24 definisce queste attività come i “costi interni ed esterni sostenuti per la realizzazione di un bene immateriale per il quale non sia ancora stata acquisita la piena titolarità del diritto (es. brevetti, marchi, licenze, ecc.) o riguardanti progetti non ancora completati (nel caso dei costi di sviluppo)”⁸⁷.

Nella voce vanno ricompresi:

- Beni immateriali in corso di realizzazione, da rilevare alla data in cui sono sostenuti i primi costi, interni ed esterni, e che resteranno iscritti in bilancio fino al completamento o all’acquisizione dell’attività. Da quel momento le attività concluse verranno riclassificate nella voce di competenza;
- Acconti a fornitori per anticipi riguardanti l’acquisizione di immobilizzazioni immateriali, da rilevare alla data in cui sorge l’obbligo al pagamento⁸⁸.

La voce B.I.7 “Altre” include invece tutti i costi e gli oneri capitalizzabili che, a causa della loro particolare natura, non possono essere classificate all’interno delle altre voci B.I. Si tratta quindi di una voce residuale al cui interno vengono inseriti di costi di natura eterogenea.

⁸⁶ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 1222.

⁸⁷ OIC, Documento n. 24, par. 14.

⁸⁸ OIC, Documento n. 24, par. 30; par. 59.

A titolo esemplificativo, l'OIC 24 fa riferimento ai seguenti costi:

- costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi⁸⁹. In relazione a questi, l'OIC 24 precisa che "I costi sostenuti per migliorie e spese incrementative su beni presi in locazione dall'impresa (anche in leasing) sono capitalizzabili ed iscrivibili tra le "altre" immobilizzazioni immateriali se le migliorie e le spese incrementative non sono separabili dai beni stessi (ossia non possono avere una loro autonoma funzionalità); altrimenti sono iscrivibili tra le "Immobilizzazioni materiali" nella specifica voce di appartenenza⁹⁰. Tali costi sono cancellati dal bilancio nel caso in cui il contratto di locazione (o leasing) cui si riferiscono cessi prima della scadenza originariamente pattuita. Il relativo importo è rilevato direttamente a conto economico nella voce B10c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni, salvo il caso in cui la cessazione del contratto dipenda dall'acquisto del bene da parte della società. In questa ipotesi, l'importo viene riclassificato tra le "Immobilizzazioni materiali", ad aumento del costo del bene acquisito, nel limite del valore recuperabile del bene⁹¹.
- costi sostenuti per acquisire il diritto di usufrutto su azioni⁹²;
- costi sostenuti per la realizzazione interna di software applicativi non tutelati⁹³;
- i costi per il trasferimento ed il riposizionamento di linee di produzione o di interi stabilimenti nell'ambito della definizione di un nuovo lay-out della produzione, che possono essere capitalizzati qualora sia ravvisabile un beneficio economico

⁸⁹ In relazione a questa categoria di attività, Caramel precisa che "È prassi italiana considerarli immobilizzazioni immateriali, ma essi non devono essere trattati come oneri pluriennali in quanto producono beni materiali". Cfr., R. Caramel, *Il bilancio delle imprese*, op. cit. in Simone R. M., *Le immobilizzazioni immateriali: problemi di valutazione e di trattamento contabile*, in "Impresa c. i." n. 1 del 31 gennaio 2002, p. 40 e ss.

⁹⁰ OIC, Documento n. 24, par. A.22.

⁹¹ OIC, Documento n. 24, par. A.23.

⁹² Il Documento n. 24, par. A.18, stabilisce che "Il cessionario del diritto di usufrutto su azioni rileva inizialmente tra le "altre" immobilizzazioni immateriali il costo sostenuto per il diritto di godimento dei titoli comprensivo dei costi accessori".

⁹³ OIC, Documento n. 24, par. A.19

futuro misurabile in termini di ampliamento o miglioramento della capacità produttiva dell'impresa e conseguente riduzione dei costi di produzione dei beni⁹⁴.

- È infine importante evidenziare che, con l'introduzione del criterio di valutazione dei crediti, titoli e debiti al costo ammortizzato, il d.lgs. 139/2015 ha previsto l'inclusione dei costi di transazione nella determinazione del tasso di interesse effettivo. In precedenza, i costi di transazione su finanziamenti, quali le spese di istruttoria, l'imposta sostitutiva su finanziamenti a medio termine, ecc. erano iscritti alla voce B.I.7 "Altre immobilizzazioni immateriali" ai sensi dell'OIC 24 (versione 2014). L'introduzione del criterio del costo ammortizzato ha determinato quindi indirettamente una parziale modifica al contenuto di tale voce relativa a costi capitalizzabili⁹⁵.

2.1.3 L'Avviamento

Definizione

Secondo quanto enunciato dall'OIC n. 24, l'avviamento rappresenta *“l'attitudine dell'impresa a produrre utili che derivino o da fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati in modo oneroso, non hanno un valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione dei beni in un sistema efficiente”*⁹⁶. L'avviamento non è quindi un bene immateriale

⁹⁴ Cfr. OIC, Documento contabile n. 24, par. A.24. Si tratta quindi di costi sostenuti per effettuare cambiamenti strutturali nell'organizzazione della produzione. Il successivo paragrafo A.26 precisa infatti quanto segue: *“I costi sostenuti per il trasferimento ed il riposizionamento di linee di produzione o di interi stabilimenti nell'ambito della definizione di un nuovo lay-out della produzione possono essere capitalizzati quando è ravvisabile un beneficio futuro misurabile in termini di ampliamento o miglioramento della capacità produttiva dell'impresa e conseguente riduzione dei costi di produzione dei beni”*.

⁹⁵ OIC, Documento n. 24, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 6.

⁹⁶ OIC, Documento n. 24, par. 10.

indipendente, ma rappresenta piuttosto una qualità dell'azienda e la capacità di generare ricavi superiori al normale (c.d. *extra-redditi*)⁹⁷.

Origine

L'avviamento è una risorsa intangibile, costituita da un insieme di elementi facenti parte del patrimonio dell'azienda. Sia la dottrina, sia la giurisprudenza hanno molto discusso a proposito dell'avviamento e del suo essere una "qualità" dell'azienda; allo stato attuale, la definizione di avviamento è ancora in discussione nei diversi framework contabili. I "fattori" che intervengono per definire il valore dell'avviamento sono:

- l'organizzazione interna;
- la capacità gestionale dell'imprenditore;
- la localizzazione;
- la notorietà;
- la quota di mercato;
- il brand;
- le relazioni con i clienti;
- la rete di vendita;
- i rapporti con i fornitori e l'approvvigionamento di acquisto.

È evidente, quindi, che nella definizione di avviamento entrano tutti quei fattori che, se considerati separatamente, hanno poco rilievo ma, se considerati come un tutt'uno insieme agli altri asset tangibili dell'organizzazione, allora danno "valore" all'azienda che li possiede poiché tutti insieme determinano la possibilità dell'azienda di generare benefici economici nel medio-lungo termine⁹⁸.

⁹⁷ OIC, Documento n. 24, par. 57.

⁹⁸ Portalupi A., *Avviamento e business combination: OIC e IFRS a confronto*, in "Bilancio e reddito d'impresa", n. 5 del 2017, p. 51 e ss.

La rilevazione iniziale dell'avviamento

Dal punto di vista contabile l'avviamento è iscritto, ai sensi dell'art. 2424 del codice civile, nella voce dell'attivo dello stato patrimoniale B.I.5. Si precisa che, secondo il codice civile, l'iscrizione dell'avviamento è una facoltà, non un obbligo. Tuttavia l'esigenza di una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico può, in molti casi, trasformare tale facoltà in obbligo. Infatti l'iscrizione dell'avviamento nell'attivo dipende dal fatto che il costo per esso sostenuto sia correlato a ricavi attesi futuri; ma se esiste tale condizione la non iscrizione dell'avviamento porterebbe a un bilancio che non esprimerebbe un "*quadro fedele*"⁹⁹.

L'avviamento iscritto nell'attivo patrimoniale rappresenta solo la parte di avviamento acquisita a titolo oneroso nel corso di operazioni di business combination (ovvero da un'acquisizione d'azienda o di ramo d'azienda oppure da un'operazione di conferimento, fusione o scissione d'azienda), per la quale non è possibile l'attribuzione a singoli elementi patrimoniali dell'azienda acquisita.

L'avviamento acquisito a titolo oneroso può essere iscritto (facoltativamente) nello stato patrimoniale, in quanto rappresenta il valore riconducibile ai vantaggi concorrenziali dell'impresa, quali ad esempio la posizione di mercato, il know-how, l'organizzazione e la capacità manageriale, le potenziali sinergie produttive e/o commerciali, ecc.¹⁰⁰.

Allo stesso tempo, la normativa nazionale, similmente ai principi contabili internazionali, stabilisce che non può invece essere iscritto in bilancio l'avviamento auto-generato¹⁰¹, frutto dell'efficiente gestione aziendale, dello sfruttamento delle risorse strategiche, della posizione di mercato raggiunta dall'impresa e dalle capacità manageriali.

Si tratta di un valore intrinseco che non può dunque essere iscritto, in quanto:

⁹⁹ Simone R. M., *Le immobilizzazioni immateriali: problemi di valutazione e di trattamento contabile*, in "Impresa c. i." n. 1 del 31 gennaio 2002, p. 40 e ss.

¹⁰⁰ OIC, Documento n. 24, par. 54.

¹⁰¹ OIC, Documento n. 24, par. 56.

1. non è realizzato;
2. il suo valore non è determinato in modo attendibile in termini di costi ad utilità differita, in quanto è dato dal valore attuale dei flussi di cassa di futuri utili attesi.

A riconferma di quanto appena detto si può far riferimento all'art. 2504-bis¹⁰², comma 4, c.c. dal titolo “*Effetti della fusione*”, il quale stabilisce che “*Nel primo bilancio successivo alla fusione (...) se dalla fusione emerge un disavanzo, esso deve essere imputato, ove possibile, agli elementi dell'attivo e del passivo delle società partecipanti alla fusione e, per la differenza e nel rispetto delle condizioni previste dal numero 6 dell'articolo 2426, ad avviamento. Se dalla fusione emerge un avanzo¹⁰³, esso è iscritto ad apposita voce del patrimonio netto, ovvero, quando sia dovuto a previsione di risultati economici sfavorevoli, in una voce dei fondi per rischi ed oneri*”¹⁰⁴.

Il legislatore italiano adotta particolari cautele per l'iscrizione in bilancio dell'avviamento, tra le immobilizzazioni immateriali alla voce B.I.5., prevedendo il rispetto delle seguenti condizioni:

- è necessario il consenso del Collegio Sindacale
- il suo valore deve essere determinabile con ragionevole certezza, pertanto deve derivare da operazioni di business combination;

¹⁰² Introdotta con D. Lgs. N. 6/2003 ed in vigore a partire dal 01.01.2004.

¹⁰³ La disposizione fa riferimento all'avviamento negativo (c.d. *badwill*). Il Principio contabile OIC n. 17 si occupa indirettamente della rilevazione dell'avviamento negativo in relazione al bilancio consolidato. In esso è stabilito che ai fini della rilevazione del *badwill* si deve procedere alla riduzione proporzionale delle attività immobilizzate prima dell'operazione di business combination, in quanto il *badwill* non viene trasferito unitamente all'azienda come il *goodwill*. Qualora dovesse permanere un'eccedenza residua rispetto al patrimonio netto a fair market value e/o nell'aspettativa di perdite future a carico della società acquisita, occorre effettuare un accantonamento al «fondo di consolidamento per rischi ed oneri». Questa disposizione è tipica dei bilanci consolidati, mentre altri autori, sulla scia dei Principi internazionali, ritengono preferibile iscriverlo come un risconto passivo ed imputarlo al conto economico dei successivi esercizi.

¹⁰⁴ Camisasca G. M., *Aspetti civilistici, contabili e fiscali dell'avviamento*, in “Pratica Contabile” n. 5/2004, p. 5.

- deve essere costituito da oneri e costi ad utilità differita che garantiscano benefici economici futuri (ad esempio, il conseguimento di utili futuri);
- deve essere soddisfatto il principio della recuperabilità del costo sostenuto (quindi non si è in presenza di un cattivo affare)¹⁰⁵.

Se si fosse in presenza di un “cattivo affare”, e dunque non si accertassero le condizioni per la capitalizzazione di un’attività immateriale, il surplus pagato non sarebbe un “avviamento”, ma un importo pagato in eccesso, da imputare a Conto economico¹⁰⁶.

In definitiva, dall’ultimo punto deriva la seguente considerazione: la contabilizzazione dell’avviamento derivativo è comunque facoltativa secondo il Framework contabile italiano. Infatti, secondo quanto afferma Paris (1996), la rilevazione nel bilancio d’esercizio dell’avviamento non deve, quindi, essere effettuata, “*quando la differenza fra prezzo di trasferimento e capitale netto rettificato deriva dalla semplice forza contrattuale di una parte e, quindi, partendo dalla valutazione del complesso di condizioni immateriali proprie dell’azienda. In questa ipotesi la contabilizzazione nell’attivo di tale differenza non permetterebbe di perseguire la rappresentazione corretta e veritiera. Da quella posta, infatti, non scaturirebbe nessun flusso di utilità futura*”¹⁰⁷. Solo una ragionevole aspettativa di benefici economici futuri giustifica l’iscrizione dell’avviamento tra le poste dell’attivo patrimoniale.

La rilevazione iniziale dell’avviamento acquisito a titolo oneroso prevede l’iscrizione alla voce B.I.5. dell’eccedenza del costo di acquisto dell’impresa rispetto alle attività nette a valore corrente. Il valore dell’avviamento può essere rilevato dalla perizia di un esperto, nel caso del conferimento di ramo d’azienda, o può essere tratto dal contratto di acquisto di ramo d’azienda. In caso di operazioni straordinarie di business combination,

¹⁰⁵ OIC, Documento n. 24, par. 55; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018* op. cit., p. 621.

¹⁰⁶ Portalupi A., *Avviamento e business combination: OIC e IFRS a confronto*, op. cit., p. 51 e ss.

¹⁰⁷ A. Paris, *I beni immateriali nel bilancio di esercizio*, Giappichelli Editore, Torino 1996, pp. 141-142, op. cit. in Simone R. M., *Le immobilizzazioni immateriali: problemi di valutazione e di trattamento contabile*, op. cit., p. 40 e ss.

l'avviamento deve risultare dal bilancio straordinario redatto a valori correnti. In alcuni casi, può essere espressamente concordato tra le parti come parte del corrispettivo¹⁰⁸.

L'OIC 24 stabilisce il seguente criterio generale per la determinazione del valore dell'avviamento: *“Il valore dell'avviamento si determina per differenza fra il prezzo complessivo sostenuto per l'acquisizione dell'azienda o ramo d'azienda (o il valore di conferimento della medesima o il costo di acquisizione della società incorporata o fusa, o del patrimonio trasferito dalla società scissa alla società beneficiaria) ed il valore corrente attribuito agli altri elementi patrimoniali attivi e passivi che vengono trasferiti”*¹⁰⁹.

2.2. L'ammortamento delle attività intangibili secondo la normativa nazionale

L'ammortamento è un procedimento utilizzato per ripartire il costo dei beni aventi utilità pluriennale in funzione dei benefici che esso genererà in futuro e in base alla propria vita utile. La ripartizione deve riguardare il costo effettivo sostenuto dall'impresa per l'attività stessa.

L'art. 2626, c. 1, n. 2, c.c. dispone che il costo delle immobilizzazioni immateriali la cui utilizzazione è limitata nel tempo deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio, in relazione alla vita utile residua. In particolare, secondo i principi contabili nazionali le attività immateriali immobilizzate devono essere regolarmente rettificate dagli ammortamenti a prescindere dalla vita utile stimata, secondo un principio generale di ripartizione sistematica del costo¹¹⁰. L'OIC n. 24, par. 18, definisce l'ammortamento come *“la ripartizione del costo di un'immobilizzazione immateriale nel periodo della sua stimata vita utile con un metodo sistematico e razionale, indipendentemente dai risultati conseguiti nell'esercizio”*. Il par. 62 precisa che la sistematicità del processo di

¹⁰⁸ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit. p. 622

¹⁰⁹ OIC, Documento n. 24, par. 58.

¹¹⁰ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., pp. 595-596.

ammortamento è definita nel **piano di ammortamento**, funzionale alla correlazione dei benefici attesi. I piani di ammortamento sono in genere predisposti a quote costanti, ma è ammesso anche l'ammortamento a quote decrescenti oppure l'ammortamento sulla base di altri parametri quantitativi¹¹¹. Il metodo a **quote costanti** è il più diffuso, in quanto fondato sull'ipotesi semplificatrice dell'equa ripartizione dell'utilità del bene per ogni anno della sua vita utile. Il metodo a quote decrescenti viene in genere applicato quando l'immobilizzazione è maggiormente sfruttata nella fase iniziale della sua vita utile¹¹².

L'ammortamento decorre a partire dal momento in cui l'immobilizzazione immateriale è disponibile per l'uso¹¹³. Il par. 33 dell'OIC n. 24 prevede l'iscrizione delle quote annuali di ammortamento delle immobilizzazioni immateriali alla voce B.10 a) "*Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali*".

Di seguito verranno analizzate nel dettaglio le previsioni normative e le disposizioni dei principi contabili nazionali relative all'ammortamento degli oneri pluriennali, delle immobilizzazioni immateriali e dell'avviamento.

2.2.1. Ammortamento degli oneri pluriennali capitalizzati

La normativa nazionale prevede un limite massimo di ammortamento per gli oneri pluriennali capitalizzati. L'art. 2426, c. 5, c.c. prevede infatti quanto segue: "*I costi di impianto e ampliamento devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni. I costi di sviluppo sono ammortizzati secondo la loro vita utile; nei casi eccezionali in cui non è possibile stimarne attendibilmente la vita utile, sono ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni*"¹¹⁴.

¹¹¹ OIC 24, par. 62.

¹¹² OIC 24, par. 63.

¹¹³ OIC 24, par. 61.

¹¹⁴ Vedi anche OIC n. 24, par. 65.

Questa norma è entrata in vigore a partire dal 2016, in seguito all'introduzione del D. Lgs. 139/2015. In precedenza non era consentito effettuare l'ammortamento in base alla vita utile dei costi di sviluppo, ma esisteva solo un limite massimo di cinque anni¹¹⁵.

L'ammortamento decorre dal momento in cui l'impresa inizia a godere dei benefici relativi alla costituzione o all'ampliamento dell'azienda¹¹⁶.

Inoltre, il c. 5 precisa che "fino a che l'ammortamento dei costi di impianto e ampliamento e di sviluppo non è completato possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati"¹¹⁷.

L'art. 2427, c. 1, c.c. richiede la dettagliata esposizione in nota integrativa della "la composizione delle voci "costi d'impianto e di ampliamento" e "costi di sviluppo", nonché le ragioni della iscrizione ed i rispettivi criteri di ammortamento".

2.2.2. Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali

La normativa italiana non prevede alcun limite prudenziale per l'ammortamento delle attività immateriali capitalizzate. L'ammortamento è quindi basato sulla vita utile stimata di ciascuna attività, da determinare facendo riferimento alla possibilità di utilizzo.

L'OIC 24, par. 17, definisce la vita utile come:

- Il periodo di tempo nel quale l'impresa prevede di poter utilizzare l'immobilizzazione; ovvero
- La quantità di unità di prodotto (o misura simile) che l'impresa si attende di poter ottenere tramite l'uso dell'immobilizzazione.

La legge prevede lo stesso trattamento per l'ammortamento di:

¹¹⁵ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 607.

¹¹⁶ *Ibidem*, p. 608.

¹¹⁷ Vedi anche OIC n. 24, par. 65.

3. Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno (Voce B.I.3);
4. Concessioni, licenze e diritti simili (Voce B.I.4).

L'OIC 24 stabilisce che non è consentito allungare il periodo di ammortamento oltre il limite legale o contrattuale. La vita utile può essere più breve della durata contrattuale, a seconda del periodo durante il quale la società prevede di utilizzare il bene¹¹⁸. Il principio di prudenza deve essere applicato attentamente nella determinazione della vita utile dei brevetti, tenendo in considerazione che la vita economica può essere notevolmente inferiore a causa di diversi fattori (innovazione di mercato, obsolescenza, etc.). Se però non vi sono elementi che facciano prevedere l'obsolescenza tecnica del brevetto nel breve periodo, oppure se l'azienda è in grado di dimostrare di poter sfruttare economicamente il brevetto per tutta la sua durata contrattuale, in tali casi il termine della durata legale del diritto rappresenta la migliore stima della vita utile di quest'ultimo¹¹⁹.

Anche per i brevetti il valore residuo è generalmente considerato pari a zero, a meno che non si verifichi una delle seguenti condizioni:

1. Vi sia un impegno da parte di terzi ad acquisire il brevetto alla fine della sua vita utile; oppure
2. Sia dimostrabile l'esistenza di un mercato attivo dal quale desumere un valore oggettivo che permetta di effettuare una stima attendibile del valore realizzabile dall'alienazione del brevetto al termine della sua vita utile¹²⁰.

Il metodo di ammortamento prescelto deve rispondere al requisito della sistematicità. In alcuni, casi è possibile utilizzare l'ammortamento a quote decrescenti, se il brevetto è maggiormente sfruttato nei primi anni di utilizzo e consente di realizzare una migliore correlazione tra il costo addebitato annualmente a conto economico e gli effettivi benefici

¹¹⁸ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 610.

¹¹⁹ Ibidem, p. 611.

¹²⁰ Ibidem, pp. 610-611.

ottenibili dall'utilizzo. Nei casi in cui non sia possibile determinare in maniera attendibile i benefici ottenibili, il metodo preferibile è l'ammortamento a quote costanti¹²¹.

Per quanto riguarda invece i marchi, l'OIC 24, par. 71, stabilisce da un lato l'applicazione del principio generale del rispetto della vita utile attesa, che non deve comunque superare la durata contrattuale, ma al contempo prevede un limite prudenziale: la vita utile dei marchi non deve eccedere i venti anni.

2.2.3. Ammortamento dell'avviamento

Secondo la normativa italiana l'avviamento iscritto in bilancio è assoggettato ad ammortamento sistematicamente alla chiusura di ogni esercizio. La riforma 139 del 2015 ha introdotto diverse novità nelle modalità di ammortamento dell'avviamento. L'art. 2426, n. 6, c.c. prevedeva in passato un periodo di ammortamento di cinque anni estendibile fino ad un limite massimo di venti anni. A partire dal 2016 l'ammortamento è invece effettuato sulla base della vita utile dell'avviamento. L'OIC 24, par. 66, prevede che la vita utile debba essere stimata in sede di rilevazione iniziale e che quest'ultima non possa essere più modificata negli esercizi successivi. La stima della vita utile deve essere effettuata prendendo in considerazione tutte le informazioni disponibili, al fine di stimare ragionevolmente il periodo entro il quale l'avviamento genererà benefici economici per l'impresa. Il par. 68 dell'OIC n. 24 indica nel dettaglio le informazioni da prendere in considerazione per la stima:

- il periodo di tempo entro il quale la società si aspetta di godere dei benefici economici addizionali legati alle prospettive reddituali favorevoli della società oggetto di aggregazione e alle sinergie generate dall'operazione straordinaria;
- il periodo di tempo entro il quale l'impresa si attende di recuperare, in termini finanziari o reddituali, l'investimento effettuato (c.d. payback period), sulla base di quanto previsto formalmente dall'organo decisionale;

¹²¹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Memento pratico Ipsoa – Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 611.

- la media ponderata delle vite utili delle principali attività (core asset) acquisite con l'operazione di aggregazione aziendale (incluse le immobilizzazioni immateriali).

Il par. 69 stabilisce che, qualora non sia possibile valutare in modo attendibile la vita utile dell'avviamento iscritto in bilancio, quest'ultimo deve essere ammortizzato per un periodo non superiore a dieci anni; nel caso in cui gli elementi citati conducano ad una stima della vita utile superiore a 10 anni, il par. 70 stabilisce che non si dovrà superare il limite massimo di venti anni¹²².

Il principio contabile n. 24 stabilisce infine che alcune attività immateriali, tra cui l'avviamento, possono avere vita utile indeterminata. Ciò accade quando non è possibile stimare il periodo durante il quale tali attività saranno in grado di generare benefici economici a vantaggio dell'impresa.

Come si vedrà in modo più approfondito nel III Capitolo, la normativa italiana differisce quindi dai principi contabili internazionali (IAS 38 e IFRS 3), in quanto non è contemplato il concetto di "*attività immateriale a vita utile indefinita*". Infatti, ancorché sia impossibile definire la durata dell'attività immateriale, essa deve essere sempre e comunque soggetta ad ammortamento. In ogni esercizio deve inoltre essere effettuata la revisione dei criteri di ammortamento e della vita utile residua dell'avviamento, verificando se i fattori e le variabili presi in considerazione per la stima siano mutati¹²³.

La novità introdotta dalla riforma contabile non è quindi data dall'introduzione del concetto di vita utile dell'avviamento, bensì l'approccio da utilizzare per la stima. Mentre il precedente disposto normativo imponeva la necessità di stimare la vita utile dell'avviamento solo nel caso in cui il limite di cinque anni non fosse considerato

¹²² Viene dunque mantenuto lo stesso limite massimo previsto dalle disposizioni previgenti alla riforma di bilancio del 2015. L'OIC motiva questa scelta nel modo seguente: "*Tale disposizione è talmente radicata e risalente nel tempo da aver modellato negli anni i comportamenti delle imprese (era già presente nella prima versione del principio contabile risalente al 1999). Si ritiene dunque che una modifica di tale disposizione potrebbe creare discontinuità e disorientamento rispetto a comportamenti ormai consolidati*". Cfr: OIC 24, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 14.

¹²³ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 624.

rappresentativo, le nuove disposizioni del codice civile prevedono in via generale la stima della vita utile, sulla base delle informazioni disponibili, salva la possibilità di effettuare l'ammortamento in dieci anni solo nel caso in cui la vita utile non possa essere stimata in modo attendibile¹²⁴.

Il par. 92 dell'OIC n. 24 ribadisce l'obbligo, previsto dall'art. 2426, c. 1, n. 6, c.c., di descrivere dettagliatamente in nota integrativa i criteri utilizzati per la stima della vita utile dell'avviamento. Qualora la società non sia in grado di stimarla attendibilmente, dovrà esporre le relative motivazioni.

Infine, il paragrafo 103 dell'OIC 24 stabilisce le regole di prima applicazione delle disposizioni di cui sopra riguardanti l'avviamento, prevedendo la possibilità per la società di optare per l'applicazione prospettiva limitatamente all'avviamento iscritto in bilancio prima del 1° gennaio 2016, data di entrata in vigore delle nuove disposizioni. Qualora usufruisca di tale facoltà, la società è comunque tenuta a farne menzione nella nota integrativa.

La tabella seguente mostra il processo decisionale da seguire per definire il periodo di ammortamento dell'avviamento secondo le nuove disposizioni normative.

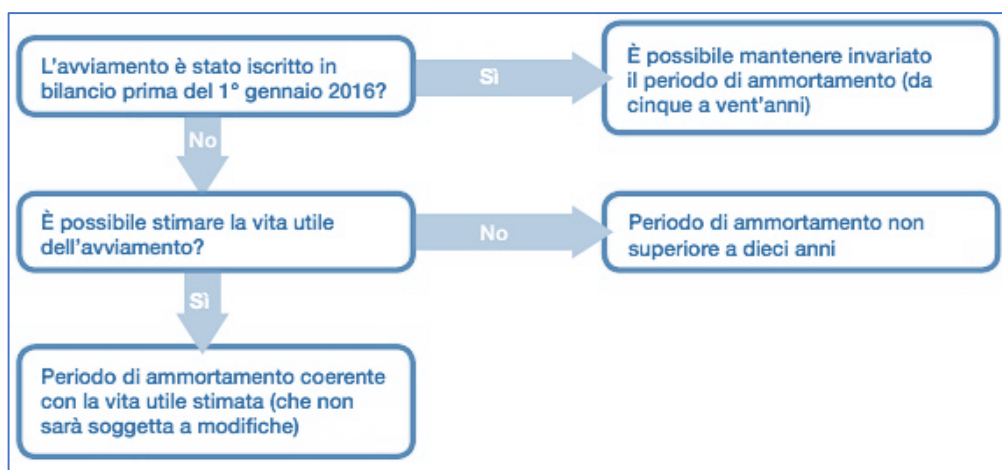


TABELLA 30– IL PROCEDIMENTO DI STIMA DELLA VITA UTILE DELL'AVVIAMENTO.

Fonte: PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 53.

¹²⁴ OIC 24, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 8 (vedi anche Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 624).

2.3. Svalutazione e ripristino di valore degli asset intangibili secondo la normativa italiana

2.3.1. Il principio contabile OIC n. 9: le novità

L'OIC n. 9 è stato interessato da alcune modifiche nel 2016, volte per lo più a coordinare alcuni aspetti terminologici (ad es. la definizione di fair value) e classificatori (ad es. l'eliminazione della Sezione straordinaria del Conto Economico) con le novità introdotte dal D. Lgs. 139/2015¹²⁵. Un'importante novità concerne i soggetti cui è concessa la facoltà di utilizzare l'approccio semplificato per la determinazione delle perdite durevoli di valore. Le nuove disposizioni prevedono infatti che il metodo sia applicato esclusivamente dalle imprese che rispettano i requisiti indicati nella seguente tabella, ovvero le piccole imprese e le micro-imprese¹²⁶. Il campo di applicazione dell'approccio semplificato risulta quindi significativamente **circoscritto** rispetto al passato, sia dal punto di vista delle soglie dimensionali, sia per via della precisazione che tale metodo non è applicabile da parte delle società redigono il bilancio consolidato¹²⁷, tenute all'applicazione del metodo benchmark.

La tabella nella pagina seguente mostra i limiti dimensionali previsti dall'OIC 9 (2016)¹²⁸.

¹²⁵ Magnano San Lio, L.; Sesana, T., *Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico*, in "Bilancio e reddito d'impresa" n. 2/2017, p. 45 e ss.

¹²⁶ OIC 9, par. 30.

¹²⁷ OIC 9, par. 30.

¹²⁸ Si tratta degli stessi requisiti previsti per l'identificazione società che possono redigere il bilancio in forma abbreviata (art. 2435-bis).

Requisiti per l'applicazione del metodo della capacità di ammortamento	OIC 9 (versione 2016)	OIC 9 (versione 2014)
Totale attivo	euro 4,4 milioni	euro 20 milioni
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	euro 8,8 milioni	euro 40 milioni
Dipendenti	50 unità occupate in media durante l'esercizio	250 unità occupate in media durante l'esercizio
N.B.: L'approccio semplificato non è applicabile ai fini della redazione del bilancio consolidato (si veda par. 7 "Motivazioni alla base delle decisioni assunte" del nuovo OIC 9).		

TABELLA 31– REQUISITI PER L'APPLICAZIONE DEL METODO SEMPLIFICATO

Fonte: Magnano San Lio, L.; Sesana, T., *Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico, tratto dal par. 30 dell'OIC 9.*

L'OIC n. 9 ha introdotto inoltre alcune novità relative all'avviamento, analoghe alle disposizioni previste dai principi contabili internazionali (IAS 36). In particolare, nella nuova versione dell'OIC 9 viene introdotto il concetto di UGC, ovvero unità generatrice di flussi di cassa, che rappresenta *“il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrate ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività”*¹²⁹.

Per individuare una UGC si deve prendere in considerazione l'impresa o il gruppo nel suo complesso ed andare a ricercare i flussi finanziari generati dalle diverse componenti che costituiscono l'organizzazione. Il principio contabile nazionale non dà indicazioni specifiche in tal senso, ma in genere l'esistenza di flussi finanziari indipendenti e, dunque, l'identificazione di una UGC è un dato oggettivo ed evidente.

L'indipendenza può essere indicata da diversi fattori, tra i quali:

¹²⁹ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit. p. 512.

- le modalità di controllo delle attività, per esempio per linee di prodotto, per settori aziendali, per dislocazione aziendale, per aree distrettuali o regionali o in base all'ubicazione geografica;
- le modalità con cui la direzione prende decisioni in merito al mantenere o dismettere beni e attività dell'impresa;
- la disponibilità di informazioni.

Lo IAS 36 consente di trarre informazioni più chiare per l'individuazione delle UGC. Infatti, esso suggerisce che un primo indicatore di indipendenza dei flussi finanziari è rappresentato dall'esistenza di un mercato attivo. Lo IAS 36 prevede che le unità generatrici di flussi di cassa siano individuate al livello più basso possibile di aggregazione di attività e, solo qualora ciò non fosse possibile, a livello di intera azienda.

Alcuni elementi possono facilitare l'identificazione delle UGC, come ad esempio:

- l'organizzazione del sistema informativo aziendale per il monitoraggio dei risultati conseguiti nei settori in cui l'impresa opera;
- la suddivisione dell'organizzazione in base a criteri di dislocazione geografica, di separazione fisica, di diversificazione delle responsabilità;
- la differenziazione dei mercati, della clientela, della tipologia di prodotti e/o servizi.

Dopo aver individuato le UGC di cui è composta l'impresa o il gruppo, è necessario che il sistema informativo aziendale determini l'allocazione a ciascuna di esse delle attività materiali ed immateriali. Il valore contabile di ogni UGC comprende il valore delle sole attività non correnti che possono essere attribuite direttamente alla singola UGC e per le quali è possibile operare una ripartizione secondo un criterio ragionevole. L'OIC n. 9 non contiene queste disposizioni, previste invece dallo IAS 36, che si ritiene possano integrare l'OIC 9.

Il valore contabile di una UGC è determinabile sulla base dei seguenti elementi:

- Avviamento;
- Attività materiali;

- Altre attività immateriali¹³⁰.

Lo IAS 36 precisa inoltre che il valore contabile di una UGC deve essere determinato in modo coerente con il criterio con cui è determinato il suo valore recuperabile.

2.3.2. Svalutazione delle attività immateriali

Se in un esercizio successivo a quello di iscrizione nell'attivo dei costi capitalizzati vengono meno le condizioni che ne hanno legittimato la capitalizzazione, l'impresa deve procedere alla svalutazione. Dunque, qualora i prevedibili benefici futuri, in termini di futuri redditi e risparmi di costi, non siano più stimabili con ragionevole certezza, il principio della prudenza impone la necessità di spendere tali costi a conto economico.

L'OIC 24¹³¹ rimanda alle disposizioni dell'art. 2426, c. 1, n. 3, c.c., e al principio contabile n. 9 *“Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali”*.

Il principio contabile n. 9 stabilisce che se il valore recuperabile¹³² di un'immobilizzazione si riduce al di sotto del valore contabile, l'immobilizzazione deve essere rilevata a tale minor valore e la differenza è imputata al conto economico come perdita durevole di valore¹³³. Nel caso in cui la società non sia in grado di stimare il valore recuperabile della singola immobilizzazione in quanto quest'ultima non genera autonomi flussi di cassa, la società deve procedere alla determinazione del valore recuperabile della singola unità generatrice di flussi di cassa cui l'immobilizzazione appartiene¹³⁴.

¹³⁰ Giussani, Nava, & Portalupi, *Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018*, op. cit., p. 514.

¹³¹ OIC 24, Par. 74.

¹³² Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra il suo *fair value* e il suo valore d'uso. Quest'ultimo valore può essere determinato sulla base del valore attuale dei flussi di cassa attesi che deriveranno dall'attività nell'arco della sua vita utile e dalla sua dismissione. Fonte: OIC 9, par. 19, par. 22.

¹³³ OIC 9, par. 14.

¹³⁴ OIC 9, par. 15.

La società deve quindi valutare, ad ogni data di riferimento del bilancio, se esiste un indicatore che un'immobilizzazione possa aver subito una riduzione di valore. Se tale indicatore dovesse sussistere, dovrà procedere alla stima del valore recuperabile dell'immobilizzazione. In assenza di indicatori di potenziali perdite di valore non si procede alla determinazione del valore recuperabile¹³⁵. Se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile sarà necessario rilevare una svalutazione nella voce B.10 c) del conto economico. Se esiste un'indicazione che un'attività possa aver subito una perdita durevole di valore, potrebbe rendersi opportuno rivederne la vita utile residua, il criterio di ammortamento o il valore residuo e rettificarli conformemente, a prescindere dal fatto che la perdita venga poi effettivamente rilevata¹³⁶.

Il paragrafo 17 del principio contabile nazionale indica i seguenti indicatori, sintomatici di perdite durevoli di valore, da prendere in considerazione nel processo di impairment¹³⁷:

- Riduzioni del valore di mercato di un'attività particolarmente rilevanti rispetto alle previsioni dell'impresa in base all'uso normale dell'attività in oggetto;
- Variazioni significative attuali o presunte nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo in cui la società opera o nel mercato cui un'attività è rivolta;
- Aumento dei tassi di interesse di mercato o di altri tassi di rendimento degli investimenti, che possano condizionare il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso di un'attività e di conseguenza ridurre il relativo valore recuperabile;

¹³⁵ OIC 9, par. 16.

¹³⁶ OIC 9, par. 18.

¹³⁷ OIC 9, par. 17

- La circostanza che il valore contabile delle attività nette della società sia superiore al loro fair value stimato;
- Obsolescenza o deterioramento fisico di un'attività risulta evidente;
- Significativi cambiamenti attuali o presunti nella misura o nel modo in cui un'attività viene utilizzata o ci si attende sarà utilizzata.

Tali cambiamenti includono casi quali:

- l'attività diventa inutilizzata,
- piani di dismissione o ristrutturazione del settore operativo al quale l'attività appartiene,
- piani di dismissione dell'attività prima della data prima prevista,
- la ridefinizione della vita utile dell'immobilizzazione,
- dall'informativa interna risulta evidente che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto¹³⁸.

Gli indicatori di perdita presi a riferimento costituiscono soltanto elementi da cui trarre spunto per effettuare il test di verifica della recuperabilità. La rilevazione della perdita si produrrà solo nel caso in cui il predetto test abbia avuto un esito negativo, e – quindi – nel caso in cui il valore attribuito al cespite sulla base dei flussi che è in grado di generare nel lungo termine risultasse inferiore al valore contabile netto iscritto in bilancio.

Quest'approccio garantisce, in definitiva, che flessioni temporanee della capacità di produrre flussi in entrata o variazioni temporanee sfavorevoli dei tassi di interesse non producano svalutazioni per perdite durevoli¹³⁹.

¹³⁸ OIC 9, par. 31.

¹³⁹ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 17.

La tabella, proposta dal principio contabile n. 9 dell'OIC, guida i redattori del bilancio nella fase di individuazione delle perdite durevoli di valore.

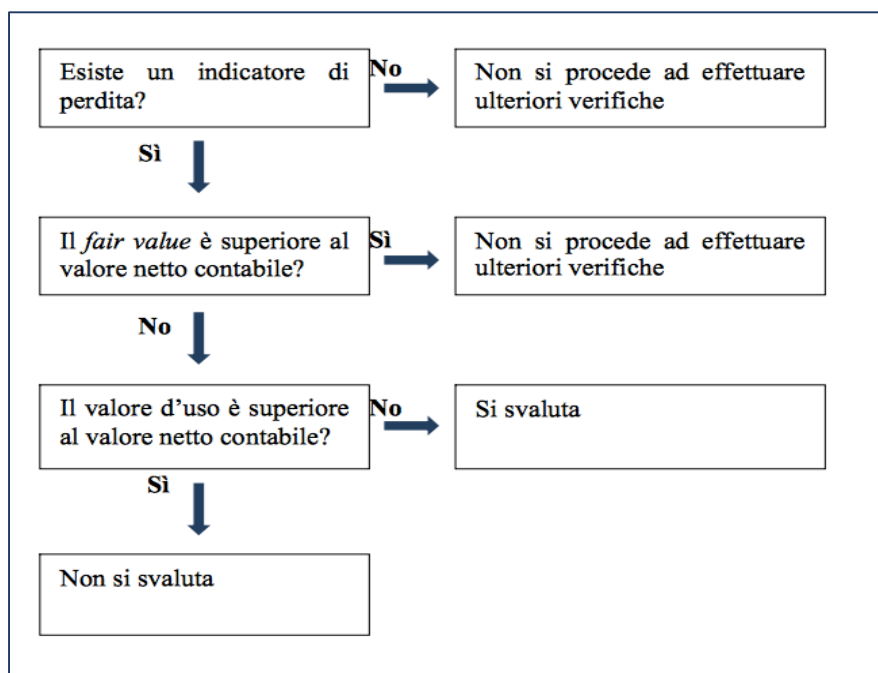


TABELLA 32 - ALBERO DELLE DECISIONI PER RILEVARE LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

(OIC 9 Appendice A pag. 15).

2.3.3. Perdite durevoli di valore di una UGC

La perdita durevole di valore rilevata su una UGC è imputata a riduzione del valore contabile delle attività che fanno parte dell'unità nel seguente ordine:

- in primo luogo, al valore dell'avviamento allocato sulla UGC;
- infine, alle altre attività proporzionalmente, sulla base del valore contabile di ciascuna attività che fa parte dell'UGC¹⁴⁰.

Come già visto nei precedenti paragrafi della dissertazione¹⁴¹, Ai fini della verifica della sua recuperabilità l'avviamento è allocato, in sede di prima iscrizione in bilancio, ad una

¹⁴⁰ OIC 9, par. 27.

¹⁴¹ Par. 2.1.3. del capitolo II.

o più UGC. Per effettuare tale allocazione occorre individuare le UGC che ci si aspetta generino i flussi di benefici che giustificano l'iscrizione in bilancio dell'avviamento. Può verificarsi che l'UGC a cui allocare l'avviamento coincida con l'intera società. L'ammortamento dell'avviamento non è in alcun modo sostitutivo del test di verifica della sua recuperabilità¹⁴².

2.3.4. I modelli per la determinazione delle perdite durevoli di valore

Il principio utilizza come modello di stima delle perdite durevoli di valore il modello benchmark basato sull'attualizzazione dei flussi di cassa (DCF) come paradigma concettuale di riferimento per la determinazione del valore recuperabile delle immobilizzazioni materiali e immateriali, secondo un approccio di universale accettazione e adottato dagli standard setter più importanti a livello globale¹⁴³. Questo procedimento di valorizzazione consente di tenere conto del valore temporale e del rischio di realizzazione dei flussi di cassa attesi¹⁴⁴.

Nella definizione puntuale della regola contabile, tuttavia, si è voluto modulare l'applicazione del modello sulla base delle dimensioni della società, così da consentire ai soggetti di minori dimensioni di evitare il sostenimento di oneri sproporzionati rispetto ai benefici che deriverebbero dall'adozione di tecniche complesse. In questo senso va letta la proposta di consentire alle società di minori dimensioni di utilizzare l'approccio semplificato basato sulla capacità di ammortamento¹⁴⁵. Pertanto, con riferimento al valore d'uso, l'orientamento assunto è stato quello di utilizzare:

¹⁴² OIC 9, par. 28.

¹⁴³ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 8.

¹⁴⁴ PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 21.

¹⁴⁵ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 9.

- il concetto di valore d'uso inteso come valore attuale dei flussi di cassa attesi dall'immobilizzazione/UGC per le società che superano i limiti che identificano (c.d. large companies ai sensi della direttiva contabile europea);
- il concetto di valore d'uso inteso come capacità di ammortamento¹⁴⁶ per le società che non superano i predetti limiti¹⁴⁷.

La scelta si basa sul presupposto che entrambe le configurazioni di valore appaiono compatibili con le disposizioni del codice civile. Rimane inteso che l'approccio semplificato condivide le stesse basi concettuali del modello di base, e che la sua adozione si giustifica nel presupposto che, per le società di minori dimensioni, i risultati ottenuti divergono in misura non rilevante da quelli che si sarebbero ottenuti applicando nel dettaglio le regole di riferimento¹⁴⁸. Vale, in particolare, osservare che:

- l'unità generatrice di cassa, nelle società di minori dimensioni, coincide spesso con l'intera società;
- i flussi di reddito, se la dinamica del circolante si mantiene stabile, approssimano i flussi di cassa.

Al ricorrere di queste due condizioni, l'approccio semplificato, che basa la verifica della recuperabilità delle immobilizzazioni sui flussi di reddito prodotti dall'intera società, tende a fornire risultati simili all'approccio base. Qualora, invece, la società presenti una struttura degli investimenti complessa e formata da rami di attività ben distinti e tra loro autonomi, si consiglia comunque di adottare il metodo dei flussi di cassa¹⁴⁹.

Nell'ipotesi di applicazione del modello semplificato, è bene notare che computare gli ammortamenti futuri si deve far riferimento unicamente alla struttura produttiva esistente

¹⁴⁶ La capacità di ammortamento di un dato esercizio è rappresentata dal margine economico che la gestione mette a disposizione per la copertura degli ammortamenti ed è determinata sottraendo algebricamente al risultato economico dell'esercizio gli ammortamenti delle immobilizzazioni.

¹⁴⁷ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 10.

¹⁴⁸ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 12.

¹⁴⁹ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 13.

(“as is”), per cui non devono essere considerati né gli ammortamenti né i flussi di reddito attesi. Occorre, invece, includere i flussi derivanti da investimenti “di sostituzione” necessari per garantire il proseguimento dell’attività operativa in ipotesi “as is”, volti a mantenere invariata la potenzialità produttiva esistente. In base a quanto previsto dall’OIC 9, i flussi futuri sono estrapolati dai piani o dalle previsioni, approvati dall’organo amministrativo che non devono superare un orizzonte temporale (periodo esplicito di previsione) di cinque anni¹⁵⁰.

Nel caso in cui a conclusione del periodo esplicito di previsione residui un valore significativo delle immobilizzazioni oggetto di valutazione si rende necessario determinare il flusso di benefici attesi negli anni successivi nel loro residuo periodo di vita utile oltre piano. Per stimare le proiezioni dei flussi reddituali è possibile applicare ai flussi reddituali del piano un tasso di crescita stabile o in diminuzione, salvo che possa essere giustificato un tasso crescente. Questo tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui la società opera, o dei mercati nei quali il bene utilizzato è inserito, salvo che un tasso superiore possa essere giustificato. Il valore d’uso è pertanto la somma dei due fattori analizzati. Tale valore va confrontato con il valore netto contabile dei cespiti oggetto di analisi alla data di valutazione (generalmente la data di chiusura del bilancio d’esercizio)¹⁵¹.

Con il metodo benchmark, il valore d’uso è determinato sulla base del valore attuale dei flussi finanziari attesi che si prevede abbiano origine da un’attività lungo la sua vita utile, utilizzando un procedimento in due fasi:

- Nella prima fase, occorre stimare i flussi finanziari attesi in entrata e in uscita che deriveranno dall’uso continuativo dell’attività e dalla sua dismissione finale. In

¹⁵⁰ Si tratta in particolare di calcolare, per ogni esercizio, il risultato economico al lordo degli ammortamenti (EBTDA), che rappresenta appunto la capacità di ammortamento. Fonte: Magnano San Lio, L.; Sesana, T., *Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico*, op. cit., p. 45 e ss.

¹⁵¹ Magnano San Lio, L.; Sesana, T., *Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico*, op. cit., p. 45 e ss.

base all'OIC 9, i flussi finanziari non devono comprendere quelli derivanti da attività di finanziamento, da pagamenti o rimborsi fiscali e quelli derivanti da investimenti futuri per i quali la società non si sia già obbligata. Occorre inoltre rispettare i requisiti già illustrati in termini di durata e caratteristiche del business plan.

- La seconda fase prevede la determinazione del tasso di sconto e la sua applicazione ai flussi finanziari futuri per calcolarne il valore attuale. Per il calcolo del tasso di attualizzazione si usa il tasso al lordo delle imposte che riflette le valutazioni correnti del mercato sia del valore temporale del denaro, sia dei rischi specifici dell'attività, salvo che non siano già stati considerati nella stima dei flussi finanziari, per evitare duplicazioni.

Il valore d'uso determinato applicando la procedura ora descritta va confrontato con il valore netto contabile della UGC alla data di valutazione.

La principale differenza tra i due metodi è rappresentata dal fatto che l'approccio semplificato non impone di tener conto della congrua remunerazione del capitale (WACC) ai fini della determinazione del margine (capacità di ammortamento) a disposizione per la copertura degli ammortamenti. La scelta di eliminare tale elemento è motivata dalla considerazione che per le società di minori dimensioni la determinazione del costo del capitale può risultare estremamente complessa¹⁵². D'altronde la valutazione delle perdite durevoli di valore con il metodo standard può risultare molto diversa a causa dell'applicazione del tasso di attualizzazione, nonché per via della dinamica dei flussi di cassa¹⁵³.

Nel contesto normativo del D.lgs. 139/2015 si ritiene più coerente e adeguato che l'approccio semplificato sia rivolto solo alle società per le quali sono previste anche normativamente delle semplificazioni e, quindi, solo alle società che redigono il bilancio

¹⁵² OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 15.

¹⁵³ I flussi di cassa possono essere distribuiti temporalmente in maniera molto diversa rispetto ai flussi di reddito, ad esempio per effetto delle dinamiche del capitale circolante. (Magnano San Lio, L.; Sesana, T., *Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico*, op. cit., p. 45 e ss.)

abbreviato, di cui all'art. 2435- bis c.c., e alle micro-imprese, di cui all'art. 2435-ter c.c. Il principio contabile consente dunque l'adozione dell'approccio semplificato alle sole piccole e micro-imprese a partire dal 1° gennaio 2017¹⁵⁴.

Alle società che utilizzano il metodo standard per la determinazione delle eventuali perdite durevoli di valore è richiesto inoltre di fornire in nota integrativa le seguenti informazioni in merito alla determinazione del valore recuperabile:

- L'orizzonte temporale di riferimento per la stima analitica dei flussi finanziari attesi;
- Il tasso di crescita utilizzato per la stima dei flussi di cassa oltre il periodo di valutazione;
- Il tasso di attualizzazione applicato.

L'OIC 9 richiede invece che le società che utilizzano il metodo semplificato dedichino una specifica sezione della nota integrativa del bilancio alla descrizione del modello utilizzato e delle assunzioni di base cui l'impresa ha fatto riferimento per il calcolo del valore recuperabile. Le società che redigono il bilancio in forma abbreviata sono inoltre tenute a fornire le informazioni richieste dall'art. 2427 c. 1, n. 2, c.c., tra cui anche le informazioni relative alle precedenti svalutazioni ed alle svalutazioni effettuate nell'esercizio corrente. Le micro-imprese invece, che in base al disposto dell'articolo 2435-ter c.c. sono esonerate dalla redazione della nota integrativa, non sono tenute a fornire le suddette informazioni¹⁵⁵.

2.3.5. Ripristini di valore e rivalutazioni degli asset immobilizzati

La definizione di perdita durevole non implica che la perdita debba essere “definitiva”, ovvero irrecuperabile. Se, infatti, l'applicazione del modello di determinazione del valore recuperabile dovesse indicare un recupero di valore dell'immobilizzazione, la perdita di valore precedentemente addebitata al conto economico dovrebbe essere stornata,

¹⁵⁴ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 5.

¹⁵⁵ PWC, *Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati*, op. cit., p. 24.

coerentemente con le disposizioni del codice civile che prevedono l'obbligo di ripristinare la svalutazione qualora siano venuti meno i motivi che avevano indotto a rilevarla¹⁵⁶. L'articolo 2426, c. 1, n. 3, del codice civile stabilisce infatti che "l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i numeri 1)¹⁵⁷ e 2) deve essere iscritta a tale minore valore. Il minor valore non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata; questa disposizione non si applica a rettifiche di valore relative all'avviamento". Il ripristino di valore si effettua nei limiti del valore che l'attività avrebbe avuto ove la rettifica di valore non avesse mai avuto luogo.

L'OIC 24 e l'OIC 9 precisano inoltre che non è possibile ripristinare la svalutazione rilevata sull'avviamento ai sensi dell'art. 2426, c.1, n.3, c.c., e vieta il ripristino di valore dei costi di impianto e ampliamento e dei costi di sviluppo. Nel caso in cui al termine di un esercizio emerga una perdita durevole di valore dell'avviamento, la svalutazione è da considerarsi obbligatoria, con imputazione al conto economico alla voce B.10.c «*altre svalutazioni delle immobilizzazioni*». Infatti, come già sottolineato, il Principio contabile n. 24 vieta la successiva rivalutazione qualora fossero venuti meno i presupposti che indussero alla svalutazione¹⁵⁸.

Per quanto riguarda le rivalutazioni, infatti, la disciplina civilistica impedisce in via generale la rivalutazione volontaria, coerentemente con il principio di prudenza e con la scelta del costo storico come criterio di valutazione di riferimento. Solo recentemente, con la Direttiva comunitaria 3002/51/CE, emanata con l'obiettivo di avvicinare la disciplina contabile dei Paesi europei alle disposizioni degli IAS/IFRS, si è prevista la possibilità di superare tale vincolo. La rivalutazione – analogamente a quanto previsto dai principi contabili internazionali – deve essere imputata ad una specifica riserva di

¹⁵⁶ OIC 9, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 16.

¹⁵⁷ Costo di acquisto o di produzione.

¹⁵⁸ Camisasca G. M., *Aspetti civilistici, contabili e fiscali dell'avviamento*, in "Pratica Contabile" n. 5/2004, p. 5.

patrimonio netto, alla voce A.III “Riserve di rivalutazione”¹⁵⁹. Si tratta di una riserva indisponibile che, se utilizzata per la copertura di perdite d’esercizio deve essere prontamente reintegrata¹⁶⁰. Fino ad oggi le rivalutazioni di immobilizzazioni sono consentite nei seguenti casi:

- Rivalutazioni previste da leggi speciali;
- Rivalutazioni ai sensi della deroga di carattere generale.

Nel primo caso, l’OIC 24 prevede espressamente che è possibile derogare al criterio generale di valutazione al costo storico se previsto da leggi speciali, come ad esempio le leggi di rivalutazione monetaria. In tal caso sarà la legge stessa a giustificare la rivalutazione, prevedendone i criteri di applicazione e i limiti¹⁶¹. In ogni caso il valore contabile rettificato dell’immobilizzazione immateriale non potrà eccedere il suo valore recuperabile. Anche negli esercizi successivi, qualora il valore rivalutato risultasse superiore al valore recuperabile sarebbe necessario optare per una svalutazione che ne riporti il valore al di sotto di tale limite.

Infine è opportuno precisare che eventuali rivalutazioni di immobilizzazioni immateriali, così come di immobilizzazioni materiali, non giustificano di per sé la modifica della vita utile residua stimata o del piano di ammortamento. Tali elementi infatti prescindono dal valore economico del bene e non sono influenzati da tali variazioni.

¹⁵⁹ A differenza del ripristino di valore conseguente al venir meno della precedente svalutazione, che viene invece imputato a conto economico (Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 100).

¹⁶⁰ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 100.

¹⁶¹ *Ibidem*, p. 99.

CAPITOLO III. Il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali nel bilancio IAS/IFRS

Introduzione

Negli ultimi anni gli intangible assets sono stati oggetto di crescente attenzione da parte degli standard setter internazionali. Dato l'elevato valore strategico che queste risorse hanno acquisito, è stato elaborato un corpus normativo per garantirne un'adeguata rappresentazione in bilancio.

Nel 1998 lo IASC (“International Accounting Standard Committee”) – poi diventato IASB (International Accounting Standard Board) – ha emanato lo IAS 38 “*Intangible assets*” per definire “*i criteri di contabilizzazione e l’informativa di bilancio relativi alle attività immateriali che non sono specificatamente trattate da altri Principi*”¹.

Nel 2001 il FASB statunitense (“Financial Accounting Standard Board”) ha emesso i Principi SFAS 141 Business combinations e SFAS 142 “*Goodwill and other Intangible assets*” per disciplinare il trattamento contabile delle risorse immateriali. Successivamente, nel 2002, lo IASB e il FASB hanno stipulato un accordo di convergenza (denominato “*Norwalk Agreement*”) con l’obiettivo di realizzare nel breve termine il progressivo superamento delle differenze tra i rispettivi standard internazionali.

Di conseguenza, lo IASB ha dato vita a due progetti finalizzati da un lato all’emanazione di un nuovo standard sulle operazioni societarie² e dall’altro alla revisione dello IAS 38 “*Intangible Assets*” e dello IAS 36 “*Impairment of Assets*”, in modo da armonizzarne i contenuti con gli SFAS 141 e 142 e migliorare la comparabilità dei bilanci a livello internazionale. Il nuovo principio IFRS 3 “*Business combinations*” (che sostituisce lo IAS

¹ IASB, IAS 38, par. 1.

² Il risultato di questo primo progetto ha portato all’elaborazione dell’Exposure Draft – ED 3 *Business combinations*, che ha portato, nel 2004, all’emanazione del nuovo principio contabile IFRS 3. Fonte: Chirieleison, C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 18-19.

22) e le nuove versioni dello IAS 36 e dello IAS 38 sono entrati in vigore il 31 marzo 2004.

Le modifiche più significative introdotte nel 2004 sono le seguenti:

- a) L'inserimento di requisiti minimi per l'iscrizione di una risorsa tra gli intangible assets (in particolare, sono state specificate le condizioni di identificabilità delle attività immateriali);
- b) Un esame più approfondito delle spese capitalizzabili;
- c) La previsione di una serie di presunzioni relative per verificare la sussistenza dei criteri per l'iscrizione iniziale di un'attività immateriale;
- d) Il riconoscimento dell'esistenza degli intangibles a vita utile indefinita, il cui trattamento contabile differisce rispetto a quello previsto per gli intangibles a vita utile definita;
- e) Una più ampia applicabilità del revaluation model e, quindi, del criterio di valutazione al fair value come alternativa al costo storico;
- f) la revisione delle modalità di rendicontazione contabile delle operazioni di business combination, ampliando in particolare le tipologie di attività oggetto di separata ricognizione, per fare in modo che non vengano incluse nell'avviamento risorse troppo eterogenee per natura, rischio e capacità di generare flussi di cassa futuri³.

Lo IAS 38 rappresenta quindi il principio generale emanato dallo IASB al fine di stabilire le regole per la rilevazione e valutazione delle poste di bilancio relative agli asset intangibili non specificatamente trattati da altri principi contabili. L'ambito di applicazione dello IAS 38 viene quindi determinato indirettamente, dal momento che deve essere applicato a tutte le attività immateriali ad eccezione delle seguenti⁴:

- Le attività finanziarie, disciplinate dai Principi IAS 32, IAS 27, IAS 28, IAS 31, IAS 39;

³ Chirieleison, C, *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 18-20.

⁴ IASB, IAS 38, par. 2 e 3.

- Le attività relative all'esplorazione e valutazione di risorse minerarie (IFRS 6);
- I costi di sviluppo ed estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e simili;
- Le attività immateriali possedute per la vendita nel corso del normale svolgimento dell'attività (IAS 2 e IAS 11);
- Le attività derivanti da imposte anticipate (IAS 12);
- I contratti di leasing di attività immateriali (IAS 17, che a breve sarà sostituito dall'IFRS 16);
- Le attività immateriali derivanti da benefici per i dipendenti (IAS 19);
- L'avviamento acquisito nel corso di operazioni di business combination (IFRS 3);
- Le attività immateriali derivanti da diritti contrattuali rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 "Contratti assicurativi";
- Le attività immateriali non correnti classificate come attività possedute per la vendita (Held For Sale), disciplinate dall'IFRS 5;
- Le attività derivanti da contratti con i clienti, disciplinate ai sensi dell'IFRS 15.

Lo IAS 38 disciplina inoltre il trattamento contabile dei costi di natura pluriennale: spese di pubblicità, formazione, avvio dell'attività e ricerca e sviluppo⁵. Lo IAS 36 disciplina invece il trattamento contabile di svalutazioni e ripristini di valore. Infine, il Principio IFRS 3 stabilisce le modalità di rendicontazione degli intangibles acquisiti nel corso di operazioni di business combination e, in particolare, dell'avviamento acquisito a titolo derivativo nel corso delle stesse.

⁵ IASB, IAS 38, par. 5.

3.1. La rilevazione contabile delle immobilizzazioni immateriali secondo i principi IAS/IFRS

3.1.1. La classificazione delle attività immateriali

Come già evidenziato in precedenza, il Framework contabile internazionale non definisce uno schema rigido dei prospetti di bilancio, ma si limita ad indicare il contenuto minimo delle varie voci. La voce relativa alle attività immateriali deve essere obbligatoriamente inserita all'attivo dello Stato Patrimoniale tra le attività non correnti, riportando nelle Note esplicative le informazioni relative alle categorie di beni che la compongono. Lo IAS 1, par. 71, stabilisce in via generale l'obbligo di esporre separatamente le voci più rilevanti dal punto di vista della dimensione, natura e funzione, ovvero le voci ed i relativi valori che risultano più significativi per la comprensione della posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda.

Lo IAS 38 individua nello specifico due classi di intangibles:

- intangibili generici, ovvero l'avviamento (goodwill);
- intangibili specifici.

A loro volta, gli intangibili specifici possono essere suddivisi in ulteriori classi di attività, a discrezione dell'impresa e nel rispetto delle sue specifiche caratteristiche ed esigenze. Il par. 119 dello IAS 38 precisa che *“una classe di attività immateriali è un gruppo di attività di natura e utilizzo simile per l'attività dell'entità”*. Le classi possono essere quindi scomposte per adattare il bilancio alle specifiche esigenze dell'impresa che redige il bilancio, avendo sempre a mente l'obiettivo di fornire una completa informazione agli stakeholder.

Esempi di classi attività immateriali sono le seguenti:

- a) marchi;
- b) testate giornalistiche e diritti di utilizzazione di titoli editoriali;
- c) software;
- d) licenze e diritti di franchising;

- e) diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi;
- f) ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi; e
- g) attività immateriali in via di sviluppo.

A differenza della classificazione prevista dal bilancio italiano, questa è da intendersi come meramente esemplificativa e non esaustiva⁶.

Infine, per quanto riguarda le immobilizzazioni in corso di realizzazione, alla luce delle restrittive condizioni previste per l'iscrivibilità in bilancio dei c.d. *internally generated assets* i costi sostenuti internamente per la realizzazione di attività immateriali non ancora completate alla chiusura del bilancio difficilmente possono essere capitalizzate. La regola generale prevede infatti che le spese sostenute per un elemento immateriale devono essere rilevate come costi di periodo nell'esercizio in cui sono sostenute, a meno che non siano parte del costo di un'attività immateriale che soddisfa le condizioni previste per la rilevazione in bilancio⁷.

Dal punto di vista dei benefici economici che le attività produrranno presumibilmente per l'impresa, il Framework IAS/IFRS distingue tra:

- 1) attività immateriali a vita utile definita; e
- 2) attività immateriali a vita utile indefinita.

Nei paragrafi successivi analizzeremo in modo dettagliato le diverse tipologie di attività immateriali previste dalla normativa contabile internazionale ed evidenzieremo le differenze più rilevanti rispetto al modello nazionale.

⁶ Chirieleison, C, *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 56.

⁷ *Ibidem*, p. 58.

3.1.2. L'iscrizione in bilancio delle attività immateriali

La rilevazione iniziale di un'attività immateriale, ovvero dei costi sostenuti per acquistare o generare internamente l'attività e successivamente per migliorarla, è subordinata alla dimostrazione che⁸:

- A. Sia soddisfatta la definizione di “attività immateriale”, prevista dai par. da 11 a 17 dello IAS 38; e
- B. Siano soddisfatte le condizioni previste per la rilevazione delle attività immateriali nell'attivo patrimoniale⁹, ovvero:
 - È probabile che l'attività immateriale genererà benefici economici futuri. In particolare, l'impresa deve valutare tale probabilità in modo ragionevole ed oggettivo sulla base delle informazioni disponibili al momento della rilevazione iniziale, dando un maggior peso alle informazioni esterne¹⁰; e
 - È possibile determinare in modo attendibile il costo dell'attività.

Lo IAS 38 definisce un'attività immateriale come “*un'attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica*”¹¹. Un asset può essere classificato come un'attività immateriale solo se rispetta congiuntamente le seguenti tre condizioni:

- a) L'attività immateriale deve essere autonomamente identificabile¹², cioè separabile dal resto dell'impresa. Il concetto di “separabilità” si riferisce alla possibilità per l'impresa di affittare, vendere, scambiare o distribuire i benefici economici futuri attribuibili all'attività. Per poter essere identificabile, tale attività deve:

⁸ IASB, IAS 38, par. 18.

⁹ IASB, IAS 38, par. 21.

¹⁰ IASB, IAS 38, par. 22 e 23.

¹¹ IAB, IAS 38, par. 5.

¹² Questa caratteristica è stata aggiunta in seguito alla revisione dello IAS 38 nel 2004, in quanto il Board ha concluso che la separabilità è la caratteristica fondamentale che distingue le attività immateriali dal goodwill. Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 501.

- Essere distinta dall'avviamento, essere separata dal complesso dall'impresa e dalle altre attività aziendali ed essere in grado di divenire oggetto di un autonomo negozio giuridico¹³; o
- Derivare da diritti contrattuali o da altri diritti legali, a loro volta trasferibili, separabili dall'impresa o da altri eventuali diritti e/o obbligazioni¹⁴.

Per soddisfare il requisito di identificabilità è sufficiente che una delle due condizioni sia rispettata. Ne deriva che tutte le attività immateriali non autonomamente identificabili non possono essere rilevate in bilancio tra gli intangible assets e dovranno quindi essere iscritte ad incremento del valore dell'avviamento, diventando visibili in bilancio solo in caso di operazioni straordinarie. L'avviamento comprende infatti sia il maggior valore che le risorse acquisiscono all'interno dell'impresa, sia il valore degli asset immateriali non autonomamente valutabili in bilancio¹⁵. Il requisito della separabilità contribuisce, peraltro, a ridurre il rischio di sovrapposizioni e duplicazioni tra asset intangibili e a migliorare la qualità dell'informativa di bilancio¹⁶.

- b) L'attività deve essere sottoposta al controllo dell'impresa¹⁷. L'impresa ha il controllo di un'attività se ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa e se può limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici. La capacità dell'entità di controllare i benefici economici futuri derivanti da un'attività immateriale trae origine, in genere, da diritti legali tutelabili in sede giudiziale, come ad esempio diritti di brevetto, diritti d'autore, accordi

¹³ IAS 38, par. 11; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op.cit., p. 40.

¹⁴ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 501.

¹⁵ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 41.

¹⁶ *Ibidem*, p. 40.

¹⁷ IAS 38, par. 13.

commerciali, etc. Tuttavia, la tutela giuridica è una condizione sufficiente ma non necessaria, se l'impresa può provare il controllo di fatto¹⁸;

- c) L'attività deve generare benefici economici futuri per l'impresa¹⁹. Questi ultimi possono includere proventi originati dalla vendita di prodotti e servizi, risparmi di costo e altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività all'interno dell'impresa.

Come si può notare, si tratta di requisiti analoghi a quelli previsti dalla normativa nazionale (OIC 24)²⁰. Se le attività immateriali non soddisfano congiuntamente le tre condizioni indicate la spesa sostenuta per l'acquisizione di tali risorse deve essere rilevata interamente a conto economico²¹.

Lo IAS 38 prevede una serie di presunzioni per semplificare la verifica della sussistenza dei criteri per l'iscrizione iniziale di un'attività immateriale. Per le attività immateriali acquisite separatamente o nell'ambito di operazioni di business combination si presume che il primo requisito, la probabilità di ottenere benefici economici futuri, sia sempre soddisfatto in quanto il prezzo pagato dall'impresa per acquisire l'attività, o il suo fair value in caso di aggregazione aziendale, implicano l'aspettativa dei futuri benefici economici. In caso contrario, l'impresa non avrebbe avuto motivo per effettuare l'acquisizione. In relazione al secondo requisito si stabilisce che nelle acquisizioni il costo sia normalmente misurabile in modo attendibile (soprattutto se il corrispettivo pagato è rappresentato da denaro o mezzi equivalenti) e si introduce la presunzione relativa che, nelle operazioni di business combination, il fair value delle attività immateriali a vita utile

¹⁸ In tal senso, ad esempio, non sono da considerare attività immateriali capitalizzabili i costi sostenuti per la formazione dei dipendenti, in quanto questi ultimi non rientrano tra le risorse "controllabili" da parte dell'impresa (IAS 38, par. 69). Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, op. cit., p. 501.

¹⁹ IASB, IAS 38, par. 17.

²⁰ Cap. II, pag. 61.

²¹ IAS 38, par. 10; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 43-44.

definita possa essere misurato con un'affidabilità tale da consentirne una contabilizzazione separata rispetto all'avviamento²².

Per le attività generate internamente invece è molto più complesso verificare il rispetto dei requisiti per la rilevazione in bilancio. Per tali risorse gli amministratori dovranno quindi valutare caso per caso se l'asset presenti o meno entrambi i requisiti. Data l'inevitabile maggior complessità, lo IAS 38 disciplina in modo più analitico le attività immateriali generate internamente, distinguendo la fase di ricerca e la fase di sviluppo. In particolare, il Principio mette in chiaro che “*sebbene i termini ricerca e sviluppo abbiano già una definizione, i termini fase di ricerca e fase di sviluppo nel contesto del presente Principio hanno un significato più ampio*”²³. L'ambito di applicazione di queste disposizioni non si limita quindi alle attività di ricerca e sviluppo *stricto sensu*, ma ricomprende tutti i costi sostenuti per la creazione interna di risorse immateriali.

I costi sostenuti dall'impresa nel corso delle due fasi subiscono un trattamento contabile differente. Lo IAS 38 consente – a determinate condizioni – solo l'iscrizione dei costi di sviluppo, mentre impone l'imputazione a conto economico delle spese di ricerca²⁴.

Viene invece espressamente vietata l'iscrizione delle seguenti attività immateriali tra gli intangibles, se generate internamente:

- Marchi;
- Testate giornalistiche;
- Diritti editoriali;
- Anagrafiche clienti;
- Altri elementi simili²⁵.

²² IAS 38, par. 25 e par. 35; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 48-49.

²³ IASB, IAS 38, par. 52.

²⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 49-50.

²⁵ IAS 38, par. 63.

Tali risorse immateriali infatti, se generate internamente, non possono essere distinte dall'avviamento auto-generato in quanto sono da considerarsi come costi sostenuti per lo sviluppo dell'azienda nel suo complesso²⁶.

Lo IAS 38 precisa poi quali costi non sono capitalizzabili e pertanto non devono essere inclusi nel valore contabile dell'attività immateriale²⁷:

- I costi relativi all'introduzione sul mercato di un nuovo prodotto o servizio (costi di pubblicità e attività promozionali);
- I costi sostenuti per l'eventuale trasferimento del business in un'altra sede oppure ad una diversa fascia di clientela (inclusi i costi di formazione del personale);
- Le spese generali e amministrative;
- I costi sostenuti durante l'utilizzo o il riposizionamento di un'attività immateriale (diversi da quelli relativi al suo miglioramento), inclusi i costi sostenuti mentre l'attività è in grado di funzionare ma non è ancora utilizzata dall'impresa e le eventuali perdite operative iniziali;
- Inoltre non devono essere inclusi nel costo di iscrizione i costi accessori di sviluppo di un'attività immateriale diversi da quelli sostenuti per garantirne il funzionamento²⁸.

Lo IAS 38 impone inoltre una regola di fondamentale importanza: le spese sostenute per un elemento immateriale inizialmente rilevate come costi di periodo non devono essere ad una data successiva rilevate come parte del costo di un'attività immateriale²⁹.

Per concludere, è bene sottolineare una differenza sostanziale rispetto alla normativa contabile italiana: come già detto riguardo i costi di sviluppo, dal momento in cui viene verificata la sussistenza dei requisiti previsti per l'iscrizione e la rilevazione in bilancio

²⁶ IAS 38, par. 64; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 50.

²⁷ IAS 38, par. 29 e 30.

²⁸ IAS 38, par. 31.

²⁹ IAS 38, par. 70.

delle attività immateriali tra gli intangible assets, i principi contabili internazionali stabiliscono l'obbligo – e non la mera facoltà – di iscrizione in bilancio, come invece avviene secondo le disposizioni normative che regolano la redazione del bilancio italiano. In tal modo si vuole ridurre la discrezionalità dei redattori del bilancio³⁰.

Infine, lo IAS 38 precisa che quando beni e attività acquisiti dall'impresa sono costituiti da più elementi di diversa natura, tra cui anche elementi immateriali, per effettuare correttamente la rilevazione contabile è necessario esprimere un giudizio critico per valutare quale sia l'elemento più significativo: se l'elemento “materiale” è la parte che qualifica l'asset, verranno applicate le disposizioni dello IAS 16; viceversa, se la parte immateriale è maggiormente significativa si applicherà lo IAS 38. Per esempio, alcune attività immateriali possono essere contenute in oggetti di consistenza fisica, quali per esempio un compact disc (nel caso di un software per computer), una documentazione legale (nel caso di una licenza o di un brevetto) o una pellicola. Un software per il controllo computerizzato di una macchina utensile che non può operare senza quello specifico software è una parte integrante dell'hardware cui è collegato, quindi è trattato come un elemento materiale ai sensi dello IAS 16. Lo stesso si applica per il sistema operativo di un computer. Quando il software non è parte integrante dell'hardware cui è collegato, il software viene trattato come un'attività immateriale³¹. Queste disposizioni rappresentano una diretta applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma e sono ugualmente previste anche dalla normativa contabile italiana.

Possiamo quindi comprendere come il criterio generale per l'iscrizione in bilancio di tutti i costi pluriennali e delle spese legate alle attività immateriali sia quello della rilevazione a conto economico,³² ad eccezione dei seguenti casi:

³⁰ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 50-51.

³¹ IAS 38, par. 4; Cfr: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007op. cit., p. 500-501; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 36-37.

³² IAS 38, par. 24.

- a) i costi sono parte dell'attività immateriale e soddisfano le condizioni per la capitalizzazione;
- b) i costi in questione sono sostenuti nell'ambito di un'aggregazione aziendale. In tal caso l'impresa può capitalizzare i costi (come nel caso sub a)) o, se i costi non presentano i requisiti previsti per la definizione di attività immateriali, verrà rilevato come avviamento nel rispetto dell'IFRS 3³³.

A differenza del modello nazionale, tuttavia, il costo non è l'unico criterio di valutazione ammissibile, dal momento che – in determinate circostanze – si può far riferimento al fair value del bene.

In particolare, lo IAS 38 distingue la configurazione di costo che il redattore del bilancio deve utilizzare sulla base della modalità con cui l'impresa acquisisce le attività immateriali. Si distingue infatti tra:

- a) Attività immateriali acquisite separatamente;
- b) Attività immateriali acquisite nell'ambito di operazioni di aggregazione aziendale;
- c) Attività immateriali generate internamente;
- d) Attività immateriali acquisite grazie a contributi pubblici;
- e) Attività immateriali acquisite attraverso operazioni di permuta³⁴.

Di seguito analizzeremo nel dettaglio le categorie sopra citate, ripercorrendo le disposizioni dello IAS 38.

³³ IAS 38, par. 68.

³⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 66-67.

3.1.3. Le attività immateriali acquisite separatamente

Come già detto in precedenza, in virtù di una presunzione relativa, per le attività acquisite separatamente da terzi a titolo oneroso sono sempre soddisfatte le condizioni per l'iscrizione in bilancio, in quanto il costo dell'attività può essere determinato in modo attendibile ed è sempre verificato il criterio della probabilità di generare futuri benefici economici (il prezzo corrisposto dall'impresa riflette le aspettative circa tale probabilità)³⁵.

Dunque, il valore da iscrivere in bilancio in sede di prima rilevazione è pari al prezzo d'acquisto, al netto di sconti commerciali, abbuoni e altre riduzioni, comprensivo di eventuali dazi ed imposte non rimborsabili (ad esempio l'IVA indetraibile). Tuttavia, se il pagamento viene effettuato per mezzo di strumenti non monetari, l'importo da iscrivere in bilancio è dato dal fair value dei corrispettivi ceduti per acquisire l'attività immateriale. Un esempio particolare è rappresentato dai pagamenti basati su azioni. In tale ipotesi si ritiene che il fair value del bene acquistato sia determinabile in maniera più attendibile rispetto al fair value dello strumento rappresentativo del patrimonio netto corrisposto, quindi il valore da iscrivere in bilancio è rappresentato dal fair value dell'attività immateriale³⁶.

Per la determinazione del valore contabile dell'attività devono essere sommati al corrispettivo pagato i costi diretti sostenuti per predisporre l'attività al funzionamento, ad esempio costi derivanti dai benefici ai dipendenti, onorari professionali, costi sostenuti per verificare il corretto funzionamento dell'attività (es: collaudo e test di funzionamento)³⁷. Lo IAS 38, a differenza dell'OIC 24, non distingue tra costi di natura

³⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007, op. cit., p. 507; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 67.

³⁶ Ovviamente tale valore non è soggetto a modifiche nel caso di eventuali variazioni successive del fair value dello strumento ceduto come corrispettivo. Fonte: Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 68.

³⁷ IAS 38, par. 28.

esterna e costi di natura interna, focalizzandosi solo sull'aspetto della diretta imputabilità di tali oneri accessori all'attività immateriale. Vanno quindi rilevati obbligatoriamente a conto economico i costi connessi ad operazioni secondarie, cioè non strettamente necessarie per portare l'attività in condizione di operare. Inoltre vanno imputati a conto economico anche i costi sostenuti in periodi in cui, pur essendo disponibile e pronta per l'uso, l'attività immateriale non viene impiegata, così come le perdite operative iniziali³⁸.

Gli oneri finanziari direttamente imputabili all'acquisizione di attività immateriali possono essere capitalizzati solo se relativi ai c.d. “*qualifying assets*”, ovvero gli asset che richiedono un rilevante periodo di tempo per essere disponibili all'uso, alle seguenti condizioni:

- a) Deve esserci una ragionevole probabilità per l'impresa di ottenere futuri benefici economici che siano attendibilmente quantificati;
- b) Possono essere capitalizzati solo i c.d. “*borrowing costs*” ovvero gli oneri finanziari direttamente imputabili alla risorsa acquisita³⁹;
- c) L'impresa deve applicare i principi contabili in modo uniforme a operazioni simili⁴⁰, perciò se si opta per l'allowed treatment, esso deve obbligatoriamente essere applicato a tutti i beni che rientrano nella definizione di qualifying asset.

È necessario comunque sottolineare che lo IASB sta procedendo nella direzione della progressiva eliminazione dei trattamenti contabili alternativi (c.d. *allowed treatments*), per cui nel futuro i principi contabili internazionali potrebbero escludere la possibilità di capitalizzare gli oneri finanziari diretti, nel pieno rispetto, peraltro, del principio di

³⁸ Ad esempio i costi sostenuti a causa della scarsa domanda di mercato del nuovo prodotto/servizio nel periodo successivo al lancio commerciale. Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, op. cit., p. 517.

³⁹ Lo IAS 23, par. 7 prevede infatti come criterio generale che gli oneri finanziari siano rilevati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti. Fonte: Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 70.

⁴⁰ IAS 8, par. 13.

competenza economica, cui il modello contabile internazionale attribuisce un maggior rilievo rispetto ai principi contabili nazionali⁴¹.

3.1.4. Le attività immateriali acquisite nel corso di operazioni di business combination

Nel caso particolare in cui un'attività immateriale sia acquisita nel corso di un'operazione di business combination, lo IAS 38, in conformità alle disposizioni dell'IFRS 3 "Aggregazioni aziendali", prevede che il costo da rilevare in bilancio sia rappresentato dal relativo fair value alla data dell'acquisizione⁴², a condizione che:

- a) l'attività rispetti i requisiti previsti per la definizione delle attività immateriali;
- b) sia identificabile separatamente dall'avviamento;
- c) il suo fair value sia determinabile in modo attendibile e realistico⁴³.

In tal modo, l'impresa dovrà rilevare separatamente tutte le attività e passività acquisite nel corso dell'operazione di business combination, incluse quelle che prima dell'acquisizione non erano capitalizzate in quanto generate internamente⁴⁴. Dal momento che per l'acquirente tutte le attività dell'impresa target sono acquisite a titolo oneroso, tutte le attività immateriali a vita utile definita o indefinita possono essere rilevate in bilancio, in quanto il fair value può essere verificato in modo attendibile⁴⁵. In tal modo,

⁴¹ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 70-71.

⁴² IAS 38, par. 33. La data dell'acquisizione è definita dall'IFRS 3 come la data in cui l'acquirente acquisisce il controllo dell'impresa target, inteso come effettivo potere di governare dal punto di vista operativo e finanziario l'impresa oggetto di acquisizione. Fonte: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, op. cit., p. 508.

⁴³ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 71.

⁴⁴ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 517.

⁴⁵ IAS 38, par. 35.

la voce “*Avviamento*” includerà solo l’eccedenza pagata rispetto al fair value dell’entità acquisita e ciò consentirà di garantire una maggiore chiarezza del bilancio.

Lo IAS 38 presume quindi che il fair value delle attività immateriali acquisite nel corso di operazioni di business combination sia attendibile (presunzione relativa). Ciò si verifica nel caso in cui esista un mercato attivo che possa fornire il prezzo corrente dell’attività (1° Livello della “*Fair value Hierarchy*”)⁴⁶.

Un mercato può definirsi attivo quando:

- a) gli elementi scambiati sono omogenei;
- b) vengono effettuate continue transazioni;
- c) i prezzi sono disponibili al pubblico⁴⁷.

Lo IAS 38 precisa tuttavia che generalmente non esiste un mercato attivo per le attività immateriali in quanto i contratti sono spesso negoziati ad hoc tra compratori e venditori individuali e le transazioni sono poco frequenti e non omogenee. In particolare, non è possibile trovare mercati attivi per marchi, diritti, brevetti ed altre attività simili perché ognuna di esse è unica nel suo genere. In questo caso, il fair value viene stimato sulla base delle informazioni disponibili relative ad operazioni recenti, tra controparti consapevoli e disponibili, aventi ad oggetto attività simili⁴⁸ (c.d. 2° livello della “*Fair value Hierarchy*”).

⁴⁶ IAS 38, par. 39.

⁴⁷ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 503.

⁴⁸ IAS 38, par. 40; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 74.

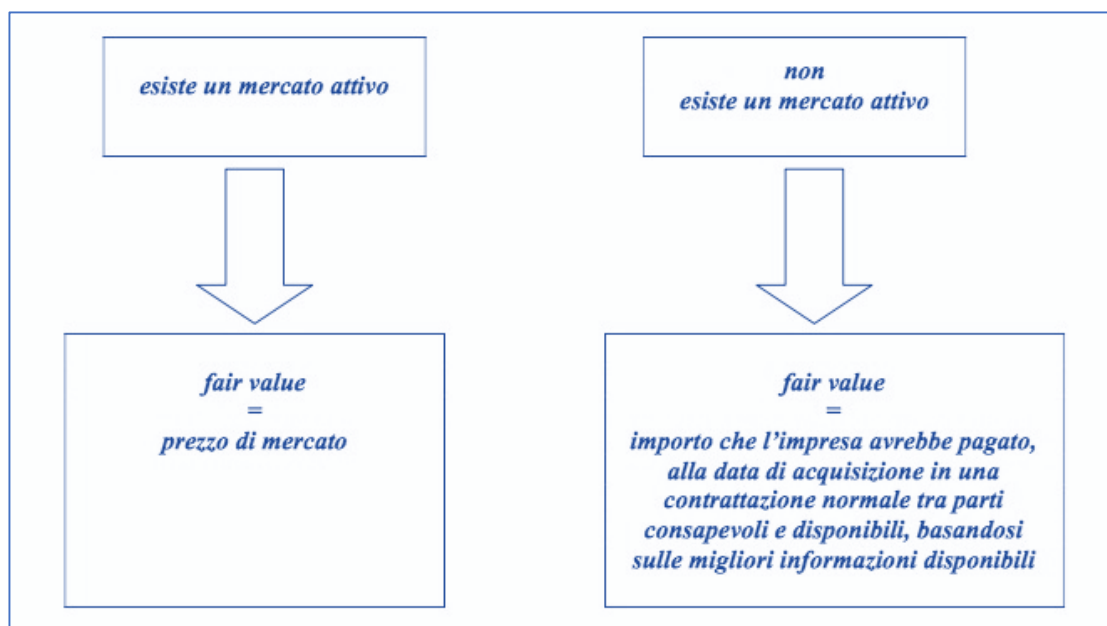


TABELLA 33 – LA DETERMINAZIONE DEL FAIR VALUE

Fonte: ODCEC Torino, Corso IFRS – International Reporting Standards, IAS 38, 2003, p. 10.

In alcuni casi le imprese possono utilizzare metodi di valutazione indiretti per la stima del fair value delle attività immateriali acquisite nell'ambito di operazioni di business combination. Queste tecniche possono essere utilizzate per la valutazione delle attività immateriali acquisite in un'acquisizione aziendale se riflettono le operazioni e le prassi correntemente utilizzate nel settore⁴⁹. Tali metodi possono essere, ad esempio, i seguenti:

- a) L'applicazione di multipli alle grandezze espressive della redditività dell'attività (es: ricavi, quote di mercato, utile operativo, ecc.) oppure il c.d. "royalty method";
- b) L'attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi dell'attività (DCF analysis);
- c) L'analisi dei costi non sostenuti dall'entità grazie al possesso dell'attività immateriale (c. d. "cost approach methods")⁵⁰.

L'utilizzo di metodi indiretti per la stima del fair value implica tuttavia una significativa incertezza valutativa, e risulta quindi difficoltosa anche la capacità di soggetti esterni

⁴⁹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007, PwC, 2007, p. 519.*

⁵⁰ IAS 38, par. 41.

all'impresa di verificare la correttezza delle ipotesi e della stima. È quindi necessario che il redattore del bilancio sia molto prudente ed obiettivo nell'utilizzo dei metodi in questione, soprattutto nella fase della definizione delle ipotesi, in modo che siano il più possibile neutrali e oggettive, e con essi i risultati delle stime⁵¹.

Nell'ipotesi in cui non sia possibile valutare in modo attendibile il fair value dell'attività immateriale, quest'ultima dovrà essere inclusa nel valore dell'avviamento. L'azienda deve specificare nelle Note al bilancio le attività intangibili che non sono iscritte separatamente dall'avviamento ed esporre i motivi per cui è stata effettuata questa scelta⁵².

L'IFRS 3 fornisce nella sezione "*Illustrative Examples*" una classificazione più dettagliata delle attività immateriali acquisibili nell'ambito delle operazioni di business combination, che suggerisce una suddivisione degli intangibili specifici in cinque classi. Per ogni classe sono poi indicate alcune voci esemplificative. L'IFRS 3 chiarisce che gli asset nella sezione non possono essere automaticamente classificati come attività immateriali, in quanto l'impresa deve sempre verificare **caso per caso** il rispetto delle condizioni previste per la classificazione e la rilevazione contabile degli intangible assets⁵³.

La classificazione esemplificativa proposta dal Principio è la seguente:

- Attività immateriali *marketing-related*:
 - Marchi, nomi commerciali, loghi, marchi collettivi;
 - Trattati distintivi dei prodotti (c.d. "Trade dress");
 - Testate giornalistiche;
 - Nomi di domini internet;
 - Non-competition agreements.

⁵¹ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 75.

⁵² Ibidem, p. 73.

⁵³ Ibidem, pp. 56-58.

- Attività immateriali *customer-related*:
 - Liste client;
 - Portafogli di ordini;
 - Contratti e relazioni con la clientela.

- Attività immateriali *artistic-related*:
 - Spettacoli teatrali;
 - Libri, giornali;
 - Musical, testi musicali, sigle pubblicitarie;
 - Immagini e fotografie;
 - Video e materiali audiovisivi, inclusi film, video musicali e programmi televisivi.

- Attività immateriali *contract-based*:
 - Licenze, royalties, contratti per la clientela;
 - Contratti di leasing;
 - Permessi di costruzione;
 - Contratti di franchising;
 - Diritti di trasmissione (tv, radio, etc.);
 - Contratti di servizio;
 - Contratti di lavoro;
 - Contratti di utenza.

- Attività immateriali *technology-based*:
 - Tecnologie brevettate e non;
 - Software;
 - Segreti industriali;
 - Database⁵⁴.

⁵⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit.

3.1.5. Le attività immateriali generate internamente

Per gli internally generated assets non sempre risulta semplice valutare se sussistono le condizioni per la capitalizzazione. Infatti, solo in rari casi queste attività immateriali soddisfano le condizioni di identificazione e rilevazione contabile.

Le spese sostenute dall'impresa per ottenere benefici economici futuri vengono definite dalla normativa contabile italiana come "oneri pluriennali capitalizzabili". I principi contabili internazionali vietano la capitalizzazione di tali costi in quanto non sono considerati equiparabili alle attività immateriali vere e proprie.

Sono quindi da rilevare a conto economico tra i costi di esercizio i seguenti costi:

- a) costi di ricerca;
- b) costi di impianto e di start-up sostenuti in sede di costituzione dell'impresa, di avvio di nuovi business o di lancio di nuovi prodotti (c.d. costi pre-operativi);
- c) costi di formazione del personale;
- d) spese pubblicitarie ed attività promozionali;
- e) costi di ampliamento, ricollocazione e riorganizzazione parziale o totale dell'impresa⁵⁵.

Relativamente ai costi di ricerca e sviluppo, i principi contabili internazionali distinguono il processo di realizzazione interna delle attività immateriali in due fasi: la fase di ricerca e la fase di sviluppo⁵⁶. Per valutare se un'attività può essere capitalizzata si deve quindi valutare a quale delle due fasi attiene il suo processo di formazione.

⁵⁵ IAS 38, par. 69.

⁵⁶ I principi contabili internazionali non distinguono l'attività nella classica tripartizione prevista dai principi contabili nazionali (ricerca di base, ricerca applicata e sviluppo), proponendo invece solo la generica distinzione tra costi di ricerca, non finalizzati a sviluppi pratici, e costi di sviluppo finalizzati alla produzione commerciale. Fonte: Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 77.

I costi di ricerca includono i costi sostenuti per effettuare indagini originali finalizzate all'acquisizione di nuove conoscenze o scoperte di natura tecnico-scientifica. Tali costi devono sempre essere rilevati a conto economico in quanto l'impresa non è in grado di dimostrare che l'attività produrrà benefici economici futuri⁵⁷. Come già detto nel Cap. II, la normativa contabile italiana, in ottemperanza a quanto previsto dai principi contabili internazionali, ha introdotto il divieto di capitalizzare i costi di ricerca con la riforma del bilancio d'esercizio (D. Lgs. 139/2015).

Lo IAS 38 fornisce i seguenti esempi di attività di ricerca:

- a) le attività finalizzate all'ottenimento di nuove conoscenze;
- b) l'indagine, valutazione e selezione delle applicazioni dei risultati della ricerca o di altre conoscenze;
- c) la ricerca di alternative per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi; e
- d) l'ideazione, progettazione, valutazione e selezione finale di alternative possibili per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati⁵⁸.

I costi di sviluppo rappresentano invece la traduzione dei risultati di una ricerca o di altre conoscenze in un programma, un disegno o un prototipo per la produzione di nuovi o rinnovati materiali, prodotti, processi o servizi, prima di iniziarne la produzione commerciale⁵⁹. Il motivo per cui, a differenza di quanto previsto per l'attività di ricerca, i costi di sviluppo devono essere **obbligatoriamente** iscritti in bilancio come attività immateriali risiede nel fatto che in questa fase l'impresa può generalmente dimostrare in modo attendibile la capacità di tali risorse di produrre benefici economici futuri.

⁵⁷ IAS 38, par. 55. Recentemente anche in Italia, in seguito all'introduzione del D. Lgs.139/2015, è stata eliminata la possibilità di capitalizzare i costi di ricerca (vedi par. 2.1.1 – Costi di ricerca e sviluppo).

⁵⁸ IAS 38, par. 56.

⁵⁹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 510.

Il passaggio dalla fase di ricerca alla fase di sviluppo è dunque una condizione necessaria, ma non sufficiente, per consentire la capitalizzazione dei relativi costi⁶⁰. Lo IAS 38 prevede criteri analoghi all'OIC 24 per definire quando sia possibile capitalizzare tali costi. In particolare, un'attività di sviluppo deve essere iscritta nell'attivo patrimoniale⁶¹ solo se l'impresa può dimostrare⁶²:

- a) la fattibilità tecnica del prodotto/processo/progetto, ovvero la comprovata capacità dell'impresa di completare l'attività immateriale e renderla idonea all'utilizzo interno del processo produttivo oppure alla vendita;
- b) l'intenzione (dimostrata da comportamenti concludenti) di completare l'attività immateriale per utilizzarla o venderla;
- c) la capacità dell'impresa di utilizzare o vendere in futuro l'attività immateriale;
- d) la fattibilità economica, comprovata da una valutazione delle modalità con cui l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri per l'impresa (ad esempio per mezzo di piani industriali);
- e) la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate per il completamento dello sviluppo e per la futura vendita o il futuro utilizzo dell'attività;
- f) la capacità di valutare in modo attendibile il costo attribuibile all'attività immateriale nel corso della fase di sviluppo, il che implica l'esistenza di un adeguato sistema di contabilità dei costi⁶³.

⁶⁰ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 79.

⁶¹ È bene evidenziare che secondo i principi contabili internazionali qualora le condizioni siano rispettate l'impresa ha l'obbligo di iscrivere in bilancio l'attività di sviluppo. In Italia invece la capitalizzazione dei costi di sviluppo è una mera facoltà a discrezione dell'impresa.

⁶² I punti sub. a), b), c) ed e) riguardano la concreta attuabilità tecnica, economica e finanziaria dell'investimento. I punti d) ed f) attengono invece al rispetto dei criteri generali previsti per la rilevazione di un'attività immateriale, cioè la capacità di generare benefici economici futuri e la possibilità di misurare attendibilmente il costo. Fonte: Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 80.

⁶³ IAS 38, par. 57; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 79-80.

Nel momento in cui viene verificato il rispetto delle condizioni sopra specificate, l'impresa deve obbligatoriamente cessare di imputare i costi di sviluppo a conto economico e iscriverli invece nello stato patrimoniale come un'attività immateriale. Resta fermo, tuttavia, il divieto di capitalizzare i costi di sviluppo precedentemente addebitati a conto economico.

Lo stesso principio n. 38 prevede invece che alcune attività (marchi, testate giornalistiche, diritti d'utilizzazione di titoli editoriali, anagrafiche clienti, ecc.) non possono in alcun caso essere capitalizzati in quanto non è possibile distinguerli dall'avviamento interno. Di conseguenza i costi sostenuti internamente per queste attività vanno sempre imputati al conto economico nell'esercizio di competenza⁶⁴.

Il trattamento contabile previsto dallo IAS 38 per i costi di ricerca e sviluppo impone quindi alle imprese l'adozione di un sistema informativo adeguato a garantire la corretta allocazione dei costi e ad accertare se e in quale misura siano soddisfatte le condizioni previste per la capitalizzazione dei costi di sviluppo⁶⁵.

Lo IAS 38 fornisce i seguenti esempi di attività di sviluppo:

- a) la progettazione, costruzione e verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi;
- b) la progettazione di mezzi, prove, stampi e matrici concernenti una nuova tecnologia;
- c) la progettazione, costruzione e prova di alternative scelte per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati⁶⁶.

Il costo di un'attività immateriale generata internamente è rappresentato dalla somma delle spese sostenute dalla data in cui per la prima volta l'attività immateriale soddisfa i

⁶⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 89-90.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 80.

⁶⁶ IAS 38, par. 59.

criteri previsti per la rilevazione contabile. È in ogni caso vietata la capitalizzazione di costi precedentemente rilevati come spese a Conto economico⁶⁷.

Lo IAS 38 stabilisce che il costo di un'attività immateriale generata internamente non deve mai superare il valore recuperabile, dato dal maggiore tra il prezzo netto di vendita ed il valore d'uso. Questo principio generale è previsto anche dalla normativa contabile italiana.

Inoltre, secondo quanto previsto dai principi contabili internazionali, fanno parte del costo delle attività immateriali generate internamente i costi direttamente imputabili alla creazione o produzione delle stesse, nonché quelli sostenuti per renderle idonee all'utilizzo previsto.

I costi direttamente imputabili sono i seguenti:

- a) i costi sostenuti per materiali e servizi utilizzati nella generazione dell'attività immateriale;
- b) i costi relativi al personale impegnato nell'attività (es: salari, stipendi, ecc...);
- c) le imposte per la registrazione di diritti legali;
- d) l'ammortamento dei brevetti e delle licenze utilizzati per generare l'attività immateriale;
- e) eventuali oneri finanziari nel rispetto delle condizioni previste dallo IAS 23, già esposte esaminando le attività immateriali acquisite separatamente⁶⁸.

Invece non possono mai essere incluse nel valore di un'attività immateriale generata internamente i seguenti costi:

- a) spese di vendita, amministrative e generali non direttamente attribuibili all'attività;
- b) costi derivanti da inefficienze;
- c) i costi operativi iniziali;

⁶⁷ IAS 38, par. 65.

⁶⁸ IAS 38, par. 66.

d) i costi sostenuti per l'addestramento e la formazione del personale⁶⁹.

Le spese incrementative sostenute per le attività immateriali devono essere imputate a Conto economico nell'esercizio in cui sono sostenute, a meno che non siano parte del costo di un'attività immateriale che rispetta i criteri previsti per la capitalizzazione o che siano sostenute nell'ambito di un'operazione di business combination e non siano autonomamente identificabili, nel qual caso andranno ad essere rilevate ad incremento dell'avviamento⁷⁰.

Più in particolare, lo IAS 38 prevede le seguenti condizioni affinché le spese incrementative siano iscritte in bilancio ad incremento del valore contabile di un'attività immateriale:

- è probabile che il costo sostenuto consenta all'attività di generare in futuro maggiori benefici rispetto a quelli attesi economici;
- il costo deve essere ragionevolmente quantificabile ed attribuibile ad una precisa attività⁷¹.

L'aggiunta di una spesa successiva al costo di un'attività immateriale è, quindi, un'operazione complessa e difficilmente realizzabile, in quanto spesso non è possibile determinare attendibilmente la probabilità che la spesa successiva migliori o solamente conservi i benefici economici per l'impresa. Inoltre risulta complesso attribuire tali spese direttamente ad una singola attività immateriale anziché all'attività aziendale nel suo complesso.

Per comprendere a fondo la logica dei principi contabili internazionali nel valutare la possibilità di capitalizzare le spese incrementative si può fare riferimento all'interpretazione SIC-6 "*Costi per la modifica del software esistente*". Il documento stabilisce che i costi sostenuti al fine di ristabilire o conservare i benefici economici futuri che un'impresa può attendersi dal normale livello di rendimento, originariamente

⁶⁹ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 82.

⁷⁰ IAS 38, par. 68.

⁷¹ IAS 38, par. 20.

valutato, dei software esistenti devono essere rilevati come un costo quando i lavori di ripristino o manutenzione sono eseguiti. Possono invece essere capitalizzati quei costi che probabilmente renderanno il software in grado di produrre benefici economici futuri specificatamente attribuibili **superiori** a quelli originariamente preventivati dall'impresa⁷².

3.1.6. Le attività immateriali acquisite grazie a contributi pubblici e tramite permuta

In questa sezione analizzeremo due particolari modalità di acquisizione delle attività immateriali, non contemplate dalla normativa contabile nazionale.

Solo per finalità di confronto è opportuno ricordare che i principi contabili nazionali – in ossequio al principio di prudenza – vietano l'iscrizione in bilancio delle attività immateriali acquisite a titolo gratuito, mentre tale divieto non è previsto per le immobilizzazioni materiali.

Lo IAS 38 – e lo IAS 16 per quanto riguarda le attività materiali – non disciplina in modo specifico le attività acquisite a titolo gratuito, ma prende in considerazione il trattamento contabile di attività immateriali acquisite con contributi pubblici e tramite operazioni di permuta.

In particolare, lo IAS 38 stabilisce che nel caso in cui un'attività immateriale venga acquisita senza il sostenimento dei relativi oneri o pagando solo un corrispettivo nominale, tramite un contributo pubblico, l'impresa può scegliere tra due diverse modalità di contabilizzazione dell'asset, come previsto dallo IAS 20 *“Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sull'assistenza pubblica”*⁷³:

⁷² ODCEC Torino, Corso IFRS – International Reporting Standards, IAS 38, 2003, p. 10.

⁷³ IAS 38, par. 44.

1. la prima alternativa è rappresentata dalla rilevazione iniziale dell'attività immateriale e del contributo pubblico al fair value. L'asset in questo caso verrà iscritto al suo fair value, mentre il contributo sarà trattato al pari di un ricavo anticipato ed imputato a Conto economico, concorrendo alla formazione del reddito per tutto il corso della vita utile del bene;
2. la seconda alternativa prevede invece la rilevazione iniziale dell'attività al costo nominale, al netto del contributo ricevuto e maggiorato di eventuali oneri direttamente attribuibili alla stessa, nel caso in cui siano sostenuti per predisporre l'attività all'uso previsto. L'eventuale valore residuo sarà soggetto alla normale procedura di ammortamento sistematico.

Condizione preliminare per l'iscrizione in bilancio dei contributi pubblici è la ragionevole certezza che essi saranno effettivamente ricevuti e che l'impresa rispetterà le condizioni previste per l'erogazione. Nel caso in cui successivamente alla rilevazione in bilancio il contributo debba essere restituito sarà necessario aggiornare il valore netto contabile dell'asset e rilevare tale cambiamento a conto economico nel rispetto delle disposizioni dello IAS 8 "*Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori*"⁷⁴.

Per quanto riguarda invece le attività acquisite tramite operazioni di permuta, parziale o totale, la disciplina contabile internazionale prevede lo stesso trattamento per le attività immateriali (IAS 38) e per le attività materiali (IAS 16).

In particolare, lo IAS 38 stabilisce che in questo caso le attività immateriali debbano essere valutate al **fair value**, rilevando allo stesso tempo lo storno dell'attività ceduta in cambio e l'eventuale plusvalenza o minusvalenza. Nel caso in cui non sia possibile stimare il fair value di entrambe le attività, il fair value dell'attività **ceduta** è il riferimento sia per il valore di iscrizione della nuova attività, sia per il calcolo dell'eventuale plus/minusvalenza. Il fair value è considerato attendibilmente valutabile se esistono

⁷⁴ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 83-84.

operazioni comparabili di mercato oppure che le stime e le relative probabilità siano comprese in un intervallo ristretto e possano essere ragionevolmente valutate⁷⁵.

Il principio contabile OIC n. 16⁷⁶ prevede la possibilità di utilizzare la stessa modalità alternativa di stima del valore delle attività, solo se l'operazione non ha sostanza commerciale⁷⁷ o se non è possibile stimare in modo attendibile il fair value delle due attività⁷⁸.

L'impresa deve, infine, indicare in nota integrativa le seguenti informazioni relative alle attività immateriali acquisite con contributo pubblico e rilevate al fair value:

- a) il fair value rilevato inizialmente;
- b) il valore contabile;
- c) il metodo utilizzato per la valutazione successiva (metodo del costo o metodo della rideterminazione del valore)⁷⁹.

⁷⁵ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 84-85.

⁷⁶ Applicabile per analogia anche alle immobilizzazioni immateriali.

⁷⁷ Un'operazione di permuta ha sostanza commerciale se si prevede che comporterà variazioni dei flussi finanziari dell'impresa, ovvero se la configurazione dei flussi finanziari dell'attività ricevuta differisce da quella dell'attività acquisita, in termini di tempo, rischio ed importo.

⁷⁸ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 84-85.

⁷⁹ IAS 38, par. 122, lettera c).

3.2. La valutazione successiva alla prima rilevazione degli intangible assets

Secondo lo IAS 38, il criterio generale per la rilevazione successiva alla prima iscrizione in bilancio degli intangibles a vita utile definita è l'iscrizione al costo al netto di ammortamenti e perdite durevoli di valore⁸⁰. Questa metodologia è denominata “*criterio del costo ammortizzato*”⁸¹. Secondo quanto previsto dallo IAS 38, par. 72, l'impresa può scegliere se applicare il modello del costo ammortizzato (*cost model*) o, in alternativa, il modello della rideterminazione del valore (*revaluation model*).

Se l'impresa opta per il modello del costo rivalutato, dopo la prima rilevazione l'attività immateriale dovrà essere iscritta in bilancio al **fair value** al netto di ammortamenti e perdite di valore. Questo metodo consente quindi di rivalutare l'attività al valore corrente. Lo IAS 38, par. 75, precisa inoltre che per applicare il metodo della rideterminazione del valore è necessario fare riferimento ad un mercato attivo⁸². Le rivalutazioni devono essere effettuate con sufficiente regolarità, in modo che il valore contabile non differisca in maniera rilevante dal fair value alla data di riferimento del bilancio. Il par. 79 dello IAS 38 precisa che la frequenza delle rivalutazioni dipende dalla volatilità dei fair value delle attività immateriali oggetto di rivalutazione: se i fair value differiscono in maniera rilevante dal valore contabile, si rende necessaria una ulteriore rivalutazione. Alcune attività immateriali possono subire movimentazioni significative e volatili nel fair value e perciò necessitano di rideterminazioni annuali. Rivalutazioni così frequenti non sono, invece, necessarie per le attività immateriali con variazioni di fair value non significative.

L'utilizzo di questo modello di valutazione esclude la possibilità di:

- a) effettuare una rivalutazione di attività immateriali non rilevate come attività; o

⁸⁰ IAS 38, par. 74.

⁸¹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 525.

⁸² Per quanto riguarda la determinazione del fair value si rimanda a quanto esposto nel par. 3.1.4, p. 123 e ss.

b) rilevare inizialmente le attività immateriali a importi diversi dal costo⁸³.

Infatti, come precisato dallo IAS 38, par. 77, il modello della rideterminazione del valore può essere applicato **solo** in sede di valutazione successiva di attività immateriali inizialmente contabilizzate al costo. Tuttavia, se solo parte del costo di un'attività immateriale è rilevata come attività poiché solo questa soddisfaceva i criteri previsti per la rilevazione fino a un certo momento del processo, il modello di rideterminazione del valore può essere applicato all'intera attività. Il modello della rideterminazione del valore può essere applicato anche alle attività immateriale ottenute per mezzo di un contributo pubblico e iscritte in bilancio ad un valore nominale⁸⁴.

Per esigenze di omogeneità delle valutazioni il par. 72 precisa che se un'attività immateriale è contabilizzata con il modello della rideterminazione del valore, **tutte** le altre attività nella stessa classe devono inoltre essere contabilizzate utilizzando lo stesso metodo, salvo l'assenza di un mercato attivo per tali attività. Nel caso in cui non esista un mercato attivo per un'attività immateriale, **in via eccezionale** è possibile iscrivere al costo ammortizzato, anche se l'impresa adotta il modello del costo rivalutato per la valutazione delle proprie attività immateriali⁸⁵.

Nel caso in cui invece il mercato attivo non esista più, ciò può essere indicativo di una eventuale perdita di valore dell'attività, perciò è necessario verificarne il valore secondo quanto previsto dallo IAS 36 "*Perdite durevoli di valore*"⁸⁶. Qualora si verifichi il caso inverso della sopravvenuta esistenza di un mercato attivo, prima inesistente, il revaluation model potrà essere applicato a partire dal momento in cui è possibile identificare tale mercato, dal quale desumere in modo attendibile in fair value dell'attività⁸⁷.

In sede di prima applicazione del metodo del costo rivalutato, l'impresa dovrà quindi:

⁸³ IAS 38, par. 76.

⁸⁴ IAS 38, par. 77.

⁸⁵ IAS 38, par. 81.

⁸⁶ IAS 38, par. 83.

⁸⁷ IAS 38, par. 84.

- a) rilevare l'incremento di valore all'interno del prospetto delle altre componenti di conto economico e, in contropartita, a patrimonio netto, alla voce "*Riserva da rivalutazione*"⁸⁸;
- b) rilevare la riduzione di valore a conto economico, come un costo d'esercizio⁸⁹.

Per le successive rivalutazioni dovranno invece essere effettuati i seguenti trattamenti contabili:

- a) un incremento successivo ad un decremento rilevato su una stessa attività deve essere rilevato come ricavo nel caso in cui storni il precedente decremento imputato a conto economico. L'eventuale differenza deve essere rilevata nella riserva di rivalutazione iscritta nel Patrimonio netto;
- b) un decremento successivo ad un incremento, precedentemente imputato alla riserva di rivalutazione, deve essere imputato a diminuzione di tale riserva o, in alternativa, al conto economico quando la riserva non è sufficientemente "capiante"⁹⁰.

L'ammontare complessivo della riserva di rivalutazione inclusa nel patrimonio netto può essere trasferito direttamente alla voce utili portati a nuovo quando l'eccedenza viene realizzata, ovvero quando l'attività viene dismessa o ceduta⁹¹.

Tuttavia, lo IAS 38 precisa che parte dell'eccedenza può essere realizzata anche a seguito dell'utilizzo dell'attività da parte dell'impresa. In questo caso il surplus di valore iscritto nella riserva di rivalutazione realizzato è rappresentato dalla differenza tra l'ammortamento basato sul valore rivalutato dell'attività e l'ammortamento che sarebbe

⁸⁸ IAS 38, par. 85.

⁸⁹ IAS 38, par. 86

⁹⁰ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 526.

⁹¹ Si tratta quindi di una riserva indisponibile.

stato rilevato se l'attività fosse stata valutata al costo. Il trasferimento dalla riserva di rivalutazione agli utili portati a nuovo non transita dal conto economico⁹².

Lo IAS 38 prevede infine che se le attività immateriali sono contabilizzate agli importi rideterminati, un'entità deve indicare quanto segue:

- a) per ciascuna classe di attività immateriali:
 - i. la data effettiva della rideterminazione del valore;
 - ii. il valore contabile delle attività immateriali rivalutate;
 - iii. il valore contabile che sarebbe stato rilevato se la classe rideterminata di attività immateriali fosse stata valutata dopo la rilevazione utilizzando il modello del costo
- b) l'ammontare dell'eccedenza di rivalutazione che fa riferimento alle attività immateriali all'inizio e alla fine dell'esercizio, indicando le variazioni avvenute nel corso dell'esercizio e qualsiasi limitazione relativa alla distribuzione degli utili agli azionisti.

La possibilità di effettuare la valutazione al fair value delle attività immateriali costituisce quindi la **principale differenza** tra modello italiano e modello IAS/IFRS nell'ambito del trattamento contabile di tali attività. La possibilità di fare riferimento al fair value era già contemplata dallo IAS 38 precedentemente alla sua revisione, effettuata nel 2004. In passato per, il criterio del costo era definito "*benchmark treatment*", mentre il criterio del fair value era considerato un "*allowed treatment*", dunque subordinato al primo per importanza. Lo IAS 38 revised invece ha **equiparato** le due modalità di valutazione, incoraggiando implicitamente l'utilizzo del metodo di valutazione al fair value⁹³. In ambito internazionale si è assistito, infatti, ad un crescente utilizzo della valutazione al fair value, in quanto si ritiene che possa arricchire il valore economico delle informazioni contabili a beneficio degli stakeholder⁹⁴.

⁹² IAS 38, par. 87.

⁹³ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 108-109.

⁹⁴ *Ibidem*, p. 177.

3.3. Il trattamento contabile delle attività immateriali a vita utile definita e indefinita

3.3.1 La vita utile degli intangible assets

Lo IAS 38 propone un'ulteriore classificazione delle attività immateriali sulla base della vita utile e, dunque, della prevedibile durata dei benefici economici futuri che tali attività genereranno per l'impresa. In sede di rendicontazione degli intangibles è quindi necessario distinguere tra attività immateriali a vita utile definita ed attività immateriali a vita utile indefinita.

Secondo la definizione fornita dallo IAS 38 la vita utile è:

- a) il periodo di tempo nel quale ci si attende che un'attività sia utilizzabile per un'entità; o
- b) la quantità di prodotti o unità simili che l'entità si aspetta di ottenere dall'utilizzo dell'attività.

La distinzione tra attività immateriali a vita utile definita ed indefinita rappresenta una delle principali novità introdotte dallo IAS 38 revised, emanato nel 2004, in quanto la versione precedente del principio si basava sulla presunzione relativa che qualsiasi attività intangibile avesse vita utile definita fino ad un massimo di venti anni. Lo stesso IAS 38 affermava infatti che *“la vita economica di un bene immateriale può essere molto lunga ma è sempre definita”*. La presunzione relativa poteva però essere superata dimostrando che nel caso specifico la vita utile era pari ad un preciso periodo di tempo superiore al limite di 20 anni. In tal caso, l'impresa doveva effettuare regolarmente un test d'impairment, almeno una volta l'anno, per verificare il valore recuperabile dell'attività ed accertare eventuali perdite di valore secondo quanto previsto dallo IAS 36. Le modifiche allo IAS 38, con la distinzione tra vita utile definita ed indefinita, sono state apportate per assicurare la convergenza rispetto agli US GAAP (FAS 141 e FAS 142)⁹⁵.

⁹⁵ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 110-111.

Nel caso in cui la vita utile sia definita è necessario determinare con esattezza la durata in termini di tempo (o, in alternativa, utilizzando indicatori di produttività). Si ha invece una vita utile indefinita se, analizzando le caratteristiche economiche dell'asset, non può essere previsto un **preciso limite temporale** oltre il quale l'attività cesserà presumibilmente di generare flussi finanziari netti positivi per l'impresa⁹⁶. Lo IAS 38 precisa che il termine "indefinita" non significa "infinita": ciò significa che non è concepibile un'attività immateriale la cui vita utile non si esaurisca mai.

Gli elementi da prendere in considerazione per valutare la vita utile degli intangibles sono principalmente i seguenti:

- a) l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'impresa e se l'attività possa eventualmente essere gestita efficacemente da un altro gruppo dirigente dell'impresa;
- b) i cicli di vita produttiva tipici dell'attività e le informazioni pubbliche sulle stime delle vite utili di attività simili;
- c) l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
- d) la stabilità del settore economico in cui l'attività opera e i cambiamenti di domanda nel mercato dei prodotti o servizi originati dall'attività;
- e) le azioni che si suppone i concorrenti effettivi o potenziali effettueranno;
- f) il livello delle spese di manutenzione necessarie per ottenere i benefici economici futuri attesi dall'attività e la capacità e l'intenzione dell'entità di raggiungere tale livello;
- g) il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali o simili all'utilizzo dell'attività;
- h) se la vita utile dell'attività dipenda dalla vita utile di altre attività dell'entità⁹⁷.

I paragrafi n. 91 e ss. dello IAS 38 definiscono alcuni principi di carattere generale da rispettare in sede di valutazione della vita utile degli intangible assets. In particolare, il combinato disposto dei par. 91 e del par. 93 stabilisce il divieto di ammettere una vita utile infinita o indeterminata, dal momento che quest'ultima riflette i fattori già elencati

⁹⁶ IAS 38, par. 88.

⁹⁷ IAS 38, par. 90.

e, in particolare, il livello di spese di manutenzione attese per mantenere l'attività al suo livello di rendimento stimato. L'incertezza nella determinazione della vita utile è quindi giustificabile, ma deve comportare una valutazione particolarmente prudentiale e, comunque, non deve condurre alla stima di una vita utile irrealisticamente troppo breve.

Un caso particolare è costituito dalle attività immateriali derivanti da diritti contrattuali, quali ad esempio i Key money agreement di cui si parlerà in modo approfondito in relazione alle aziende in analisi (capitolo IV, p. 156 e ss.). La vita utile di questa tipologia di intangible assets non deve eccedere la durata del contratto, ma può avere durata inferiore se il management prevede un utilizzo inferiore. Nel caso in cui il contratto o qualsiasi altro diritto siano rinnovabili, la vita utile può comprendere il periodo del rinnovo solo se:

- a) è evidente che i diritti contrattuali o legali saranno rinnovati;
- b) vi è evidenza che le condizioni per il rinnovo dei diritti legali saranno soddisfatte;
- c) il costo che l'impresa deve sostenere per il rinnovo non è significativo se comparato con i benefici economici attesi derivanti dal diritto⁹⁸.

Infine, lo IAS 38 stabilisce che la vita utile di un diritto riacquisito rilevato come attività immateriale in un'aggregazione aziendale è rappresentata dalla durata residua del contratto con cui tale diritto è stato concesso e non deve includere periodi di rinnovo⁹⁹.

L'impresa deve indicare nelle Note esplicative informazioni dettagliate relative a ciascuna classe di attività immateriali¹⁰⁰, facendo riferimento in particolare a:

⁹⁸ IAS 38, par. 94 e par. 96; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 506.

⁹⁹ IAS 38, par. 94.

¹⁰⁰ Come stabilito dallo IAS 38, par. 119, le classi di attività immateriali sono gruppi di attività immateriali di natura ed utilizzo simili per l'attività dell'impresa, ad esempio: a) marchi; b) diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno; c) software; d) licenze e diritti di franchising; e) diritti d'autore, brevetti e altri diritti industriali; f) ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi; g) attività immateriali in corso di sviluppo. A differenza del bilancio italiano, per il quale è prevista una rigida classificazione delle attività (si veda il cap. II), il bilancio IAS/IFRS non prevede uno schema prestabilito. Al contrario, lo IAS 38 fornisce esclusivamente una classificazione esemplificativa, lasciando al redattore del bilancio la possibilità di scomporre o aggregare liberamente le classi a seconda delle esigenze dell'impresa,

- a) la vita utile delle attività, definita o indefinita e, se definita, la durata della vita utile unitamente al tasso di ammortamento utilizzato;
- b) i metodi di ammortamento utilizzati per le attività immateriali a vita utile definita;
- c) il valore contabile lordo, gli ammortamenti e le perdite durevoli di valore accumulati all'inizio e alla fine dell'esercizio;
- d) la voce di conto economico in cui è incluso l'ammortamento delle attività immateriali;
- e) una riconciliazione del valore contabile all'inizio e alla fine dell'esercizio che mostri:
 - i. gli incrementi, indicando separatamente quelli derivanti da sviluppo interno, quelli acquisiti separatamente, e quelli acquisiti tramite aggregazioni aziendali;
 - ii. le attività classificate come possedute per la vendita o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita, in conformità all'IFRS 5 e altre dismissioni;
 - iii. gli incrementi o i decrementi registrati nel corso dell'esercizio derivanti da rideterminazioni del valore e dalle eventuali perdite per riduzione di valore rilevate o eliminate contabilmente nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo secondo quanto previsto dallo IAS 36;
 - iv. le perdite per riduzione di valore (qualora esistano) rilevate al conto economico nel corso dell'esercizio secondo quanto previsto dalle disposizioni dello IAS 36;
 - v. le perdite per riduzione di valore stornate al conto economico nel corso dell'esercizio (qualora esistano) secondo quanto previsto dalle disposizioni dello IAS 36;
 - vi. ogni ammortamento rilevato nel corso dell'esercizio;

avendo sempre presente il fine ultimo del bilancio, ovvero quello di fornire un'adeguata informazione di natura economico-finanziaria agli stakeholder.

- vii. le differenze nette di cambio derivanti dalla conversione del bilancio nella moneta di presentazione, e dalla conversione di una gestione estera nella moneta di presentazione dell'entità che redige il bilancio; e
- viii. le altre variazioni del valore contabile avvenute nel corso dell'esercizio¹⁰¹ e le perdite durevoli di valore accumulate da ciascuna attività¹⁰².

Relativamente alle attività immateriali a vita utile indefinita, l'impresa deve inoltre specificare i fattori che hanno assunto un ruolo significativo nello stabilire che le stesse attività hanno vita utile indefinita, con particolare riferimento a:

- a) l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'entità e se l'attività possa eventualmente essere gestita efficacemente da un altro gruppo dirigente dell'entità;
- b) i cicli di vita produttiva tipici dell'attività e le informazioni pubbliche sulle stime delle vite utili di attività simili che sono utilizzate in un modo simile;
- c) l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
- d) la stabilità del settore economico in cui l'attività opera e i cambiamenti di domanda nel mercato dei prodotti o servizi originati dall'attività;
- e) le azioni che si suppone i concorrenti effettivi o potenziali effettueranno;
- f) il livello delle spese di manutenzione necessarie per ottenere i benefici economici futuri attesi dall'attività e la capacità e l'intenzione dell'entità di raggiungere tale livello;
- g) il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali o simili all'utilizzo dell'attività, quali le date di conclusione dei rapporti di locazione connessi; e
- h) se la vita utile dell'attività dipenda dalla vita utile di altre attività dell'entità¹⁰³.

¹⁰¹ IAS 38, par. 118.

¹⁰² IAS 38, par. 120.

¹⁰³ IAS 38, par. 90; par. 122, lettera a).

3.3.2. Ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita

La classificazione delle attività immateriali in base alla vita utile è fondamentale in quanto, in base ad essa, le attività sono soggette a un diverso trattamento contabile. Le attività immateriali a vita utile definita sono soggette ad ammortamento sistematico per tutta la durata della vita utile stimata, invece le attività immateriali a vita utile indefinita non devono essere sottoposte ad ammortamento¹⁰⁴.

L'ammortamento di un'attività a vita utile definita deve iniziare quando l'attività è disponibile all'uso, ossia quando è nella posizione e nella condizione necessaria affinché sia in grado di operare nella maniera prevista dalla direzione aziendale. L'ammortamento cessa alla data più remota tra quella in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, e quella in cui l'attività viene eliminata contabilmente. Il metodo di ammortamento utilizzato deve riflettere le modalità con le quali si suppone che i benefici economici futuri del bene siano utilizzati dall'entità. Se tali modalità non possono essere determinate attendibilmente, deve essere utilizzato il metodo a **quote costanti**.

La quota di ammortamento di competenza di ciascun esercizio deve essere rilevata a conto economico¹⁰⁵. Tuttavia, alcune volte i benefici economici futuri contenuti in un'attività sono assorbiti nella produzione di altre attività. Per questo motivo, in questo caso la quota di ammortamento deve essere considerata come parte del costo delle altre attività e deve essere inclusa nel valore contabile delle stesse. Per esempio, l'ammortamento delle attività immateriali utilizzate in un processo produttivo è incluso nel valore contabile delle rimanenze¹⁰⁶.

Anche principi contabili internazionali prevedono la possibilità di utilizzare diversi metodi di ammortamento: il metodo a quote costanti, il metodo scalare decrescente e il metodo per unità prodotte. La scelta del metodo si basa sulla modalità attesa di consumo

¹⁰⁴ IAS 38, par. 107.

¹⁰⁵ IAS 38, par. 97.

¹⁰⁶ IAS 38, par. 99.

dei benefici economici futuri attesi generati da un bene ed è applicato uniformemente in ogni esercizio per tutta la durata della vita utile dell'attività immateriale, a meno che ci sia un cambiamento nella modalità attesa di consumo di tali benefici economici futuri¹⁰⁷. Nella scelta del metodo di ammortamento adeguato, l'identificazione del principale fattore limitante inerente all'attività immateriale potrebbe costituire il punto di partenza. Ad esempio, il contratto che stabilisce i diritti dell'entità in ordine all'utilizzo di un'attività immateriale può specificare l'utilizzo dell'attività immateriale da parte dell'entità in un numero prestabilito di tempo, di unità prodotte o di importo fisso totale dei ricavi da generare¹⁰⁸.

Il par. 98A dello IAS 38 introduce però una **presunzione relativa**: il metodo di ammortamento basato sui ricavi generati da un'attività che prevede l'utilizzo di un'attività immateriale è inadeguato fino a prova contraria. Questa disposizione è motivata dal fatto che i ricavi generati da un'attività che prevede l'utilizzo di un'attività immateriale rispecchiano, in genere, fattori non direttamente connessi al consumo dei benefici economici generati dall'attività immateriale, in quanto dipendono principalmente dai fattori e processi produttivi, dalle attività di vendita e da variazioni dei volumi e dei prezzi di vendita e infine da variazioni dell'inflazione, che non ha alcuna incidenza sul modo in cui un bene viene utilizzato.

Tale presunzione può essere superata solo in *circostanze limitate*¹⁰⁹:

- a) Nel caso in cui il contratto definisce i ricavi come principale fattore limitante per l'utilizzo dell'attività immateriale, i ricavi da generare possono costituire un adeguato criterio di ammortamento dell'attività immateriale, a condizione che il contratto precisi un importo fisso totale dei ricavi da generare sulla base del quale stabilire l'ammortamento¹¹⁰;

¹⁰⁷ IAS 38, par. 98.

¹⁰⁸ IAS 38, par. 98B.

¹⁰⁹ IAS 38, par. 98A.

¹¹⁰ IAS 38, par. 98C.

- b) quando si può dimostrare che i ricavi e il consumo dei benefici economici dell'attività immateriale sono fortemente correlati.

Il valore ammortizzabile da prendere in considerazione in sede di applicazione dell'ammortamento sistematico è esclusivamente il **costo effettivo** sostenuto dall'impresa. Tale valore è spesso corrispondente al costo complessivamente sostenuto dall'impresa per acquisire e rendere utilizzabile l'asset per i fini previsti dal management, tuttavia se è prevedibile che il bene immateriale potrà essere ceduto alla fine del suo periodo di utilizzo, il valore ammortizzabile sarà dato dal costo effettivo al netto del presumibile corrispettivo che deriverà dalla cessione al termine della vita utile. Quindi, detraendo dal costo effettivo (comprensivo di eventuali oneri accessori) il valore residuo dell'attività sarà possibile determinare il **valore ammortizzabile**¹¹¹. In generale, lo IAS 38 stabilisce che il valore residuo di un'attività immateriale a vita utile definita deve essere considerato sempre pari a **zero**, a meno che non sia determinabile un diverso valore (ad esempio nel caso in cui esista un impegno con terzi per la cessione dell'attività allo scadere della sua vita utile oppure qualora esista un mercato attivo di riferimento che si ritiene esisterà alla fine della vita utile dell'asset immateriale, al quale sia possibile far riferimento per il calcolo del valore residuo)¹¹².

Come già detto in precedenza, nel caso delle attività immateriali è molto difficile individuare dei mercati attivi, quindi generalmente sarà possibile dimostrare che l'attività ha un valore residuo positivo nel caso in cui l'impresa abbia preso un impegno contrattuale per la cessione dell'attività prima che sia esaurita al termine della sua vita utile. Come precisato dal par. 102 dello IAS 38, il calcolo del valore residuo si basa essenzialmente sulla stima del **corrispettivo** presumibilmente realizzabile dalla cessione di attività simili al prezzo corrente alla data di valutazione. La stima in oggetto va rivista periodicamente, almeno una volta l'anno alla chiusura dell'esercizio.

¹¹¹ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 503.

¹¹² IAS 38, par. 100; Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 115.

Anche il periodo e il metodo di ammortamento devono essere regolarmente riviste alla chiusura di ogni esercizio per assicurare che non siano intervenute variazioni della vita utile stimata dell'attività tali da richiedere una modifica del periodo di ammortamento preventivamente stabilito¹¹³.

Per garantire che l'informativa di bilancio contenga tutte le informazioni necessarie agli stakeholder in merito alle attività immateriali a vita utile indefinita, lo IAS 38 richiede infine che l'impresa inserisca in Nota integrativa una **dettagliata** descrizione delle più rilevanti attività di tale tipologia, con indicazione del rispettivo valore contabile e del periodo di ammortamento residuo¹¹⁴.

3.3.3. Impairment test e perdite di valore degli intangible asset

Per il trattamento delle perdite durevoli di valore degli intangibles, lo IAS 38 rimanda alle disposizioni di cui allo IAS 36 "Perdite durevoli di valore". Il par. 110 prevede infatti che *"per determinare se un'attività immateriale ha subito una riduzione di valore, l'entità applica lo IAS 36. Tale Principio spiega quando e come l'entità riesamina il valore contabile delle proprie attività, come determina il valore recuperabile di un'attività e quando rileva o storna una perdita per riduzione di valore"*.

Per quanto concerne la frequenza della stima, lo IAS 36 prevede che un'entità debba verificare se un'attività immateriale abbia subito una riduzione di valore **almeno**:

- a) annualmente a prescindere dall'esistenza di eventuali indicazioni di perdite durevoli di valore; e
- b) ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività immateriale possa avere subito una riduzione di valore¹¹⁵.

¹¹³ IAS 38, par. 104.

¹¹⁴ IAS 38, par. 122, lettera b).

¹¹⁵ IAS 38, par. 108.

Le attività a vita utile indefinita e l'avviamento derivante da business combination, nonché le attività immateriali non ancora disponibili per l'uso, devono invece essere soggette obbligatoriamente ad impairment test annuale, indipendentemente dal fatto che esistano o meno impairment indicators che segnalino la presenza di una probabile perdita di valore. In altre parole, nel caso in cui un'attività immateriale sia valutata come "a vita utile indefinita", cioè qualora in base ad un'analisi dei fattori rilevanti non sia possibile prevedere un limite al periodo in cui ci si attende che sarà in grado di produrre flussi di cassa positivi per l'impresa, l'impairment test è **obbligatorio**¹¹⁶.

La tabella seguente illustra le previsioni in merito all'esecuzione dell'impairment test sugli asset materiali ed immateriali dell'attivo patrimoniale.

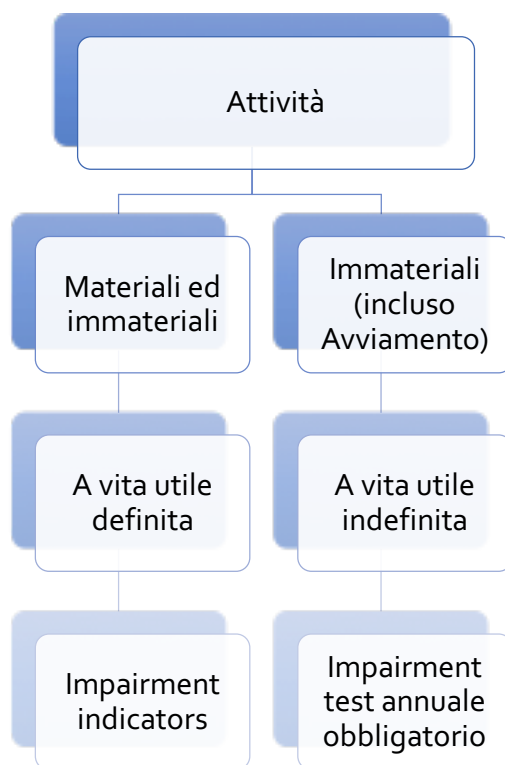


TABELLA 34 – IMPAIRMENT DELLE ATTIVITÀ ISCRITTE IN BILANCIO

¹¹⁶ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 539.

Lo IAS 36 stabilisce tuttavia delle possibili eccezioni:

- a) se l'attività non genera flussi di cassa positivi indipendenti, nel qual caso è la relativa CGU ad essere soggetta ad impairment test;
- b) se il più recente valore recuperabile è molto più alto del valore contabile;
- c) se, sulla base degli eventi intercorsi nell'esercizio rispetto a quando era stato calcolato il valore recuperabile più recente, è remota la possibilità che il valore recuperabile corrente sia inferiore a quello contabile¹¹⁷.

Lo IAS 38 stabilisce che la rideterminazione della vita utile di un'attività immateriale come definita piuttosto che indefinita indica di per sé che l'attività può aver subito una riduzione di valore. Di conseguenza, l'impresa dovrà verificare la presenza di eventuali riduzioni di valore confrontando il valore recuperabile dell'attività, determinato secondo quanto previsto dallo IAS 36, con il suo valore contabile, e rilevando eventuali eccedenze del valore contabile rispetto al valore recuperabile come una perdita per riduzione di valore¹¹⁸.

La finalità dello IAS 36 è quindi quella di fornire all'impresa una metodologia standard per la valutazione delle perdite di valore degli asset facenti parte del patrimonio aziendale e delle unità generatrici di flussi finanziari (CGU). Il Principio si fonda quindi essenzialmente sul concetto di **valore recuperabile**, definito come *“il maggiore tra il fair value di un'attività o di una CGU, al netto dei costi di vendita, ed il suo valore d'uso”*¹¹⁹. Un'attività ha subito una riduzione di valore quando il suo valore contabile supera il suo valore recuperabile¹²⁰. Nel caso in cui uno dei valori tra il fair value e il valore d'uso siano superiori al valore contabile, è superfluo stimare l'altro in quanto sicuramente l'attività non ha subito perdite durevoli di valore (IAS 38, par. 19). Invece, se uno dei due valori è

¹¹⁷ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 539.

¹¹⁸ IAS 38, par. 110.

¹¹⁹ IAS 36, par. 18.

¹²⁰ IAS 36, par. 8.

inferiore al valore contabile dell'attività o della CGU sarà necessario stimare l'altro per accertare l'eventuale presenza di una perdita durevole di valore¹²¹.

La stima del valore d'uso di un'attività comporta le seguenti operazioni:

- a) stimare i flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione finale; e
- b) applicare il tasso di attualizzazione appropriato¹²².

Affinché la stima dei flussi finanziari sia attendibile, l'impresa deve seguire le indicazioni fornite dal par. 33 dello IAS 36:

- a) Basare le proiezioni dei flussi finanziari su presupposti ragionevoli e dimostrabili in grado di rappresentare la migliore stima effettuabile da parte della direzione aziendale di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile dell'attività.
- b) Effettuare le proiezioni dei flussi finanziari sulla base del più recente budget approvato dalla direzione aziendale, escludendo eventuali flussi finanziari attesi derivanti da future ristrutturazioni, miglioramenti od ottimizzazioni dell'attività. Le proiezioni fondate su devono coprire un periodo massimo di cinque anni, a meno che un arco temporale superiore possa essere giustificato.
- c) Stimare le proiezioni dei flussi finanziari per un periodo più ampio rispetto a quello coperto dal budget utilizzando un tasso di crescita stabile o in diminuzione, a meno che un tasso crescente possa essere giustificato. Questo tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui l'entità opera, o del mercato nel

¹²¹ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 145.

¹²² IAS 36, par. 31. Il par. 55 dello IAS 36 stabilisce che deve essere utilizzato un tasso di attualizzazione al lordo di imposte che rifletta l'attuale valore temporale del denaro ed il valore corrente dei rischi specifici cui l'attività è esposta. Questo tasso è stimato attraverso il tasso implicito utilizzato per attività simili nelle contrattazioni correntemente presenti nel mercato oppure facendo riferimento al costo medio ponderato del capitale (WACC) di imprese quotate che possiedono attività (o portafogli di attività) simili all'attività oggetto di valutazione in termini di servizio e rischi (par. 56); Cfr.: Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 541.

quale il bene utilizzato è inserito, salvo che un tasso superiore possa essere giustificato.

Nella stima, l'impresa dovrà inoltre prendere in considerazione le possibili variazioni del valore o dei tempi di tali flussi finanziari attesi, il valore corrente del denaro (rappresentato dal tasso d'interesse risk-free corrente alla data di valutazione), e altri fattori che potrebbero influenzare il valore dei flussi¹²³.

Nel valutare se esiste l'indicazione di una riduzione di valore, l'impresa deve considerare diversi "impairment indicators", derivanti sia da fonti informative interne, sia da fonti informative esterne, dando comunque priorità a queste ultime¹²⁴.

Le fonti informative esterne sono principalmente le seguenti:

- a) diminuzioni rilevanti del valore di mercato di un'attività è diminuito nel corso dell'esercizio;
- b) variazioni significative, con effetto negativo per l'impresa, che si sono verificate durante l'esercizio o si verificheranno presumibilmente nel prossimo futuro all'interno del contesto tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'entità opera o nel mercato di riferimento;
- c) aumento significativo dei tassi di interesse di mercato o di altri tassi di rendimento degli investimenti nel corso dell'esercizio, con probabili effetti negativi sul tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso dell'attività e, di conseguenza, sul suo valore recuperabile;
- d) riduzione della capitalizzazione di mercato dell'impresa tale da renderla inferiore al valore contabile dell'attivo netto¹²⁵.

¹²³ IAS 36, par. 30; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 541.

¹²⁴ IAS 36, par. 12.

¹²⁵ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 539.

Le principali fonti informative esterne sono invece le seguenti:

- a) l'evidente obsolescenza o deterioramento fisico di un'attività;
- b) significativi cambiamenti avvenuti nel corso dell'esercizio o che si verificheranno presumibilmente nel prossimo futuro, con effetto negativo sull'impresa, nella misura in cui o nel modo in cui un'attività viene utilizzata o ci si attende sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono casi quali l'attività che diventa inutilizzata, piani di dismissione o di ristrutturazione del settore operativo al quale l'attività appartiene, piani di dismissione dell'attività prima della data precedentemente prevista, o il ristabilire la vita utile di un'attività come definita piuttosto che indefinita;
- c) indicazioni che lascino presumere che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto.

Lo IAS 36 precisa che questo elenco non è esaustivo: l'impresa potrà individuare altri segnali di perdite durevoli di valore¹²⁶.

Una volta accertato che il valore recuperabile dell'attività è inferiore al valore contabile sarà necessario rilevare immediatamente a conto economico, nel prospetto dell'utile/perdita d'esercizio, una perdita per riduzione di valore corrispondente alla differenza tra il valore contabile ed il valore recuperabile, in modo che l'attività sia iscritta in bilancio a quest'ultimo minor valore¹²⁷. Tuttavia, nel caso in cui l'impresa abbia utilizzato il modello del costo rivalutato per la valutazione dell'attività, la riduzione durevole di valore dovrà essere trattata come una diminuzione della precedente rivalutazione e, pertanto, dovrà essere rilevata nel prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo, a riduzione della riserva di rivalutazione, a meno che la

¹²⁶ IAS 36, par. 12; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 539.

¹²⁷ IAS 36, par. 59.

perdita per riduzione di valore non superi la riserva di rivalutazione precedentemente costituita per quella specifica attività¹²⁸.

Come si vedrà nel Capitolo IV, spesso può risultare difficoltoso individuare il valore recuperabile di singole attività immateriali. Per questo motivo, lo IAS 36 prevede in alternativa la possibilità di determinare il valore recuperabile della singola unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'attività immateriale appartiene, ovvero il più piccolo gruppo di attività, cui l'attività è riferibile, in grado di produrre flussi finanziari positivi indipendenti dal resto dell'impresa e, dunque, dalle altre CGU di cui essa è composta¹²⁹. In sostanza, l'individuazione delle CGU si basa sulla separata identificazione della più piccola unità economica indipendente, che contribuisce in maniera autonoma al conseguimento di benefici aziendali misurabili sotto forma di flussi finanziari in entrata, grazie all'utilizzo diretto delle attività che ne fanno parte¹³⁰. Concretamente, una CGU può essere rappresentata da un business, una divisione, da un singolo stabilimento produttivo o, come nel caso che verrà esaminato nella presente dissertazione, da un singolo punto vendita, in quanto per le società Tod's e Ferragamo i punti vendita a gestione diretta (DOS) rappresentano l'unità operativa minima in grado di generare flussi di cassa indipendenti.

Per calcolare il valore recuperabile di ciascuna CGU è necessario far riferimento alla situazione corrente dell'impresa, escludendo i flussi in entrata ed in uscita che si presume deriveranno da future ristrutturazioni aziendali, investimenti in capitale fisso, risparmi di costo. Il par. 69 dello IAS 36 dispone inoltre che per identificare se i flussi finanziari in entrata derivanti dalla CGU siano indipendenti l'impresa deve analizzare le modalità di organizzazione e gestione dell'impresa nel suo complesso¹³¹. Il management deve quindi

¹²⁸ IAS 36, par. 60; Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 542.

¹²⁹ IAS 36, par. 66; par. 68.

¹³⁰ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 543.

¹³¹ *Ibidem*, p. 544.

conoscere a fondo i processi e le attività aziendali per poter effettuare una valutazione attendibile.

Una volta stimati i flussi finanziari derivanti dalla CGU, è necessario determinare il tasso di attualizzazione appropriato per una stima attendibile del valore recuperabile. Esso, secondo quanto stabilito dallo IAS 36, par. 56, deve essere pari al rendimento di mercato che gli investitori richiederebbero su un investimento finanziario che generi flussi di cassa equivalenti per importo, tempistiche e livello di rischio, coerentemente con le modalità con cui sono stati definiti i flussi di cassa e, in particolare, non tenendo conto di rischi già implicitamente considerati per il calcolo degli stessi. Secondo lo IAS 36, è preferibile fare ricorso a tassi di mercato oppure al costo medio ponderato del capitale di imprese quotate operanti in attività simili a quella considerata.

In mancanza di riferimenti, spesso le imprese utilizzano diverse configurazioni del tasso di attualizzazione, tra cui:

- a. il costo medio ponderato del capitale dell'impresa, determinato tramite l'utilizzo del CAPM;
- b. il tasso di finanziamento marginale dell'impresa;
- c. altri tassi di finanziamento desumibili dal mercato ed espressivi del costo del debito.

Applicando il tasso di attualizzazione prescelto, si ottiene quindi il valore d'uso della CGU, che può essere calcolato con la formula seguente:

$$W = \sum_{t=1}^n FC_t \cdot \frac{1}{(1+i)^t} + TV$$

in cui:

W= valore d'uso dell'attività o della CGU

FC_t = flusso di cassa netto del periodo t

TV= terminal value alla fine del periodo di valutazione, ottenuto applicando un tasso di crescita adeguato

$1/(1 + i)^t$ = fattore di attualizzazione¹³².

Una volta determinato il valore recuperabile della CGU, esso va confrontato con il valore contabile della stessa, dato dalla sommatoria del valore contabile di tutte le attività direttamente attribuibili ad essa. Generalmente non devono essere prese in considerazione le passività, a meno che il valore di presumibile realizzo della CGU non sia direttamente influenzato dall'esistenza di una specifica passività¹³³.

Il par. 104 dello IAS 36 stabilisce che le perdite durevoli di valore sulle CGU debbano essere imputate a riduzione del valore contabile delle singole attività che ne fanno parte, nel seguente ordine:

- a) prima a riduzione dell'avviamento allocato alla CGU;
- b) successivamente a riduzione del valore contabile degli asset, proporzionalmente al valore di ciascuna attività¹³⁴.

Tali riduzioni devono essere trattate ugualmente alle perdite di valore rilevate sulle singole attività, come illustrato nella pagina precedente.

In ogni caso, il valore delle attività non deve essere ridotto al di sotto del maggior valore tra: a) il fair value al netto dei costi di dismissione; b) il valore d'uso; c) zero¹³⁵.

¹³² Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 144.

¹³³ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, p. 544.

¹³⁴ IAS 36, par. 104.

¹³⁵ IAS 36, par. 105.

3.4. Il ripristino di valore degli intangible asset

Anche in ambito internazionale è previsto, come nei principi contabili italiani, che negli esercizi successivi delle ragioni che hanno determinato una svalutazione delle attività a seguito di impairment test, questa non può essere mantenuta in bilancio ed è necessario procedere ad un ripristino di valore. In particolare, il ripristino di valore si rende necessario nel caso in cui il valore recuperabile di un'attività o di un'unità generatrice di flussi di cassa sia superiore al suo valore contabile.

Le finalità del ripristino di valore sono le seguenti:

1. garantire che il valore contabile rispecchi l'effettiva utilità attesa del bene negli esercizi futuri;
2. evitare che una quota di ammortamento sottostimata determini una sopravvalutazione del risultato economico dell'impresa¹³⁶. Il par. 121 dello IAS 36 prevede infatti la necessità di rideterminare la quota di ammortamento dell'attività il cui valore è stato ripristinato, per ripartire sistematicamente il valore effettivo (modificato) dell'attività lungo tutta la durata della sua vita utile residua.

Il “*recoverable amount*” dell'attività è dato dalla differenza tra il valore netto contabile ed il valore recuperabile dell'attività. Lo IAS 36 stabilisce che è consentito il ripristino di valore di tutte le attività o CGU precedentemente sottoposte ad impairment, con l'unica eccezione dell'avviamento. Un simile divieto, previsto anche dal principio contabile italiano n. 24, è giustificato dal fatto che si rischierebbe di consentire l'iscrizione in bilancio dell'avviamento auto-generato che, come noto, non può essere capitalizzato tra le attività dello Stato Patrimoniale¹³⁷.

La disciplina del ripristino di valore è analoga per attività materiali e immateriali. Lo IAS 36 prevede che alla chiusura dell'esercizio l'impresa, oltre a verificare l'eventuale presenza di indicatori sintomatici di perdite durevoli di valore, deve anche valutare se vi

¹³⁶ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 152.

¹³⁷ Ibidem, p. 153.

siano indicatori che le perdite rilevate in precedenza possano non esistere più o essere variate nel corso del tempo¹³⁸.

Il par. 111 dello IAS 36 prevede che nel valutare la necessità di eventuali ripristini di valore delle attività materiali successivamente svalutate, ad esclusione dell'avviamento, l'impresa debba prendere in considerazione gli stessi impairment indicators previsti per definire quando è necessario effettuare una svalutazione per perdite durevoli di valore.

Nel caso in cui l'impresa rilevi l'esistenza di uno o più impairment indicators, si rende opportuna la verifica della vita utile residua, del metodo d'ammortamento e del valore residuo, anche nel caso in cui non venga effettuato alcun ripristino di valore. Una perdita durevole di valore, infatti, può essere rettificata, rilevando un ripristino di valore, solo se è intervenuto un cambiamento nelle stime alla base del calcolo del valore recuperabile e se il ripristino riflette un potenziale incremento dei benefici economici attesi dall'attività¹³⁹.

L'impresa dovrà quindi indicare nelle Note esplicative dettagliate informazioni relativamente a:

- eventuali cambiamenti intervenuti nel metodo di calcolo del valore recuperabile dell'attività;
- eventuali variazioni nella stima dei flussi finanziari attesi;
- le variazioni eventualmente subite dal fair value dell'attività al netto dei costi di vendita.

Possiamo dunque affermare che lo IAS 36 ammette i ripristini di valore delle attività in quando "reiscrizione" di valori precedentemente eliminati¹⁴⁰. È bene precisare che il par. 117 dello IAS 36 stabilisce un limite massimo al ripristino di valore: il valore dell'attività non deve comunque in nessun caso eccedere il valore contabile originario (al netto di svalutazioni e ammortamenti).

¹³⁸ IAS 36, par. 110.

¹³⁹ Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., pp. 153-154.

¹⁴⁰ IAS 36, par. 115.

Da ultimo, è necessario trattare la disciplina relativa ai ripristini di valore delle Cash Generating Units. In tal caso, il ripristino di valore deve essere allocato alle singole attività che le compongono, ad eccezione dell'avviamento, proporzionalmente al rispettivo valore contabile¹⁴¹.

Anche in questo caso è previsto un limite massimo al ripristino di valore, rappresentato dal minor valore tra:

- a) il valore recuperabile dell'attività, se determinabile;
- b) il valore che l'attività avrebbe avuto originariamente se non avesse subito perdite di valore, al netto di ammortamenti¹⁴².

È quindi evidente che il trattamento contabile previsto dalla normativa internazionale per il ripristino del valore delle attività è del tutto simmetrico rispetto alle disposizioni previste per l'impairment test.

Anche riguardo la contabilizzazione del ripristino di valore possiamo notare una sostanziale simmetria: infatti, se in precedenza la perdita di valore era stata imputata a conto economico, allora allo stesso modo l'incremento di valore dovrà essere rilevato tra i ricavi nel prospetto dell'utile/perdita d'esercizio; se invece la perdita da impairment era stata imputata a riduzione della riserva di rivalutazione, il ripristino di valore andrà ad incrementare la riserva, senza avere alcun impatto sul reddito d'esercizio¹⁴³.

¹⁴¹ IAS 36, par. 122.

¹⁴² IAS 36, par. 123.

¹⁴³ IAS 36, par. 119 e 120.

3.5. Il trattamento contabile del goodwill

L'avviamento è una risorsa immateriale dell'impresa, che esprime la sua capacità di produrre reddito grazie ai propri vantaggi concorrenziali. Possiamo distinguere due diverse tipologie di avviamento:

- a) l'avviamento generato **internamente**, frutto della profittevole ed efficiente gestione aziendale, dell'ottimo sfruttamento delle risorse, delle capacità manageriali e organizzative. L'avviamento interno non può essere rilevato in bilancio in quanto non è "realizzato";
- b) l'avviamento **acquisito** nell'ambito delle operazioni di business combination è invece acquisito a titolo oneroso e può quindi essere iscritto in bilancio al verificarsi di alcune condizioni.

Secondo l'IFRS 3, l'avviamento è rappresentato dai futuri benefici economici derivanti da attività che non hanno una propria individuabilità all'interno del contesto aziendale e non possono quindi essere contabilizzati separatamente¹⁴⁴. Pur essendo un'attività immateriale a tutti gli effetti, lo IAS 38 prevede che se la contabilizzazione di specifiche tipologie di attività è disciplinata da Principi contabili diversi e più specifici, l'impresa debba applicare quei principi. Per l'avviamento acquisito nell'ambito di aggregazioni aziendali si rimanda quindi alle disposizioni dell'IFRS 3¹⁴⁵.

Questo principio definisce le aggregazioni aziendali come una operazione o altro evento in cui un acquirente acquisisce il controllo di una o più attività aziendali¹⁴⁶. Un'attività aziendale è costituita da fattori produttivi e processi in grado di creare produzione.

I tre elementi di un'attività aziendale sono così definiti:

¹⁴⁴ Giussani A., Nava P., Portalupi A., *Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1° marzo 2007*, PwC, 2007, pp. 506-507.

¹⁴⁵ IAS 38, par. 3, lettera f).

¹⁴⁶ IFRS 3, Appendice B, par. B5.

- a) *Fattori di produzione*: qualsiasi risorsa economica in grado di creare prodotti o servizi quando le vengono applicati uno o più processi. Si può trattare di attività non correnti (inclusi attività immateriali o diritti di utilizzo di attività non correnti), proprietà intellettuale e risorse umane;
- b) *Processo*: qualsiasi sistema, standard, protocollo, convenzione o regola che, se applicato ai fattori di produzione, sia in grado di creare prodotti/servizi. Tra gli esempi vi sono processi di gestione strategica, processi operativi e processi di gestione delle risorse. Generalmente questi processi sono documentati, ma il know-how del personale rientra nella definizione di processo;
- c) *Produzione*: il risultato di fattori produttivi e di processi che forniscono, o sono in grado di fornire, un profitto sotto forma di dividendi, di minori costi o di altri benefici economici diretti agli investitori o ad altri soci, membri o partecipanti¹⁴⁷.

Se l'attività acquisita nel corso di business combination non presenta le suddette caratteristiche e, quindi, non è a tutti gli effetti un'attività aziendale, l'impresa che redige il bilancio dovrà contabilizzare l'operazione come un'acquisizione di attività, come illustrato nel par. 3.1.3. del presente Capitolo. Una volta stabilito che l'operazione rientra nel campo di applicazione dell'IFRS 3, la rilevazione iniziale dell'avviamento nella capitalizzazione dell'eccedenza del costo di acquisizione rispetto al valore corrente delle attività nette. Inoltre, come già visto nel par. 3.1.3., in sede di iscrizione dell'avviamento lo IAS 38 prevede la possibilità di scorporare dallo stesso tutte le attività immateriali identificabili generate internamente all'impresa acquisita, le quali in seguito all'acquisizione acquistano rilevanza economica e possono essere oggetto di autonoma valutazione. Come noto, un'attività immateriale è identificabile se soddisfa il criterio di separabilità (*separability criteria*) o il criterio contrattuale (*legal criteria*)¹⁴⁸.

Per la contabilizzazione delle operazioni di business combination è stabilito l'utilizzo del metodo dell'acquisizione (*acquisition method*), che richiede:

¹⁴⁷ IFRS 3, Appendice B, par. B7.

¹⁴⁸ IFRS 3, Appendice B, par. B31.

- a) L'identificazione dell'acquirente;
- b) La definizione della data dell'acquisizione, ovvero la data in cui si realizza il passaggio del controllo;
- c) La rilevazione e valutazione di tutte le attività identificabili acquisite, delle passività assunte e delle eventuali partecipazioni di minoranza rilevate;
- d) La rilevazione e valutazione dell'avviamento¹⁴⁹.

In particolare, il par. 18 dell'IFRS 3 prevede che l'acquirente debba valutare le attività acquisite e le passività assunte ai rispettivi fair value alla data di acquisizione.

Il par. 32 disciplina invece nello specifico il trattamento contabile dell'avviamento acquisito nel corso dell'acquisizione, prevedendo che "L'acquirente alla data di acquisizione deve rilevare l'avviamento valutandolo come l'eccedenza di (a) su (b), prendendo in considerazione:

- a. la sommatoria di:
 - il corrispettivo trasferito, che in genere richiede il fair value alla data di acquisizione;
 - l'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita; e
 - in una aggregazione aziendale realizzata in più fasi, il fair value alla data di acquisizione delle interessenze nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente;
- b. il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività identificabili acquisite e delle passività assunte identificabili.

In base alle disposizioni contenute nell'Appendice B – Guida operativa – all'IFRS 3, l'impresa deve includere nell'avviamento i valori delle attività immateriali non identificabili autonomamente, come ad esempio l'esistenza di fattore lavoro organizzato, e gli elementi non classificabili come attività, come clienti o contratti potenziali.

¹⁴⁹ IFRS 3, par. 5.

CAPITOLO IV. Analisi comparativa delle modalità di rendicontazione e valutazione degli intangible asset nel bilancio consolidato delle società Ferragamo S.p.A. e TOD'S S.p.A.

Introduzione: la comparazione dei bilanci nel tempo e nello spazio

La comparazione nel tempo (c.d. *time series analysis*) si basa sull'osservazione dell'andamento di una serie storica di dati di bilancio. L'osservazione dell'evoluzione di determinati dati nel corso del tempo è volta ad individuare delle regolarità in modo da estrapolare ipotesi attendibili sull'evoluzione futura del fenomeno. A questo fine, è necessario evidenziare in particolare alcuni movimenti delle serie storiche:

- Il movimento tendenziale (trend) esprime l'andamento di lungo periodo del fenomeno osservato dovuto a cause che agiscono in modo sistematico su di esso (es: l'andamento delle vendite);
- Il movimento ciclico è rappresentato dalle oscillazioni periodiche rispetto al trend di lungo periodo;
- La stagionalità è un aspetto rilevante che si manifesta quando i dati della serie storica hanno cadenza infrannuale e subiscono regolarmente fluttuazioni periodiche che si ripetono annualmente;
- La componente irregolare esprime infine tutte le variazioni attribuibili a circostanze eccezionali¹.

L'orizzonte temporale di osservazione dipende dalla finalità dell'indagine, ma convenzionalmente varia tra i tre e i cinque esercizi².

La comparazione nello spazio (c.d. *cross sectional analysis*) prevede invece di analizzare le prestazioni di un'azienda attraverso il confronto tra i valori dei suoi indici di bilancio

¹ Giunta F., Pisani M., *L'analisi del bilancio*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, 2016, p. 258.

² Ibidem, p. 259.

e quelli di altre imprese, con il duplice obiettivo di fornire un'analisi strategica delle imprese e misurare il grado di efficienza operativa aziendale rispetto ai competitor.

La diagnosi strategica è finalizzata a:

- Determinare l'intensità della competizione nel settore;
- Individuare i fattori chiave della competizione;
- Comprendere gli obiettivi delle imprese confrontate;
- Definire il posizionamento strategico dell'impresa ed il relativo grado di vantaggio competitivo.

L'analisi dell'efficienza operativa mira invece ad individuare:

- Le differenze tra le imprese confrontate in termini di produttività
- I punti di forza e di debolezza dell'azienda rispetto ai concorrenti;
- La capacità potenziale dell'azienda di recuperare o mantenere il gap rispetto alla concorrenza³.

Il confronto tra singole imprese è uno strumento molto utile per comprendere le rispettive caratteristiche. Per renderlo più agevole è possibile utilizzare i bilanci in *common size*, ovvero bilanci nei quali le varie grandezze sono espresse in percentuale rispetto ad una grandezza opportunamente scelta. Per la conversione dei dati patrimoniali solitamente si fa riferimento al Capitale Investito Netto (CIN)⁴ o ai ricavi delle vendite; per il Conto Economico ed il Rendiconto finanziario si fa generalmente riferimento ai ricavi delle vendite. Inoltre, le variazioni risultano essere più significative se accompagnate dalla

³ Giunta F., Pisani M., *L'analisi del bilancio*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, 2016, pp. 272-273.

⁴ CIN = CCN + COIN (capitale investito operativo netto) + Investimenti finanziari (esclusa liquidità). Fonte: Giunta F., Pisani M., *L'analisi del bilancio*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, 2016, p. 320.

variazione percentuale annua di ogni voce e dal CAGR⁵ di tale voce calcolato su un congruo orizzonte temporale⁶.

Questo tipo di analisi presenta forti limiti, rappresentati non solo dalla diversa “qualità” dei bilanci oggetto di analisi, ma anche dall’oggettiva possibilità che gli stessi fenomeni gestionali siano stati rappresentati in bilancio utilizzando criterio di rappresentazione e/o valutazione differenti. È dunque necessaria una analisi dell’eterogeneità iniziale tra le imprese da confrontare⁷.

4.1. Presentazione delle aziende

I Gruppi Ferragamo e Tod’s operano in Italia nel settore dell’alta moda e realizzano la creazione, produzione e vendita di beni di lusso. Entrambi i gruppi sono attivi in diversi business con un certo grado di correlazione: calzature, pelletteria, abbigliamento, accessori, profumi e gioielli.

Si tratta di imprese leader nel core business delle calzature, molto simili dal punto di vista della struttura produttiva e distributiva. Per questo motivo si trovano costantemente a competere sul mercato italiano e nei mercati internazionali. Altro elementi di similitudine sono le partnership strategiche, spesso utilizzate per lo sviluppo di particolari linee di produzione in settori diversi dal core business (occhiali, accessori e profumi).

⁵ Si tratta della media geometrica (*Compounded Annual Growth Rate*), in grado di esprimere il tasso medio annuo di variazione. Si tratta quindi di un valore più significativo rispetto alla media aritmetica o ponderata, anche se mette a confronto soltanto il valore del primo e dell’ultimo anno del periodo osservato, senza tener conto delle variazioni intermedie. Inoltre è bene precisare che, se applicata a valori negativi, i risultati possono essere non significativi. Inoltre è necessario tenere in considerazione anche gli effetti dell’inflazione. (fonte: Giunta F., Pisani M., *L’analisi del bilancio*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, 2016, pp. 264-265).

⁶ Giunta F., Pisani M., *L’analisi del bilancio*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore, 2016, pp. 270-271.

⁷ Gigli S., Tieghi M., *Gli strumenti per le analisi del bilancio di esercizio*, Bologna, Il Mulino, 2009, p. 27.

La scelta di Ferragamo S.p.A. e Tod's S.p.A. per la realizzazione dell'analisi comparativa è quindi dovuta principalmente ai seguenti motivi:

- I due Gruppi sono leader di settore e rappresentano due brand storici nella fashion industry italiana;
- I brand Tod's e Ferragamo godono di fama mondiale;
- Entrambi i Gruppi hanno realizzato negli ultimi decenni un'eccezionale espansione a livello internazionale e possono vantare oggi una presenza diffusa in tutto il mondo grazie ad una rete di distribuzione diretta (retail) ed indiretta (wholesale);
- Operano storicamente nel core business delle calzature, ma entrambi hanno perseguito una strategia di differenziazione che ha portato all'ingresso in business, spesso grazie ad aziende specializzate che effettuano la produzione di particolari prodotti utilizzando il brand in licenza;
- Condividono un analogo orientamento strategico;
- Dal punto di vista contabile i due Gruppo hanno una simile composizione del patrimonio tangibile ed intangibile.

4.1.1. Il Gruppo Ferragamo S.p.A.

Il Gruppo Ferragamo è presente in 92 paesi nel mondo ed effettua l'attività di vendita dei prodotti prevalentemente attraverso:

- una rete di negozi monomarca direttamente gestiti (DOS) (c.d. canale *retail*);
- una rete di negozi e/o spazi personalizzati monomarca gestiti da terzi (TPOS) nonché una rete di distributori multimarca attentamente selezionati e altamente qualificati (c.d. canale *wholesale*)⁸.

Per quanto concerne la categoria merceologica profumi, per la quale si effettua la

⁸ Informazioni tratte dai bilanci consolidati 2012-2016, sezione "Il sistema distributivo".

creazione, lo sviluppo e la produzione (interamente esternalizzata) di articoli di profumeria con marchio Ferragamo e, su licenza, con marchio Ungaro, la commercializzazione è curata sia tramite la rete retail, sia tramite una rete di punti vendita multimarca del settore profumeria⁹. Tra le attività del Gruppo rientrano anche la concessione in licenza dell'utilizzo del marchio Ferragamo, la gestione immobiliare e, fino al 2012, la consulenza tecnica connessa alla joint venture paritetica con il gruppo Zegna¹⁰.

I principali elementi distintivi del Gruppo Ferragamo sono i seguenti¹¹:

- *Brand heritage*: il marchio Ferragamo è storico, è sinonimo di glamour ed eleganza, qualità artigianale e innovazione Made in Italy;
- *Global brand awareness*: il marchio è famoso a livello mondiale e il Gruppo vanta ormai una presenza diffusa nei mercati di tutto il mondo;
- L'elevata qualità dell'offerta;
- La presenza di una rete distributiva consolidata, estesa e diversificata.

⁹ Informazioni tratte dai bilanci consolidati 2012-2016, sezione "Attività del Gruppo".

¹⁰ Nel 2002 il Gruppo Ferragamo ed il Gruppo Ermenegildo Zegna hanno realizzato un accordo per la costituzione di una joint venture paritetica di durata decennale finalizzata allo sviluppo del marchio Zegna nei settori calzature e pelletteria. La società Zefer S.p.A., partecipata al 50% rispettivamente da Ermenegildo Zegna Holditalia S.p.A. e da Ferragamo Finanziaria S.p.A., si è avvalsa del know-how, del network produttivo e della logistica di Ferragamo per il rafforzamento del marchio Zegna a livello mondiale. (cfr.: Pambianco News, 2002). In data 15 aprile 2013 il Gruppo Ferragamo S.p.A. ha formalizzato la cessione delle 250.000 azioni della Zefer Spa, pari alla propria quota del 50% del capitale sociale, al Gruppo Zegna. Da questa data, la società Zeleco S.p.A. del Gruppo Zegna ha acquisito la piena titolarità delle azioni, con godimento dal 1° gennaio 2013. Il prezzo di cessione delle azioni è stato determinato in Euro 13.855.000 e pagato integralmente in data 15 aprile 2013 (cfr.: Ferragamo, Bilancio consolidato 2013, Variazioni nella struttura del Gruppo, p. 11; Fatti di rilievo avvenuti nel corso dell'esercizio, p. 23; vedi anche Corriere della Sera, 2013).

¹¹ Informazioni tratte dai bilanci consolidati 2012-2016, sezione "Fattori distintivi caratterizzanti il Gruppo".

4.1.2. Il Gruppo Tod's S.p.A.

Il Gruppo TOD'S S.p.A. opera nel settore del lusso tramite i propri marchi Tod's¹², Hogan¹³, Fay¹⁴ e Roger Vivier¹⁵ avvalendosi principalmente di tre canali distributivi: DOS (negozi a gestione diretta), punti vendita in franchising ed una serie di selezionati negozi indipendenti multimarca¹⁶.

Il focus strategico del Gruppo è incentrato sullo sviluppo della rete dei DOS e dei franchising, in considerazione del fatto che tali canali consentono un maggiore controllo della distribuzione e una più fedele trasmissione dell'immagine dei singoli marchi¹⁷.

Operando in un contesto internazionale, Tod's ha come mission aziendale la diffusione in tutto il mondo dei propri valori: creatività, artigianalità, tradizione, valorizzazione del Made in Italy.

¹² Cfr.: <https://www.todsgroup.com/it/brands/tods/>.

¹³ Cfr.: <https://www.todsgroup.com/it/brands/hogan/>.

¹⁴ Cfr.: <https://www.todsgroup.com/it/brands/fay/>.

¹⁵ Il Marchio Roger Vivier è stato acquistato nel 2015 per Euro 415 milioni, in seguito ad un accordo con la società Gousson controllata da Diego e Andrea della Valle. L'acquisizione è stata effettuata per garantire al Gruppo la definitiva titolarità del marchio, prima di allora mantenuto in licenza. Tod's ha ritenuto l'acquisizione fondamentale dal punto di vista strategico, in considerazione dell'elevata redditività delle vendite legate ai prodotti Roger Vivier. Nell'ambito dell'operazione, Roger Vivier France Sas, società controllata del Gruppo Tod's, ha acquisito il controllo, per Euro 20 milioni, di Roger Vivier Paris Sas, società controllata da Gousson che gestisce il flagship store di Parigi in Rue du Faubourg Saint-Honoré. Cfr.: (TOD'S S.p.A. ,Comunicato stampa del 22.11.2015; <https://www.todsgroup.com/it/brands/roger-vivier/> ; V. anche "Roger Vivier passa al Gruppo Tod's per 415 milioni: Della Valle punta sul lusso con un marchio in forte crescita", tratto da Il Sole 24 Ore del 23 novembre 2015.

¹⁶ Di recente, nel 2017, il Gruppo ha realizzato un'importante partnership con il colosso dell'e-commerce Mr. Porter, parte del gruppo Ynap nel quale rientra anche Yoox., per la vendita online di alcuni prodotti delle proprie collezioni e la realizzazione di una capsule collection Tod's X Mr. Porter. Inoltre Tod's sta puntando sul rilancio dei suoi prodotti "long seller": il celebre Gommino inventato negli anni 80. Tod's ha lanciato un servizio di personalizzazione noto come "My Gommino", disponibile online e in alcune boutique. Per maggiori informazioni vedi Giulia Crivelli, "Tod's scommette sul web e si allea con Mr. Porter", tratto da Il Sole 24 ore del 17 giugno 2017; "Le mille vite del "Gommino" Tod's", tratto da Il Sole 24 ore del 14 agosto 2017.

¹⁷ Tod's, Bilanci consolidati 2012-2016, sezione "La distribuzione".

La creazione di un prodotto di eccellenza dipende strettamente dal talento delle persone che realizzano le fasi produttive. Per questo motivo, Tod's realizza ogni anno progetti finalizzati ad accrescere il talento dei propri dipendenti, attraverso attività di formazione specifiche per le esigenze delle diverse figure professionali¹⁸.

L'organizzazione del Gruppo è basata su diversi livelli (spesso rappresentati da società sub-holding), ed è completata da una serie di società commerciali alle quali è interamente delegata la distribuzione retail attraverso i DOS (Directly Operated Stores). Ad alcune di queste società commerciali, localizzate in punti strategici dei mercati internazionali, sono assegnati importanti ruoli nei processi di distribuzione dei prodotti, di marketing & promotion e di public relations.

La strategia produttiva del Gruppo è fondata sul controllo completo dell'intera filiera produttiva, dalla creazione delle collezioni, alla produzione, fino alla distribuzione dei prodotti. La produzione delle calzature e della pelletteria è affidata agli stabilimenti interni di proprietà del Gruppo, con il parziale ricorso a laboratori esterni specializzati, dislocati in aree nelle quali è forte e radicata la tradizione artigianale. Per la produzione della linea di abbigliamento, il Gruppo utilizza esclusivamente selezionati laboratori esterni qualificati¹⁹.

La vendita dei prodotti è gestita tramite una rete di negozi altamente specializzati. Il Gruppo Tod's si avvale di tre canali di vendita: DOS (punti vendita a gestione diretta), punti vendita in franchising e negozi indipendenti multimarca (wholesale). Il focus strategico del Gruppo è incentrato sullo sviluppo della rete di DOS e franchising, poiché tali canali consentono un maggiore controllo sulla distribuzione e le politiche di marketing dei singoli marchi. Il canale wholesale riveste comunque particolare importanza, soprattutto nei contesti di mercato più incerti.

¹⁸ Cfr.: <https://www.todsgroup.com/it/sostenibilita/capitale-umano/>.

¹⁹ Tod's, Bilancio consolidato 2016, pp. 31-32.

4.2. Analisi della performance dei Gruppi

4.2.1. Ferragamo S.p.A. – performance del periodo 2012-2016

Ferragamo ha conseguito nel complesso buoni risultati nel corso del periodo 2012-2016. L'eccellenza qualitativa dell'offerta, che trova nel Made in Italy un caposaldo strategico, unita alla capillare rete distributiva che vede anche una forte presenza nei Paesi a più alto tasso di crescita nel settore del lusso (Cina e Sud-est asiatico), ha contribuito al raggiungimento di buoni risultati nonostante il periodo sia stato influenzato da uno scenario macroeconomico negativo e caratterizzato da un elevato grado di incertezza. In tale contesto, l'aumento dei ricavi è dovuto sia alla forza del brand, sia all'apertura di nuovi punti vendita. In Europa i risultati positivi sono dovuti soprattutto al positivo andamento delle vendite legate ai flussi turistici, sebbene penalizzati da tensioni sociopolitiche a livello internazionale e dal perdurare della difficile situazione economica. In particolare si evidenzia la situazione degli Stati europei che, a causa degli alti deficit di bilancio e degli elevati livelli dei debiti sovrani, hanno aumentato la pressione fiscale con conseguenze depressive sui consumi. Anche il mercato dei Paesi in via di sviluppo, in particolare le regioni dell'Asia, sono state interessate da rallentamenti del ciclo economico e da tensioni geopolitiche. Nonostante ciò, il mercato asiatico ed il mercato sudamericano si confermano come i mercati a più alto tasso di crescita dei ricavi per il Gruppo.

La tabella nella pagina seguente, elaborata utilizzando i dati dei bilanci consolidati dal 2012 al 2016, evidenzia l'evoluzione delle vendite per area geografica nel periodo di analisi.

(mln di Euro)	2012	Var. %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
Europa	€ 289	21,40%	€ 326	12,80%	€ 355	8,70%	€ 381	7,30%	€ 364	-4,30%
Nord America	€ 257	16,10%	€ 290	13,00%	€ 305	5,00%	€ 334	9,50%	€ 348	4,40%
Giappone	€ 134	5,00%	€ 116	-13,50%	€ 111	-4,00%	€ 127	14,20%	€ 127	-0,50%
Asia-Pacifico	€ 420	17,50%	€ 467	11,00%	€ 496	6,30%	€ 516	4,00%	€ 522	1,10%
Centro e Sud America	€ 52	26,90%	€ 59	12,50%	€ 65	10,10%	€ 72	12,00%	€ 77	6,10%
TOTALE	€ 1.152	16,90%	€ 1.258	9,10%	€ 1.332	5,90%	€ 1.430	7,40%	€ 1.438	0,60%

TABELLA 35- GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., ANALISI DEI RICAVI PER AREA GEOGRAFICA (ESERCIZI 2012-2016)

Come si può notare, l'Asia è la regione geografica in cui il Gruppo rileva la quota maggiore di fatturato nel corso del periodo 2012-2016. Altri importanti livelli di vendita sono realizzati in Europa e Nord America, mentre nella regione sudamericana si registra un alto tasso di crescita dei ricavi, sebbene la dimensione relativa della quota di mercato sia ancora ridotta. Il Giappone è un territorio in cui invece il brand Ferragamo riscontra difficoltà, sia per ragioni sociopolitiche che per squilibri nel mercato valutario. Tali difficoltà sono alla base di un andamento tendenzialmente negativo del fatturato, ad eccezione dell'esercizio 2015 durante il quale si è realizzato un incremento del 14,2%. L'anno 2016 è stato un anno complessivamente critico per il Gruppo Ferragamo, infatti è stato registrato un andamento negativo delle vendite pari allo 0,6% rispetto all'esercizio precedente.

È possibile inoltre analizzare l'andamento delle vendite anche per canale distributivo e categoria merceologica.

Il Gruppo Ferragamo utilizza due diversi canali distributivi, il canale diretto, c.d. retail, ed il canale indiretto, c.d. wholesale. Le vendite retail si riferiscono ai ricavi generati dalle vendite dei negozi a gestione diretta (DOS), mentre le vendite wholesale si rivolgono principalmente ad operatori al dettaglio e distributori.

La clientela wholesale è costituita principalmente da:

- franchisee, che garantiscono il presidio di mercati non ancora sufficientemente ampi o sviluppati da giustificare una presenza diretta al dettaglio quali ad esempio alcune aree della Repubblica Popolare Cinese;
- punti vendita aperti all'interno di aeroporti (travel retail/duty free);
- operatori specifici del settore profumeria;
- department store e dettaglianti specializzati di fascia alta, al fine di costituire un complemento nei Paesi in cui il Gruppo è presente con una propria catena di negozi diretti, in particolare negli Stati Uniti.

In generale, possiamo notare un incremento tendenzialmente decrescente delle vendite per entrambi i canali distributivi. Tale andamento non è del tutto negativo se si pensa che nonostante ciò il Gruppo realizza continui investimenti per il potenziamento della propria rete distributiva, focalizzandosi soprattutto sull'apertura di nuovi punti vendita a gestione diretta (DOS). Il canale wholesale è cresciuto anche grazie al buon andamento del segmento "travel retail", in particolare nel mercato europeo e nordamericano. Il risultato negativo nel 2016 (-2,1%) è dovuto, come spiegato nel bilancio consolidato del Gruppo, al decremento delle vendite nel mercato europeo, nordamericano ed asiatico, solo in parte compensato dalla buona performance realizzata nel Centro e Sud America.

Dalla tabella inserita nella pagina seguente, elaborata mettendo a confronto i dati contenuti nei bilanci consolidati di Ferragamo dal 2012 al 2016, si evince un andamento tendenzialmente positivo e stabile per entrambi i canali distributivi (Retail e Wholesale).

(mln di Euro)	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
Retail	€ 753	14,40%	€ 803	6,60%	€ 833	3,80%	€ 892	7,10%	€ 912	2,30%
Wholesale	€ 381	21,60%	€ 434	13,90%	€ 478	10,30%	€ 514	7,30%	€ 503	-2,10%
TOTALE	€ 1.134		€ 1.237		€ 1.311		€ 1.406		€ 1.415	

TABELLA 36 - GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., ANALISI DEI RICAVI PER CANALE DISTRIBUTIVO (PERIODO 2012-2016)

Dal punto di vista delle categorie di prodotto, come si evince dalla tabella riportata di seguito, tutte le categorie merceologiche, ad eccezione dell'abbigliamento e degli accessori, hanno riportato risultati positivi nel periodo 2012-2016. In particolare, molto positivi i risultati delle calzature e della pelletteria, che rappresentano il **core business** dell'impresa.

Positivi anche i risultati delle vendite di accessori (ad eccezione dell'esercizio 2014) e profumi, benché di impatto **marginale** sul risultato d'esercizio. Invece si segnala l'andamento tendenzialmente *negativo* dell'abbigliamento nel 2014 e nel 2016. L'andamento negativo delle licenze e prestazioni è da valutare separatamente, in quanto risulta essere legato alle partnership strategiche. Nel 2016 si evidenzia un andamento generalmente negativo in tutti i business, con un andamento complessivo al ribasso pari al -2,5%.

La tabella nella pagina seguente, elaborata sulla base dei dati presentati nei bilanci consolidati del periodo 2012-2016, mostra i risultati per categoria merceologica e le variazioni del fatturato tra i vari esercizi.

(mln di Euro)	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
Calzature	€ 506	19,70%	€ 544	7,50%	€ 568	4,50%	€ 601	5,70%	€ 611	1,70%
Pelletteria	€ 360	16,40%	€ 419	16,40%	€ 472	12,60%	€ 529	12,10%	€ 529	0,00%
Abbigliamento	€ 108	5,40%	€ 103	-4,50%	€ 97	-5,80%	€ 93	-4,40%	€ 94	0,60%
Accessori	€ 90	14,50%	€ 91	1,20%	€ 90	-0,90%	€ 95	5,90%	€ 93	-2,20%
Profumi	€ 70	20,40%	€ 80	13,70%	€ 84	5,40%	€ 88	4,10%	€ 88	0,50%
Licenze e Prestazioni	€ 11	38,60%	€ 11	1,30%	€ 9	-12,30%	€ 12	23,10%	€ 10	-13,70%
TOTALE	€ 1.153	16,90%	€ 1.259	9,10%	€ 1.331	5,90%	€ 1.431	7,40%	€ 1.438	-2,5%

TABELLA 37 - GRUPPO FERRAGAMO, ANALISI DEI RICAVI PER CATEGORIA MERCEOLOGICA (PERIODO 2012-2016)

I ricavi per **royalties** sono particolarmente elevati per il Gruppo Ferragamo e riguardano principalmente le seguenti licenze: nel business occhiali, il marchio Salvatore Ferragamo è dato in licenza alla società Marchon Europe B.V.; nel business orologi, la concessione del marchio in licenza del marchio Ferragamo alla società *Vertime B.V. (Gruppo Timex)*; nel business dei profumi, il marchio è concesso in licenza ad una società del Gruppo: *Ferragamo Parfums S.p.A.*

4.2.2. Tod's S.p.A. – Performance del periodo 2012-2016

Il Gruppo Tod's, come il Gruppo Ferragamo, ha conseguito nel complesso buoni risultati nel corso del periodo 2012-2016. Come dimostrano i dati riportati nella tabella nella pagina seguente, elaborata sulla base dei dati contenuti nei bilanci consolidati dal 2012 al 2016, in Italia il Gruppo ha subito un calo nei ricavi.

Il Gruppo ha scelto di evidenziare distintamente in bilancio i risultati del mercato italiano poiché ha perseguito un processo di razionalizzazione del canale wholesale, il cui impatto ha cessato di influenzare il livello del fatturato solo alla fine del 2014.

In Europa la crescita dei ricavi ha interessato soprattutto Francia, UK, Germania e Spagna. È inoltre di particolare importanza la presenza sul mercato americano (Nord e Sud America), anche se nel 2014 le pessime condizioni climatiche e la chiusura per riammodernamento di due importanti flagship store in Madison Avenue (NY) hanno avuto un'influenza negativa sul fatturato del mercato americano. Le particolari tensioni sociopolitiche a Hong Kong e il calo dei consumi nel mercato cinese hanno causato un calo rilevante del fatturato anche in quest'area geografica fino al 2015. Nell'esercizio 2016 si riscontra invece un andamento negativo in tutti i mercati, lo stesso subito anche dal competitor Ferragamo.

L'andamento dei ricavi per area geografica riflette la scelta del Gruppo di focalizzarsi sui mercati a maggior tasso di crescita, in particolare su quelli asiatici (RDM), e di adottare allo stesso tempo un approccio più prudente nel mercato domestico, nonostante la crescita sostenuta realizzata nei mercati dei Paesi industrializzati (in particolare UK, Francia e USA). La tabella seguente mostra l'andamento del fatturato per area geografica:

(milioni di Euro)	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
Italia	€ 384	-14,50%	€ 323	-15,90%	€ 311	-3,70%	€ 323	3,70%	€ 312	-3,50%
Europa	€ 200	10,10%	€ 208	3,80%	€ 221	6,50%	€ 248	12,30%	€ 250	0,60%
Americhe	€ 82	30,80%	€ 90	10,50%	€ 87	-3,30%	€ 106	21,00%	€ 97	-8,40%
Greater China	€ 196	-	€ 238	21,30%	€ 226	-5,00%	€ 226	0,00%	€ 210	-6,80%
RDM	€ 101	48,70%	€ 109	7,40%	€ 120	10,30%	€ 134	11,80%	€ 135	0,90%
TOTALE	€ 963	7,80%	€ 968	0,50%	€ 965	-0,20%	€ 1.037	7,40%	€ 1.004	-3,20%

TABELLA 38 - GRUPPO TOD'S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA (PERIODO 2012-2016)

Nel corso del periodo preso in analisi il Gruppo ha optato per la razionalizzazione della distribuzione indipendente per focalizzarsi maggiormente sullo sviluppo dei punti vendita diretti (DOS) e della rete di franchising. I dati relativi all'andamento reddituale distinto

per canale distributivo, presentati nella tabella seguente, confermano il trend positivo del retail, dovuta alle scelte strategiche del gruppo di privilegiare il canale di vendita diretto e ridimensionare la distribuzione wholesale. Non a caso quest'ultimo ha registrato un trend negativo dei ricavi nel periodo 2012-2016, con una variazione del -7,2% nel 2012 e successivamente il picco a -10,1% nel 2013.

(milioni di Euro)	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
DOS (Retail)	€ 574	21,10%	€ 618	7,60%	€ 616	-0,30%	€ 658	6,90%	€ 630	-4,30%
Wholesale	€ 389	-7,20%	€ 350	-10,10%	€ 350	-0,10%	€ 379	8,30%	€ 374	-1,30%
TOTALE	€ 963	7,80%	€ 968	0,50%	€ 966	-0,20%	€ 1.037	7,40%	€ 1.004	-3,20%

TABELLA 39 – GRUPPO TOD'S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER CANALE DISTRIBUTIVO
(PERIODO 2012-2016)

Di seguito sono analizzate le performance dei marchi di proprietà del Gruppo nel periodo d'analisi.

(milioni di Euro)	2012	Var %	2013	Var %	2014	Var %	2015	Var %	2016	Var %
TOD'S	€ 570	16,80%	€ 578	1,50%	€ 568	-1,70%	€ 599	5,50%	€ 559	-6,70%
HOGAN	€ 243	-13,30%	€ 217	-10,80%	€ 212	-2,20%	€ 221	4,20%	€ 214	-3,20%
FAY	€ 74,50	-15,20%	€ 58	-22,60%	€ 57	-0,60%	€ 59	3,70%	€ 63	5,30%
ROGER VIVIER	€ 74,50	104,20%	€ 114	52,50%	€ 127	11,60%	€ 156	22,90%	€ 166	6,60%
Altro	€ 1	n.s.	€ 1	n.s.	€ 1	n.s.	€ 1	16,40%	€ 2	53,20%
TOTALE	€ 963	100,00%	€ 968	100,00%	€ 965	100,00%	€ 1.036	7,40%	€ 1.004	-3,20%

TABELLA 40 - GRUPPO TOD'S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER MARCHIO (PERIODO 2012-2016)

Come si evince dalle cifre riportate nella tabella, il marchio Tod's ha registrato uno stabile andamento del fatturato, seppure non sempre in crescita. Positivi nel complesso i risultati conseguiti all'estero. I marchi Hogan e Fay hanno registrato un calo delle vendite dovuto principalmente alla decisione del gruppo di razionalizzare la distribuzione indipendente italiana. Inoltre, il marchio Fay registra vendite minori in quanto le vendite sono realizzate principalmente in Italia. È da evidenziare invece la performance eccellente registrata a livello nazionale e internazionale dal marchio Roger Viver, ormai riconosciuto a livello mondiale come un prestigioso marchio di accessori e calzature di lusso, il che ha spinto appunto il gruppo ad acquisire il marchio, detenuto in licenza fino al 2015.

Dal punto di vista del settore merceologico, l'andamento delle vendite nel periodo 2012-2016 è evidenziato nella seguente tabella:

(milioni di Euro)	2012	% Ricavi	2013	% Ricavi	2014	% Ricavi	2015	Ricavi	2016	% Ricavi
Calzature	€ 710	73,70%	€ 740	76,50%	€ 744	77,00%	€ 812	78,30%	€ 791	78,80%
Pelletteria & Accessori	€ 166	17,20%	€ 161	16,60%	€ 155	16,10%	€ 157	15,20%	€ 143	14,20%
Abbigliamento	€ 86,00	9,00%	€ 66	6,80%	€ 65	6,80%	€ 67	6,50%	€ 68	6,80%
Altro	€ 1	0,10%	€ 1	0,10%	€ 1	0,10%	€ 1	0,10%	€ 2	0,20%
TOTALE	€ 963	100,00%	€ 968	100,00%	€ 965	100,00%	€ 1.037	100,00%	€ 1.004	100,00%

TABELLA 41 - GRUPPO TOD'S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER CATEGORIA MERCEOLOGICA
(PERIODO 2012-2016)

Il risultato delle calzature è tendenzialmente molto positivo, ad eccezione dell'esercizio 2016. Il gruppo conferma quindi la propria leadership nel core business, mentre realizza risultati deludenti negli altri settori, in particolare pelletteria e accessori e abbigliamento. L'andamento del fatturato di quest'ultima categoria di prodotto riflette sostanzialmente le dinamiche del marchio Fay.

4.2.3. Performance a confronto

Le società Tod's S.p.A. e Ferragamo S.p.A. hanno notevoli punti in comune se si pensa all'orientamento strategico, alle modalità di differenziazione e di internazionalizzazione, ma anche in considerazione degli elementi chiave del vantaggio competitivo. Nonostante ciò, dall'analisi dei rispettivi bilanci consolidati relativi agli esercizi dal 2012 al 2016 sono emerse differenze notevoli sia in termini di risultati della gestione, sia in merito alla rendicontazione degli intangible asset.

Per quanto riguarda l'andamento del fatturato, Ferragamo ha registrato in generale un migliore andamento delle vendite rispetto alla concorrente Tod's. In ogni caso, come risulta dalla tabella nella pagina seguente, entrambe le imprese hanno incrementato la propria presenza a livello internazionale e Tod's ha registrato in particolare un maggior livello di fatturato nel Centro e Sud America.

La tabella seguente mette a confronto i ricavi per area geografica dei due Gruppi nel periodo d'analisi.

(mln di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Europa	289	384	326	323	355	311	381	323	364	312
Nord America	257	200	290	€208	305	221	334	248	348	250
Giappone	134	82	116	90	111	87	127	106	127	97
Asia-Pacifico	420	196	467	238	496	226	516	226	522	210
Centro e Sud America	52	101	59	109	65	120	72	134	77	135
TOTALE	1.152	963	1.258	968	1.332	965	1.430	1.037	1.438	1.004

TABELLA 42– TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO A CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016.

Il canale wholesale è gestito da entrambi i Gruppi soprattutto tramite franchised store e punti vendita all'interno di aeroporti (c.d. travel retail). In alcuni Paesi sono presenti distributori organizzati in department store e punti vendita indipendenti di fascia alta, soprattutto laddove il presidio dei mercati non sia ancora tale da giustificare una presenza diretta. La tabella seguente mostra i risultati conseguiti dai due Gruppi nel quinquennio 2012-2016, distinti per canale distributivo:

(mln di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Retail	753	574	803	618	833	616	892	658	912	630
Wholesale	381	389	434	350	478	350	514	379	503	374
TOTALE	1.134	963	1.237	968	1.311	966	1.406	1.037	1.415	1.004

TABELLA 43 - TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO PER CANALE DISTRIBUTIVO (CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016)

In ogni caso appare evidente che entrambi i gruppi privilegiano il canale di vendita diretta, sul quale possono vantare un controllo diretto. Ciò è ulteriormente testimoniato dalla scelta di potenziare costantemente la rete internazionale di DOS, cui vengono aggiunti in ogni esercizio numerosi nuovi punti vendita.

La tabella nella pagina seguente fornisce i dati relativi al numero di nuovi punti vendita aperti in ogni esercizio.

(mln di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Nuovi punti vendita (DOS)	15	19	22	30	13	22	18	31	11	25
Totale DOS	338	193	360	219	373	232	391	257	402	272
Totale franchised stores	268	78	264	84	270	93	271	98	281	107
TOTALE	606	271	624	303	643	325	662	355	683	379

TABELLA 44 – TOD'S VS. FERRAGAMO: LA COMPOSIZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA NEL PERIODO 2012-2016

Palestini (2015) analizza nel modo seguente le differenze tra i due canali distributivi: *“Il canale retail consente una diretta comprensione del mercato e conoscenza dei consumatori finali, sia qualitativa che quantitativa, sfruttabili al fine di aumentare le vendite ed ottimizzare i prezzi. L'effetto positivo sulle vendite, e quindi sul margine commerciale, è dovuto all'applicazione dei listini prezzi retaili invece di quelli che quelli wholesale, a parità di quantitativi venduti. Un ulteriore fattore da tenere in considerazione, anche per rilevanti effetti sulla posizione finanziaria, è la curva di distribuzione temporale dei ricavi, i quali nella distribuzione retail si distribuiscono in varie maniere lungo l'intera stagione di vendite, mentre nel settore wholesale sono solitamente concentrati nei mesi a cavallo dell'«attacco» della nuova stagione, per poi contribuire con delle «code» ed eventuali riassortimenti”*.

Dunque i due canali distributivi sono differenti e spesso complementari, pertanto le imprese del settore scelgono nella maggior parte dei casi di utilizzarli entrambi con finalità differenti.

Dal punto di vista strategico è necessario tenere in considerazione anche i seguenti aspetti:

- I maggiori margini della distribuzione retail sono destinati a coprire i maggiori costi fissi derivanti dalla gestione dei punti vendita di proprietà (affitti, ammortamenti e personale) e a remunerare il rischio derivante dalla maggiore leva operativa impiegata, dovuta all'aumento dei costi fissi e del rischio

rappresentato dall'inventario rimane a carico dell'impresa, a differenza che nella distribuzione wholesale dove è a carico del cliente;

- Nel retail viene meno il rischio di credito, in quanto i pagamenti sono regolati in contanti o tramite moneta elettronica (carta di credito, carta di debito etc.) e non vi sono rapporti commerciali tra l'impresa e distributori indipendenti;
- Un'altra peculiarità riguarda i contratti di locazione dei punti di vendita diretta nei grandi centri commerciali, soprattutto all'estero. In tal caso parte degli affitti sono corrisposti interamente in quota variabile sul fatturato oppure sono basati su una quota fissa e una porzione variabile; in genere sono previsti obiettivi minimi sotto i quali la proprietà ha la facoltà di rescindere i contratti.

Tornando alle aziende in esame, procediamo a confrontare la performance per tipologia di business nel periodo 2012-2016. Analizzando e confrontando l'evoluzione del fatturato per categoria merceologica per mezzo dei dati dei bilanci consolidati, possiamo comprendere come entrambi i Gruppi abbiano conseguito ottimi risultati nel core business delle calzature, in particolare il Gruppo Tod's. Ferragamo ha conseguito ottimi risultati anche nei business Pelletteria e Accessori. L'abbigliamento è invece scarsamente redditizio per entrambi i Gruppi.

In particolare, sui risultati d'esercizio del Gruppo Tod's pesa negativamente la "debolezza" dei marchi di abbigliamento Hogan e Fay. La tabella seguente mette a confronto i risultati dei due Gruppi nel periodo 2012-2016 per categoria merceologica.

(milioni di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Calzature	506	710	544	740	568	744	601	812	611	791
Pelletteria e Accessori	450	166	510	161	562	155	624	157	622	143
Abbigliamento	108	86	103	66	97	65	93	67	94	68
Altro	89	1	102	1	104	1	113	1	111	2
TOTALE	1.153	963	1.259	968	1.331	965	1.431	1.037	1.438	1.004

TABELLA 45- TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO PER BUSINESS (CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016)

4.3. Analisi comparativa del trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali

L'analisi comparata del patrimonio intangibile delle Società Tod's e Ferragamo e delle rispettive modalità di rendicontazione contabile adottate, verrà effettuata per un orizzonte temporale di cinque anni, utilizzando i documenti contabili annuali dei due Gruppi²⁰.

Facchinetti (2005) definisce le analisi di bilancio come “una tecnica di confronto di dati normalmente tratti da più bilanci d'esercizio e comparati nel tempo (con riferimento alla stessa impresa) e/o nello spazio (con riferimento a imprese diverse) al fine di poter studiare, entro certi limiti, aspetti della gestione aziendale complementari a quelli espressi dalla misura del reddito di esercizio e del connesso capitale di funzionamento”²¹.

Gli obiettivi dell'analisi comparata sono i seguenti:

- Analizzare le attività immateriali iscritte nei bilanci delle due imprese in esame;
- Evidenziare similitudini e differenze nella modalità di rendicontazione delle attività immateriali adottate dalle due società oggetto di analisi.

4.3.1. Ferragamo S.p.A.: il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali nel periodo 2012-2016

Investimenti in attività immateriali

Nel corso degli esercizi dal 2012 al 2016, il Gruppo Ferragamo ha effettuato consistenti investimenti in attività immateriali. L'investimento principale ha riguardato la realizzazione del c.d. “*Marlin Project*” finalizzato all'omogeneizzazione dei sistemi

²⁰ Per maggiori informazioni consultare i siti seguenti: Ferragamo Group SpA, Investor relations, Documenti finanziari: <https://group.ferragamo.com/it/investor-relations/documenti-finanziari>; Tod's SpA, Dati finanziari, Relazioni finanziarie: <https://www.todsgroup.com/it/financial-data/statements/>.

²¹ Facchinetti I., *Analisi di bilancio*, Il Sole 24 Ore Pirola, 2008.

informativi (retail systems) di Gruppo e contabilizzato come “attività immateriale a vita utile indefinita in corso”.

Gli altri investimenti hanno riguardato il sostenimento di costi per l’acquisizione del diritto al subentro in gestione diretta in alcuni punti vendita presenti nel mercato brasiliano e, in minor parte, in altri mercati a livello mondiale. Dal 2014 una parte degli investimenti in attività immateriali è stata destinata allo sviluppo della piattaforma digitale a supporto dell’attività di e-commerce.

Nell’esercizio 2016 il principale investimento in attività immateriali in corso di realizzazione da parte del Gruppo è rappresentato dal progetto denominato “*Old Replacement*”, finalizzato all’introduzione di un nuovo sistema distributivo su piattaforma SAP, integrato con il sistema logistico di spedizione e fatturazione.²²

La tabella nella pagina seguente analizza l’andamento degli investimenti in attività immateriali nel corso del periodo oggetto di analisi. Per semplicità si è provveduto a calcolare anche il valore relativo di tali investimenti rispetto agli investimenti complessivamente effettuati nel corso di ogni esercizio (c.d. *capital expenditure*).

Dall’analisi e rielaborazione dei dati in questione è emerso un trend positivo, ad eccezione dell’esercizio 2014, perciò si può desumere che la dimensione relativa degli investimenti in attività immateriali è cresciuta in maniera rilevante, in particolare nel corso dell’esercizio 2016.

La maggior parte degli investimenti in attività intangibili è costituita da costi di sviluppo e, come si vedrà al par. 4.4., ciò ha comportato un grande vantaggio per il Gruppo Ferragamo, il quale, grazie al regime Patent box, ha potuto beneficiare della detassazione del reddito derivante da attività immateriali a partire dal 2015.

²² Ferragamo Group S.p.A., Bilancio consolidato 2016, p. 22.

Investimenti in attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Investimenti in attività immateriali	7,68 €	12,55 €	9,75 €	12,86 €	12,11 €
TOTALE INVESTIMENTI IN CAPITALE FISSO	59,39 €	82,26 €	82,87 €	79,96 €	25,50 €
% investimenti in attività immateriali	12,93%	15,26%	11,77%	16,08%	47,49%

TABELLA 46 – GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI

Attività immateriali a vita utile definita ed indefinita

Il Gruppo Ferragamo S.p.A. presenta all'attivo patrimoniale esclusivamente attività immateriali a vita utile definita. La tabella nella pagina seguente riporta il valore netto contabile di fine esercizio di tali attività immateriali nel periodo di analisi (dal 2012 al 2016), e suddivise in:

1. diritti di brevetto e di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
2. concessioni, licenze e marchi;
3. costi di sviluppo;
4. altre;
5. attività immateriali a vita utile definita in corso.

Attività immateriali a vita utile definita					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Diritti di brevetto e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno	€ 2,67	€ 3,07	€ 3,37	€ 4,68	€ 4,34
Concessioni licenze e marchi	€ 1,45	€ 1,63	€ 1,67	€ 1,82	€ 1,72
Costi di sviluppo	€ 8,33	€ 10,59	€ 10,49	€ 12,90	€ 18,01
Altre	€ 6,42	€ 9,31	€ 8,39	€ 9,33	€ 8,05
Attività a vita utile definita in corso	€ 1,80	€ 1,49	€ 5,31	€ 4,86	€ 5,46
TOTALE	€ 20,67	€ 26,09	€ 29,22	€ 33,59	€ 37,58

TABELLA 47– GRUPPO FERRAGAMO S.p.A., - VALORE NETTO CONTABILE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA NEGLI ESERCIZI 2012- 2016.

Le attività immateriali del Gruppo Ferragamo S.p.A. sono rilevate inizialmente al costo di acquisto e rettificato per tenere in considerazione gli ammortamenti di competenza di ogni esercizio, le differenze di conversione e le variazioni di valore. Come si può notare, le attività classificate alla voce “Costi di sviluppo” ed “Altre” rappresentano le quote più rilevanti nel corso degli esercizi oggetto di analisi.

Analizziamo nel dettaglio le singole categorie di attività immateriale:

- La voce “*Diritti di brevetto e di utilizzo delle opere dell'ingegno*” ha subito un significativo incremento di valore e si riferisce ai costi per licenze d’uso di software²³;

²³ Ferragamo Group S.p.A., Bilancio consolidato 2012, p. 67;

- Il valore di “*Concessioni, licenze e marchi*” si riferisce alle spese di deposito e registrazione del marchio Ferragamo, ammortizzato per tutta la durata della sua vita utile. Di conseguenza, come si può notare ha subito solo un minimo incremento nel periodo di valutazione;
- La voce “*Costi di sviluppo*”²⁴ è particolarmente significativa: è la voce di maggior valore rispetto alle attività immateriali possedute dal Gruppo e ha registrato notevoli incrementi di valore nel periodo oggetto di analisi. Le attività classificate come costi di sviluppo riguardano principalmente i costi legati allo sviluppo di software applicativi aziendali (ERP, SAP, etc.). Come previsto dai principi contabili internazionali, i costi di sviluppo sono capitalizzati solo fintanto che il Gruppo può dimostrare la fattibilità tecnica, la propria intenzione di completare l’attività, le modalità in cui essa genererà benefici economici futuri, la disponibilità di adeguate risorse tecniche e finanziarie per completarne lo sviluppo e la capacità di valutare in modo attendibile il costo attribuibile. Durante il periodo di sviluppo, l’attività è riesaminata annualmente ai fini della rilevazione di eventuali perdite di valore. Successivamente alla rilevazione iniziale, i costi di sviluppo sono valutati al costo, al netto di ammortamenti e perdite durevoli di valore²⁵;
- Le “*Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile definita*” rappresentano i costi sostenuti per la stipula di “*Key money agreement*”²⁶. Quest'ultima attività, in

²⁴ Nel corso del quinquennio 2012-2016, il Gruppo Ferragamo ha sostenuto anche costi di ricerca e sviluppo inerenti principalmente lo studio di nuovi prodotti e l’impiego di nuovi materiali. Tali costi sono stati interamente imputati a conto economico tra i costi della produzione.

²⁵ Bilanci consolidati, Note esplicative, Sezione “Principi Contabili”.

²⁶ I “*Key money*” rappresentano i costi sostenuti per acquisire il diritto alla stipula di contratti di locazione di locali commerciali, ovvero il prezzo corrisposto al conduttore di un esercizio commerciale da parte di un nuovo conduttore che vuole subentrargli (nella prassi internazionale si parla di *Key money agreement*). Si tratta quindi di un contratto nella forma di una scrittura privata che consente all’acquirente di ottenere alcuni vantaggi, come ad esempio un canone di locazione particolarmente interessante, inferiore al mercato, oppure l’avviamento commerciale dovuto all’ubicazione in un luogo particolarmente interessante per lo svolgimento dell’attività commerciale, come ad esempio i centri commerciali.

particolare, risulta essere fondamentale nel settore moda-lusso, in quanto è ormai diventata di uso comune a livello internazionale. Infatti, grazie ai c.d. Key money agreement, le Case di moda realizzano l'acquisizione dei propri punti vendita nelle location più ambite.

A tal proposito Cattaneo (2012) afferma: *“Per i brand del lusso è strategica, se non obbligata, la presenza di punti vendita nelle vie più prestigiose delle grandi metropoli. Le vie del lusso sono appannaggio dei brand più rinomati e per questo è difficile avere la possibilità di stipulare contratti di locazione ex novo, perché quasi sempre il conduttore del negozio, quando decide di lasciare il punto vendita, lo fa con anticipo rispetto alla scadenza naturale del contratto, sapendo che in tal modo potrà ottenere dal brand interessato al subentro un corrispettivo (...) qualificato dal punto di vista tecnico come un risarcimento per mancato godimento dei diritti derivanti dal contratto”*.

L'ammontare del corrispettivo dipende da diversi fattori, tra cui:

- durata residua del contratto
- metratura del locale commerciale
- posizione
- prezzi medi al metro quadrato per questa tipologia di locazioni²⁷.

La nota integrativa fornisce ulteriori informazioni in merito al valore netto contabile di tali contratti e alla distribuzione per area geografica, sintetizzate nella tabella presentata nella pagina seguente.

(Fonti: *Il valore del key-money nei centri commerciali*, tratto dal sito: (Facchinetti, 2008)([Finanza di Impresa, 2009](#)), articolo del 20.03.2009; Fabio Cattaneo, *L'espansione retail nel fashion: aperture e subentri nei negozi*, *Diritto24*, *Il Sole 24 ore*, articolo del 20.01.2012).

²⁷ Fabio Cattaneo, *L'espansione retail nel fashion: aperture e subentri nei negozi*, *Diritto24*, *Il Sole 24 ore*, articolo del 20.01.2012.

Key money agreements					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Europa (Italia esclusa)	2,05 €	2,74 €	2,24 €	4,25 €	3,71 €
Nord America	2,49 €	2,13 €	2,14 €	2,08 €	1,81 €
Asia - Pacifico	0,48 €	0,35 €	0,32 €	0,27 €	0,20 €
Centro e Sud America	-	2,60 €	2,00 €	1,02 €	0,76 €
TOTALE	€ 5,02	€ 7,82	€ 6,70	€ 7,61	€ 6,47

TABELLA 48 - GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., KEY MONEY AGREEMENTS

Come si può notare, il valore netto contabile di questa categoria di attività ha subito numerose variazioni nel corso degli esercizi in analisi. I contratti di maggior valore sono detenuti in Europa (al di fuori dell'Italia) e in Nord America. Come precisato nelle Note esplicative al bilancio, queste attività sono soggette ad ammortamento per tutta la durata del contratto d'affitto.

- Le “Attività immateriali a vita utile definita in corso” sono invece attività in corso di acquisizione/generazione, pertanto, come è noto, non sono soggette ad ammortamento.

Ammortamenti degli asset immateriali

La Tabella seguente mostra, per ogni categoria di attività immateriale, gli ammortamenti subiti nel periodo 2012-2016.

Ammortamento delle attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Diritti di brevetto e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno	€ 1,16	€ 1,38	€ 1,75	€ 2,32	€ 2,50
Concessioni licenze e marchi	€ 0,32	€ 0,32	€ 0,33	€ 0,35	€ 0,35
Costi di sviluppo	-	€ 2,86	€ 3,50	€ 4,32	€ 5,31
Altre	€ 3,37	€ 1,64	€ 1,74	€ 1,69	€ 1,63
Altre attività a vita utile definita in corso	-	-	-	-	-
TOTALE	€ 4,85	€ 6,20	€ 7,32	€ 8,68	€ 9,79

TABELLA 49 - FERRAGAMO GROUP S.P.A., COMPOSIZIONE DELLA VOCE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA.

Per quanto riguarda l'ammortamento, le attività immateriali a vita utile definita sono ammortizzate a quote costanti nel corso della vita utile stimata, che viene riesaminata con periodicità annuale tramite il test di impairment. Eventuali cambiamenti, laddove necessari, sono apportati con applicazione prospettica²⁸.

²⁸ Bilancio consolidato di Ferragamo Group S.p.A., p. 66.

La vita utile delle principali classi di attività immateriali a vita utile definita è riportata nella tabella seguente.

	Vita Utile
Diritti di brevetto industriali e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	2-5 anni
Concessioni, licenze e marchi	10 anni
Key money(*)	In base alla durata residua del contratto di affitto del bene
(*) costituiscono la principale componente della categoria Altre attività immateriali a vita utile definita	

TABELLA 50- LA VITA UTILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI NEL BILANCIO CONSOLIDATO 2012 DI FERRAGAMO GROUP S.P.A.

Avviamento

L'avviamento è un valore non sempre presente in bilancio in quanto, come è noto, può essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali solo se acquisito a titolo oneroso nell'ambito di operazioni di aggregazione aziendale. Per questo motivo il Gruppo Ferragamo S.p.A. non ha iscritto in bilancio alcun valore relativo all'avviamento.

Impairment test e perdite durevoli di valore

Le disposizioni dello IAS 36²⁹ stabiliscono le procedure da mettere in atto per effettuare regolarmente un test di verifica del valore delle attività immobilizzate, al fine di assicurare che non siano iscritte in bilancio attività ad un valore superiore rispetto a quello recuperabile

Il Gruppo Ferragamo valuta alla fine di ogni esercizio l'eventuale presenza di indicatori di impairment rintracciabili tramite fonti interne o fonti esterne di informazione, (eventi o cambiamenti che indichino che il valore di carico non possa essere recuperato) che richiedano un'immediata valutazione di eventuali perdite di

²⁹ Vedi cap. III della dissertazione.

valore a carico dei propri asset materiali ed immateriali. Tipicamente, fonti esterne possono essere costituite da modifiche nel contesto tecnologico, economico e legale in cui la società opera, mentre le fonti interne sono rappresentate dalle strategie aziendali che possono cambiare o meno la destinazione di utilizzo delle proprietà intellettuali e dei software, e per quanto riguarda i Key money agreement, dal beneficio economico di Gruppo riconducibile alla zona geografica servita dal negozio per il quale è stato sostenuto tale onere³⁰.

Gli impairment test sono stati condotti considerando tutte le CGU del Gruppo, rappresentate dalle società controllate. Una riduzione di valore sussiste quando il valore contabile di un'attività o di un'unità generatrice di cassa eccede il proprio valore recuperabile, dato dal maggior valore tra il suo fair value al netto dei costi di vendita ed il suo valore d'uso. Il calcolo del fair value al netto dei costi di vendita viene effettuato dal Gruppo sulla base dei dati disponibili relativi ad operazioni di vendita, tra parti libere e autonome, di attività simili o sulla base di prezzi di mercato osservabili, dedotti i maggiori costi relativi alla dismissione dell'attività. Il valore d'uso è calcolato in conformità a quanto previsto dai principi contabili internazionali, tramite l'utilizzo di modelli tecnici basati sul calcolo di flussi di cassa attualizzati. Per la stima viene utilizzato un tasso di sconto ante imposte che riflette la stima corrente del mercato riferito al costo del denaro rapportato al tempo e ai rischi specifici dell'attività.

I flussi di cassa presi a riferimento nel calcolo sono ricavati dai piani aziendali approvati dal Consiglio di Amministrazione, i quali rappresentano la miglior stima effettuabile dalla Società sulle condizioni economiche attese nel periodo di piano. Le proiezioni coprono normalmente un arco temporale di tre esercizi, mentre il tasso di crescita utilizzato per la stima del terminal value dell'attività è prudenzialmente inferiore al tasso di crescita a lungo termine del settore, del paese o del mercato di riferimento³¹.

³⁰ Bilanci consolidati, Note esplicative, par. 7 "Attività immateriali a vita utile definita".

³¹ Bilanci consolidati, Note esplicative, Sezione "Principi contabili".

Dalle analisi effettuate alla chiusura degli esercizi nel periodo 2012-2016 è emersa la necessità di registrare impairment sui seguenti asset immateriali iscritti in bilancio:

- Nel 2013 è stato necessario registrare un'impairment loss di Euro 186 migliaia dovuta ad una perdita durevole di valore sul Key money agreement pagato in esercizi precedenti per un punto vendita nel mercato europeo. La perdita è stata rilevata per tenere in considerazione il mutamento del beneficio economico di Gruppo riconducibile alla zona geografica servita dal negozio per il quale è stato sostenuto tale costo.

4.3.2. Tod's S.p.A.: il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali nel periodo 2012-2016

Investimenti in attività immateriali

Il Gruppo Tod's ha destinato una quota significativa delle proprie risorse agli investimenti in attività immateriali: questi sono stati destinati allo sviluppo dei sistemi informativi aziendali e ad attività di tutela dei marchi. La tabella seguente mette in evidenza gli importi relativi a tali investimenti realizzati dal Gruppo Tod's nel periodo 2012-2016.

Investimenti in attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Investimenti in attività immateriali	4,70 €	5,70 €	4,00 €	2,80 €	3,80 €
TOTALE INVESTIMENTI IN CAPITALE					
FISSO	25,90 €	22,10 €	29,20 €	20,70 €	13,30 €
%	18,15%	25,79%	13,70%	13,53%	28,57%

TABELLA 51 – GRUPPO TOD'S S.P.A., INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI.

Attività immateriali a vita utile definita ed indefinita

Come risulta dai bilanci consolidati analizzati, relativi agli esercizi dal 2012 al 2016, il Gruppo Tod's S.p.A. utilizza la seguente classificazione delle attività immateriali:

- 1) attività a vita utile indefinita;
- 2) avviamenti a vita utile definita;
- 3) altre attività a vita utile definita.

Di seguito la tabella riporta i valori risultanti dalla situazione patrimoniale-finanziaria negli esercizi in esame³².

Attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Attività immateriali a vita utile indefinita	€ 149,47	€ 149,47	€ 149,47	€ 149,47	€ 565,88
Avviamenti a vita utile definita	€ 20,56	€ 18,42	€ 16,68	€ 14,94	€ 15,85
Altre attività a vita utile definita	€ 28,42	€ 28,46	€ 27,41	€ 26,39	€ 23,91
TOTALE	€ 198,44	€ 196,34	€ 193,55	€ 190,79	€ 605,64

TABELLA 52 – GRUPPO TOD'S S.P.A., VALORE NETTO CONTABILE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI NEGLI ESERCIZI 2012- 2016.

Le note esplicative forniscono informazioni più dettagliate sulla composizione delle voci relative alle attività immateriali. Le attività a vita utile indefinita sono infatti suddivise in “*Marchi*” ed “*Avviamenti*”.

³² Bilanci consolidati, Prospetti contabili e Note esplicative.

In questa sezione analizzeremo nel dettaglio il trattamento contabile dei marchi di proprietà del Gruppo: Tod's, Hogan, Fay e Roger Vivier (quest'ultimo a partire dall'esercizio 2016). È bene precisare che i marchi in esame sono iscritti al costo/valore di acquisizione al netto degli ammortamenti accumulati alla data di transizione agli IAS/IFRS. Il Gruppo Tod's ha scelto di classificare i propri marchi come attività immateriali a vita utile indefinita per le seguenti ragioni:

- I Marchi rivestono un ruolo prioritario nella strategia del Gruppo e ne costituiscono un driver di valore primario;
- La struttura aziendale è fortemente correlata e dipendente dalla diffusione e dallo sviluppo dei Marchi nei mercati internazionali;
- I Marchi sono registrati e costantemente tutelati sotto il profilo normativo, con opzioni di rinnovo della tutela legale alla scadenza dei periodi di registrazione che risultano non onerose, di agevole attuazione e prive di impedimenti esterni;
- I prodotti commercializzati dal Gruppo con i detti Marchi non sono soggetti a particolare obsolescenza tecnologica, come è peraltro caratteristico per il mercato del “lusso” nel quale il Gruppo opera, ed anzi sono percepiti dal mercato come costantemente innovativi e di tendenza, tanto da assurgere a modelli da imitare od a cui ispirarsi;
- I Marchi risultano contraddistinti, nel contesto nazionale e/o internazionale caratteristici per ognuno di essi, da posizionamento di mercato e da notorietà tali da assicurarne la preminenza nei rispettivi segmenti di mercato, essendo costantemente associati e comparati ai Marchi di assoluto riferimento;
- Nel contesto competitivo di riferimento, si può affermare che gli investimenti di mantenimento dei Marchi sono proporzionalmente contenuti, rispetto ai cospicui e favorevoli flussi di cassa attesi³³.

La tabella nella pagina seguente mette in evidenza il valore dei marchi del Gruppo nel periodo 2012-2016.

³³ Bilanci consolidati, Note esplicative.

Il valore contabile dei marchi					
(in mln di €)	2012	2013	2014	2015	2016
Tod's	€ 3,74	€ 3,74	€ 3,74	€ 3,74	€ 3,74
Hogan	€ 80,31	€ 80,31	€ 80,31	€ 80,31	€ 80,31
Fay	€ 53,19	€ 53,19	€ 53,19	€ 53,19	€ 53,19
Roger Vivier	-	-	-	-	€ 416,41
Totale	€ 137,24	€ 137,24	€ 137,24	€ 137,24	€ 553,65

TABELLA 53 – *TOD'S S.P.A., MARCHI.*

Come si può notare il valore dei Marchi resta costante dal 2012 al 2015. L'incremento di valore nell'esercizio 2016 è invece dovuto all'acquisto del marchio Roger Vivier per un corrispettivo di Euro 415 milioni ed ai correlati oneri accessori, pari ad Euro 1,4 milioni³⁴. I Marchi rientrano tra le attività a vita utile indefinita e, come tali, non sono soggetti ad ammortamento sistematico ma soltanto a periodiche procedure di impairment test per verificare eventuali perdite durevoli di valore.

La voce "*Altre attività immateriali a vita utile definita*" include invece le seguenti attività:

1. *Altri marchi*: rappresenta gli oneri di natura durevole e con vita utile definita sostenuti per la tutela dei brand di proprietà del Gruppo, classificati tra le attività a vita utile indefinita;
2. *Software*: si riferisce principalmente alle risorse destinate dalla Capogruppo alle attività di sviluppo dei sistemi gestionali aziendali;

³⁴ Bilancio consolidato 2016, Note esplicative, p. 80.

3. *Altre attività*: include, tra le altre attività, il valore netto contabile dell'asset immateriale iscritto in correlazione all'accordo, stipulato con il Ministero per i Beni e le Attività Culturali e la Soprintendenza speciale per i beni archeologici di Roma, con il quale la Capogruppo si è impegnata all'integrale finanziamento di una serie di opere di restauro del Colosseo. L'asset è iscritto in bilancio per un ammontare pari al valore attuale degli esborsi finanziari ragionevolmente prevedibili sulla base del piano pluriennale degli interventi di restauro disponibile al momento della prima iscrizione, ammortizzato lungo la vita utile determinata sulla base delle previsioni dell'accordo. Gli altri costi classificati tra le altre attività immateriali a vita utile definita riguardano gli investimenti di natura pluriennale sostenuti per la rete di corner e franchising³⁵.

La tabella esposta di seguito mostra le variazioni registrate dalle suddette categorie di attività nel periodo 2012-2016.

Attività immateriali a vita utile definita					
(in mln di €)	2012	2013	2014	2015	2016
Altri marchi	€ 3,53	€ 4,12	€ 4,35	€ 4,19	€ 3,95
Software	€ 7,62	€ 9,01	€ 8,52	€ 7,75	€ 7,86
Altre attività	€ 17,26	€ 15,33	€ 14,54	€ 14,46	€ 12,10
Totale	€ 28,41	€ 28,46	€ 27,41	€ 26,40	€ 23,91

TABELLA 54– *TOD'S S.P.A.*, ALTRE ATTIVITÀ A VITA UTILE DEFINITA.

³⁵ Bilancio consolidato 2014, Note esplicative, p. 74; Bilancio consolidato 2015, Note esplicative, p. 79; Bilancio consolidato 2016, Note esplicative, p. 159.

Per quanto riguarda i costi di sviluppo, il Gruppo Tod's, nel corso del quinquennio 2012-2016, ha investito costantemente nel *“continuo rinnovamento tecnico/stilistico dei modelli e nel costante miglioramento dei materiali per la realizzazione del prodotto, in conseguenza della realizzazione operativa di progetti legati all'ampliamento della gamma dei prodotti con nuove tipologie merceologiche, complementari rispetto a quelle esistenti, destinate ad allargare l'offerta dei marchi e ad incrementare le motivazioni d'acquisto dei clienti finali”*. Essendo un'attività esclusivamente di natura ordinaria, i relativi costi sono interamente spesi nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti, e quindi iscritti tra i normali costi di produzione³⁶.

Avviamento

L'avviamento è un valore non sempre presente in bilancio in quanto, come è noto, può essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali solo se acquisito a titolo oneroso nell'ambito di operazioni di aggregazione aziendale.

Il gruppo Tod's S.p.A. ha iscritto in bilancio due voci relative all'avviamento: *“Avviamenti a vita utile indefinita”* ed *“Avviamenti a vita utile definita”*.

La prima voce, *“Avviamenti a vita utile indefinita”*, include gli importi che si riferiscono all'acquisizione di società controllate e sono determinati nel rispetto delle disposizioni previste dall'IFRS 3. Tale voce ha subito un incremento di Euro 443 mila nell'esercizio 2012, dovuto alla differenza emersa in sede di consolidamento della società Formapura S.r.l., acquisita dal Gruppo con effetto a partire dal 1° gennaio 2012³⁷. Il valore dell'avviamento a vita utile indefinita si è mantenuto costante nel periodo di valutazione

³⁶ Bilancio consolidato di Tod's S.p.A., Relazione sull'andamento della gestione, p. 41.

³⁷ La società Formapura S.r.l. aveva un rapporto di collaborazione pluriennale con il Gruppo Tod's per la realizzazione delle attività di marketing & promotion. Il Gruppo ha acquisito il 100% delle quote di Formapura S.r.l. per un valore di Euro 876 mila. In seguito alla fusione e al consolidamento della società acquisita, è emerso in capo alla Capogruppo Tod's S.p.A. un Avviamento di Euro 443 migliaia.

(2012-2016) e pari ad Euro 12,2 milioni. Su tali attività viene effettuato annualmente l'impairment test per la verifica di eventuali perdite durevoli di valore³⁸.

La seconda voce, “*Avviamenti a vita utile definita*”, include il costo sostenuto dalla società per acquisire i Key money agreement, che danno diritto al subentro in alcuni contratti di locazione dei locali commerciali nei quali opera una parte della rete dei punti vendita a gestione diretta³⁹. Per la rilevazione di questa categorie di attività si utilizza, al pari delle altre immobilizzazioni a vita utile definita, il criterio del costo storico al netto di ammortamenti e perdite durevoli di valore.

Di seguito la tabella riporta i valori dell'avviamento rilevati alla chiusura di ciascun esercizio nel periodo 2012-2016:

Avviamento a vita utile definita					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Avviamento a vita utile definita	20,56 €	18,42 €	16,68 €	14,94 €	15,85 €
TOT. ATTIVITA' IMMATERIALI	198,44 €	196,34 €	193,55 €	190,79 €	605,64 €
%	10,36%	9,38%	8,62%	7,83%	2,62%

TABELLA 55 – TOD'S S.P.A., SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA, AVVIAMENTI A VITA UTILE DEFINITA (2012-2016).

³⁸ Vedi voce “Impairment test e perdite durevoli di valore”.

³⁹ Tod's SpA, Bilancio consolidato 2012, Note esplicative, p. 69.

Ammortamenti degli asset immateriali

Il Gruppo Tod's nel periodo 2012-2016 ha imputato a conto economico ammortamenti sulle attività immateriali a vita utile definita (software, altri marchi e altre attività immateriali) per un valore pari a circa il 4% dei Ricavi di periodo. La Tabella seguente mostra, per ogni categoria di attività immateriale, gli ammortamenti subiti nel periodo 2012-2016, tratte dalle informazioni riportate nelle Note esplicative ai bilanci consolidati di ciascun esercizio.

Ammortamento delle attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Avviamento a vita utile definita	€ 3,07	€ 2,43	€ 2,15	€ 2,00	€ 2,02
Altri marchi	€ 0,48	€ 0,60	€ 0,69	€ 0,75	€ 0,80
Software	€ 2,85	€ 3,26	€ 3,53	€ 3,62	€ 3,67
Altre attività a vita utile definita	€ 2,54	€ 2,60	€ 2,43	€ 2,55	€ 2,71
TOTALE	€ 8,94	€ 8,89	€ 8,79	€ 8,92	€ 9,21

TABELLA 56– TOD'S SPA, AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI

Impairment test e perdite durevoli di valore

Il Gruppo Tod's, per effettuare l'impairment test sulle proprie attività materiali ed immateriali, ha adottato il procedimento descritto di seguito. In particolare, le attività immateriali sottoposte ad impairment test sono i marchi e l'avviamento derivante da business combination. La prima fase ha portato all'individuazione delle cash generating units (CGU), che rappresentano il più piccolo gruppo di attività identificabile in grado di generare flussi di cassa indipendenti.

Per individuare le CGU si è tenuto conto della struttura organizzativa e della tipologia di business, pertanto è stato fatto riferimento ai singoli punti vendita (DOS). Per ognuno di essi sono stati testati gli asset puntualmente attribuibili allo stesso.

Successivamente è stata individuata un'unica CGU, a livello di gruppo TOD'S, e sono stati testati gli asset del gruppo nella loro totalità. Tale impostazione trova fondamento nella visione unitaria del business, organizzato secondo una struttura a matrice, alternativamente articolata per marchio, prodotto, canale e area geografica, in relazione alle diverse funzioni/attività della *value chain*, nella quale la trasversalità di un'importante parte delle attività di servizio (Supply chain, Sales & Distribution, Finance & Administration, Legal, HR, Information Technology), centralizzate e periferiche, garantisce la massimizzazione dei livelli di profittabilità⁴⁰.

La recuperabilità dei valori iscritti in bilancio è stata quindi verificata confrontando il valore netto contabile attribuito alle CGU con il valore recuperabile (valore d'uso). Per la determinazione del valore d'uso è stata effettuata l'analisi del valore attuale dei flussi di cassa futuri attesi (*Discounted cashflow analysis* - DCF) che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla dismissione di una attività alla fine della sua vita utile, scontati ad un tasso d'interesse (WACC al netto di imposte) che riflette le correnti valutazioni di mercato del costo del denaro e del rischio specifico connesso alla singola unità generatrice di cassa, e si è infine calcolato il Terminal Value (quest'ultimo applicato alla sola CGU di Gruppo).

La *Discounted cashflow analysis* è stata elaborata avendo come assunto di base il budget per ciascun esercizio elaborato e approvato dal Consiglio di amministrazione della Capogruppo nel presupposto della piena operatività del Gruppo nel futuro prevedibile, di cui si espongono gli assunti principali:

- la proiezione nel medio periodo dei dati del budget per l'esercizio è stata effettuata lungo un orizzonte limitato al prevedibile futuro, utilizzando un tasso di crescita medio delle vendite del 5%, un EBITDA margin costante ed un Tax rate stimato per singolo esercizio, come risulta dalla tabella riportata di seguito. Tali assunzioni rappresentano andamenti, a titolo prudenziale, inferiori rispetto al trend del Gruppo, e rendono pertanto la proiezione dei dati di budget conforme alle prescrizioni dello IAS 36.

⁴⁰ Tod's SpA, Bilancio consolidato 2012, Note esplicative, par. 11, pp. 70-71.

(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Tasso di crescita delle vendite	5%	5%	5%	5%	5%
Tasso di crescita a lungo termine	5% per i marchi; 0% per le partecipazioni	2%	2%	2%	2%
Tax Rate	28,80%	29,10%	33,00%	33,00%	30,00%
WACC al netto di imposte	9,56%	9,25%	8,59%	8,50%	8,30%

TABELLA 57- LE ASSUNZIONI DI BASE PER LA DCF ANALYSIS

Fonte: Bilanci consolidati 2012-2016, Note esplicative, Par. 9 "Perdite durevoli di valore".

- il Terminal Value è stato determinato utilizzando il metodo della rendita perpetua. A partire dall'anno 2014 è stata effettuata anche la stima del valore recuperabile dei singoli marchi con il metodo delle royalties, utilizzando il medesimo tasso di crescita prudenziale del 5%⁴¹ per le proiezioni future e prendendo a riferimento tassi di remunerazione minimi di brand posizionati sulla fascia bassa del mercato delle licenze⁴².
- Infine, per la determinazione del "valore d'uso", è stato utilizzato un WACC al netto delle imposte, come risultante dal prospetto presentato alla pagina precedente, determinato prendendo a riferimento i tassi di attualizzazione utilizzati da una serie di analisti internazionali nei report finanziari aventi ad oggetto il Gruppo⁴³.

Dalle analisi condotte a livello di singole unità generatrici di cassa (DOS) sulla recuperabilità del valore degli asset materiali ed immateriali della Società e delle

⁴¹ Lo stesso tasso di crescita utilizzato per la stima dei flussi di cassa attesi.

⁴² Tod's S.p.A., Bilanci consolidati 2014-2016, Note esplicative, par. 9.

⁴³ Tod's S.p.A., Bilancio consolidato 2012, Note esplicative, par. 11, pp. 71.

partecipazioni in imprese controllate sono emersi indicatori di impairment per alcune *cash generating unit* (DOS). Per questo motivo si è proceduto a una svalutazione degli asset di tali CGU, come evidenziato nella tabella riportata di seguito.

Impairment losses					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
SVALUTAZIONE ASSET	0,2	-	0,4	1,7	4,4

TABELLA 58 – GRUPPO TOD’S S.P.A., IMPAIRMENT LOSSES (ESERCIZI 2012-2016)

4.3.3. Principali analogie e differenze nel trattamento contabile degli intangible assets

I Gruppi Tod’s e Ferragamo presentano diverse analogie e differenze per quel che riguarda la rendicontazione delle attività immateriali. Entrambe le società redigono il bilancio consolidato e pertanto utilizzano i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

La principale differenza riguardante il patrimonio immateriale dei due Gruppi è rappresentata dalla presenza di attività a vita utile indefinita nel patrimonio intangibile del Gruppo Tod’s, laddove invece il Gruppo Ferragamo presenta in bilancio esclusivamente attività a vita utile definita. Tale differenza deriva dal fatto che il Gruppo Tod’s possiede marchi e avviamenti derivanti da acquisizioni a titolo oneroso dei brand. Infatti, come previsto dalla normativa contabile internazionale, il valore dell’avviamento può essere iscritto in bilancio solo se acquisito a titolo oneroso nel corso di operazioni di business combination. Ne consegue che il patrimonio intangibile di Tod’s S.p.A. è ben più consistente rispetto al competitor Ferragamo S.p.A.

La tabella nella pagina seguente è stata elaborata utilizzando i dati contenuti nei bilanci consolidati del periodo 2012-2016 per evidenziare la differenza nell’entità del patrimonio intangibile dei due Gruppi in analisi.

Attività immateriali/Tot. Attività non correnti									
(valori in milioni di Euro)									
2012		2013		2014		2015		2016	
Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.
€ 198,44	€ 18,05	€ 196,34	€ 26,09	€ 193,55	€ 29,22	€ 190,79	€ 33,60	€ 605,64	€ 37,58
€ 452,05	€ 250,75	€ 453,68	€ 297,31	€ 478,20	€ 364,96	€ 488,56	€ 409,40	€ 902,82	€ 423,59
44%	7%	43%	9%	40%	8%	39%	8%	67%	9%

TABELLA 59 – IL PATRIMONIO INTANGIBILE DI TOD'S E FERRAGAMO DAL 2012 AL 2016 (ATTIVITÀ IMMATERIALI/ATTIVITÀ NON CORRENTI)

Le attività più rilevanti iscritte in bilancio dal Gruppo Ferragamo S.p.A. sono i costi capitalizzati di sviluppo e gli asset costituiti da Key money agreements, classificati alla voce “Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile definita”. Hanno invece minore rilevanza economica, seppure ad elevato valore strategico, le attività classificate alla voce “Diritti di brevetto e diritti di utilizzo delle opere dell’ingegno” ed alla voce “Concessioni, licenze e marchi”.

Il Gruppo Tod's ha invece contabilizzato:

- attività immateriali a vita utile indefinita costituite da marchi ed avviamenti per un valore complessivo di Euro 149,47 milioni, mantenutosi costante nel corso degli esercizi fino al 2015 ed incrementato ad Euro 565,88 milioni in seguito all’acquisizione del marchio Roger Vivier. Tali attività non sono state sottoposte ad ammortamento ma solo ad impairment test;
- attività immateriali a vita utile definita, costituiti da: 1) Key money agreements, classificati impropriamente come “Altri avviamenti a vita utile definita”, dal momento che si tratta di contratti di natura commerciale; 2) Altri marchi, ovvero gli oneri sostenuti per la tutela dei brand del Gruppo; 3) Software; 4) Altre attività, queste ultime rappresentate da attività secondarie tra cui anche l’asset del valore

di Euro 14,8 milioni contabilizzato in relazione all'accordo stipulato con il Ministero dei Beni Culturali per il restauro del Colosseo. Queste attività sono state sistematicamente ammortizzate a quota costante per tutta la durata della rispettiva vita utile residua.

Analizzando nel dettaglio la composizione del patrimonio intangibile ciò che emerge è sicuramente la presenza di una voce tanto specifica quanto fondamentale dal punto di vista strategico: i **Key money agreement**. Si tratta di un'attività immateriale di particolare valore in quanto consente ai Gruppi in analisi e, in generale, a tutte le imprese operanti nel settore dell'Alta Moda, di avere accesso a punti vendita di particolare pregio situati in location di spicco, in grado di garantire visibilità al marchio. Non a caso il gruppo Tod's ha classificato questo tipo di attività come "*Altri avviamenti a vita utile definita*".

Un'importante differenza è data invece dal diverso trattamento contabile dei costi di sviluppo: mentre per Ferragamo essi rappresentano la maggiore quota di investimenti in attività immateriali nel periodo in analisi, Tod's ha scelto di non capitalizzare i **costi di sviluppo** dal momento che questi ultimi, al pari dei costi di ricerca ordinaria, sono stati finalizzati unicamente al rinnovamento tecnico e stilistico dei materiali e dei modelli. Trattandosi quindi di costi operativi di natura ordinaria si è ritenuto preferibile spesarli interamente a conto economico.

Per concludere, analizzando i dati relativi alla capital expenditure del periodo 2012-2016 possiamo intuire che nel quinquennio preso in considerazione i due Gruppi si sono evoluti seguendo una diversa impostazione strategica di fondo: il Gruppo Ferragamo ha investito notevoli quantità di capitale nelle attività di sviluppo, mentre il Gruppo Tod's si è focalizzato sul *rinnovamento tecnico e stilistico dei modelli e dei materiali*, rientrando nei **costi di ricerca** spesi a conto economico, e allo stesso tempo ha investito sulla propria brand image e sull'acquisizione di nuovi marchi.

Il principale investimento in attività immateriali di Tod's S.p.A. nel periodo in analisi è stato invece rappresentato dall'acquisizione del marchio Roger Vivier nel 2016 per un valore di Euro 415 milioni (non incluso nei dati della tabella presentata di seguito).

Come evidenziato dal prospetto nella pagina seguente, nel corso del periodo 2012-2016, il Gruppo Ferragamo ha realizzato maggiori investimenti in capitale fisso rispetto al Gruppo Tod's in valore assoluto. Una quota rilevante di essi è stata destinata ad accrescere e migliorare gli asset immateriali, in particolare con lo sviluppo di un innovativo software per la gestione del retail system (c.d. *Marlin Project*).

FERRAGAMO S.p.A.						TOD'S S.p.A.					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016	(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
Investimenti in attività immateriali	7,68 €	12,55 €	9,75 €	12,86 €	12,11 €	Investimenti in attività immateriali	4,70 €	5,70 €	4,00 €	2,80 €	3,80 €
TOTALE	59,39 €	82,26 €	82,87 €	79,96 €	25,50 €	TOTALE	25,90 €	22,10 €	29,20 €	20,70 €	13,30 €
% investimenti in attività immateriali	12,93%	15,26%	11,77%	16,08%	47,49%	% investimenti in attività immateriali	18,15%	25,79%	13,70%	13,53%	28,57%

TABELLA 60– TOD'S VS. FERRAGAMO, INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI (2012-2016)

Nel rispetto dei principi contabili internazionali, entrambi i Gruppi hanno sottoposto ad ammortamento sistematico le attività a vita utile definita. La tabella di seguito riporta i costi relativi all'ammortamento dei beni immateriali a vita utile definita. Dal confronto dei valori possiamo notare che il valore degli ammortamenti del Gruppo Tod's è nettamente superiore negli esercizi 2012 e 2013, quasi pari al doppio. Negli esercizi successivi a partire dal 2014 è invece aumentato il valore degli ammortamenti spesati a conto economico dal Gruppo Ferragamo.

Ammortamento delle attività immateriali					
(in milioni di Euro)	2012	2013	2014	2015	2016
TOD'S	€ 8,94	€ 8,89	€ 8,79	€ 8,92	€ 9,21
FERRAGAMO	€ 4,85	€ 6,20	€ 7,32	€ 8,68	€ 9,79

TABELLA 61– TOD'S E FERRAGAMO, AMMORTAMENTI DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI NEL PERIODO 2012-2016.

Le attività immateriali hanno inoltre subito il test di impairment per garantire l'iscrizione delle stesse ad un valore non superiore al valore recuperabile. Lo scopo dell'impairment test previsto dallo IAS 36 è infatti quello di verificare la necessità di rilevare eventuali perdite durevoli di valore o ripristini di valore di attività precedentemente svalutate. Secondo quanto previsto dallo IAS 36, tale verifica deve essere effettuata periodicamente ad ogni data di bilancio, quindi annualmente, e in tutti i casi in cui si manifestino indicatori di perdite durevoli di valore (in altre parole, quando da fonti informative interne o esterne emerga un mutamento di valore dell'attività).

Dall'impairment test delle attività immateriali è risultato quanto segue:

- Il gruppo Ferragamo ha registrato unicamente nel 2013 una perdita di valore pari ad Euro 186 migliaia attribuibile ad un contratto di Key money relativo ad un punto vendita del mercato europeo;
- Il Gruppo Tod's ha registrato perdite durevoli di valore dei propri asset materiali ed immateriali in tutti gli esercizi analizzati, ad eccezione dell'esercizio 2016 (v. par. 4.3.2., p. 136). Tali riduzioni di valore sono state attribuite alle singole CGU rappresentate dai singoli DOS.

La scelta di effettuare il test di impairment sui singoli punti vendita a gestione diretta (DOS) rappresenta una prassi contabile ormai ampiamente diffusa nel settore dell'abbigliamento, tanto in Italia quanto a livello internazionale.

4.4. Intangible asset e benefici fiscali: il regime agevolato “Patent box” per i redditi da attività immateriali

Introduzione

Il “*Patent Box*” è un’agevolazione fiscale introdotta dalla Legge di Stabilità 2015 (L. 190/2014) e rientra nell’ambito delle iniziative per il sostegno della competitività delle imprese. Come emerge dalla relazione di accompagnamento alla legge, ciò che ha portato ad introdurre questo nuovo regime agevolativo è la consapevolezza del ruolo assunto dai beni intangibili nella creazione di valore aggiunto. Ad essa si aggiunge la consapevolezza che tale provvedimento era già stato introdotto nei principali Stati europei (Belgio, Francia, Gran Bretagna, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Portogallo). Si tratta quindi del tentativo di impiantare anche in Italia un’esperienza ormai ampiamente diffusa. Più nello specifico, si tratta di un regime opzionale di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall’utilizzazione di alcune categorie di beni immateriali⁴⁴. Con l’introduzione del patent box l’Italia si è proposta l’obiettivo di rendere il mercato italiano più attrattivo per le imprese e, conseguentemente, di ridurre la c.d. “fuga” all’estero dei redditi imponibili.

4.4.1. Beni agevolabili

L’agevolazione di cui possono beneficiare le imprese italiane consiste nell’esenzione parziale, ai fini Ires ed Irap, dei redditi derivanti dall’utilizzo diretto e indiretto e dalla vendita dei seguenti beni immateriali:

⁴⁴ Carinci A., *Un Fisco “competitivo” per aiutare lo sviluppo*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, a cura di Giorgio Costa e Marco Peruzzi, Il Sole 24 Ore, Milano, 2015, pp. 3-4.

- software protetti da copyright⁴⁵,
- brevetti (concessi o in corso di concessione);
- marchi (registrati o in corso di registrazione);
- disegni e modelli giuridicamente tutelabili;
- know-how tecnico (tutelato ai sensi dell'art. 98 del D. Lgs. 20/2005).

I beni immateriali collegati da vincoli di complementarità ed utilizzati congiuntamente per un singolo prodotto/processo si considerano un unico bene (ai sensi dell'art. 6 del Dm). In questo caso quindi la stima del reddito e la relativa detassazione dovrebbero quindi effettuarsi unitariamente, come chiarito dalla Legge di Stabilità 2016⁴⁶.

I BENI AGEVOLABILI	
SOFTWARE	Protetto da copyright
BREVETTI INDUSTRIALI	Inclusi brevetti per invenzioni (anche biotecnologiche) per modello di utilità, per varietà vegetali, topografiche e di prodotti a semiconduttori
MARCHI	Inclusi quelli collettivi registrati o in corso di registrazione
DISEGNI E MODELLI	Giuridicamente tutelabili
INFORMAZIONI AZIENDALI ED ESPERIENZE TECNICO - INDUSTRIALI	Giuridicamente tutelabili, comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come informazioni segrete

TABELLA 62 – BENI AGEVOLABILI. TRATTO DA GUIDA COMPLETA AL PATENT BOX, A CURA DI GIORGIO COSTA E MARCO PERUZZI, IL SOLE 24 ORE, MILANO, 2015

⁴⁵ L'ufficiale precisazione che rientrano tra i beni agevolabili solo i software protetti da copyright è stata sancita dalla Legge di Stabilità 2016. Cfr: Peruzzi M., *Gli ultimi due tasselli dalla Legge di Stabilità*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 5.

⁴⁶ Gaiani L., *Cinque spie per verificare se il bene ha un valore e può entrare nel regime*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 36; Peruzzi M., *Gli ultimi due tasselli dalla Legge di Stabilità*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 5.

Va ricordato che l'inclusione dei marchi commerciali tra gli intangibili agevolabili non è allineata alle prescrizioni OCSE (documento Action 5 del progetto Beps)⁴⁷. L'agevolazione che abbia ad oggetto i c.d. “*marketing intangibles*” è considerata dall'OCSE un regime di concorrenza dannosa, non compatibile con i principi di tassazione internazionale. Nel documento OCSE “*Agreement on Modified Nexus Approach for IP Regimes*”, l'organismo internazionale ha imposto agli Stati europei di allineare le proprie normative nazionali alle Linee guida entro il termine del 30 giugno 2016 e di abolire i regimi non conformi entro il 30 giugno 2021⁴⁸.

La manovra correttiva 2017 (D. L. n. 50 del 24/04/2017) ha uniformato la normativa in materia di Patent box alle linee guida OCSE. La novità dell'eliminazione dei marchi dal novero di attività intangibili agevolate sarà applicata soltanto alle nuove istanze, facendo dunque salve quelle già inviate dalle imprese italiane nel corso del 2015 e nel 2016. Inoltre non sarà possibile rinnovare l'opzione, contrariamente a quanto inizialmente previsto dalla L. 190/2014.

L'esclusione dei marchi rischia tuttavia di far perdere gran parte dell'appeal al patent box italiano. Le motivazioni possono essere facilmente comprese se si pensa che, con le 4.500 istanze presentate nel 2015 (primo anno di applicazione, la maggior parte delle imprese italiane ha chiesto il beneficio in relazione all'uso del marchio (36%), molte meno per i brevetti (18%) e altri asset intangibili.

4.4.2. Benefici per le imprese

La modalità di fruizione dell'agevolazione è quella della detassazione di parte del reddito imponibile generato dallo sfruttamento del bene immateriale secondo aliquote crescenti nel tempo (30% nel periodo di imposta 2015, 40% nel 2016 e 50% a partire dal 2017). La fruizione del beneficio è subordinata all'esercizio di un'opzione

⁴⁷ Gaiani L., *La stima del bonus: primo passo per scegliere il regime*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 10.

⁴⁸ Albano G., *“Valore” d'impresa e tipo di contabilità non limitano il bonus*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 14.

irrevocabile avente durata quinquennale⁴⁹. Il reddito agevolabile può essere calcolato nel modo indicato nella tabella seguente.

Il rapporto tra i costi deve essere calcolato inserendo:

IL CALCOLO: Reddito riferibile X rapporto tra costi = importo agevolabile 30% per il 2015 40% per il 2016 50% dal 2017

TABELLA 63 - IL CALCOLO DEL REDDITO AGEVOLABILE PER IL PATENT BOX (FONTE: V. NOTA 7)

- al numeratore i costi qualificati di ricerca e sviluppo, che comprendono tutti i costi sostenuti dalla società per l'attività di ricerca e sviluppo, maggiorati dai costi complessivi per una quota nel limite del 30%;
- al denominatore i costi complessivi sostenuti in relazione ai beni immateriali agevolabili, comprensivi quindi degli eventuali costi di acquisizione (incluse le royalties) e dei costi di R&S sostenuti da società esterne del Gruppo.

In sostanza, il beneficio derivante dall'applicazione del regime agevolato subisce delle limitazioni quando l'impresa sostiene i predetti costi di acquisizione, in proprietà o in concessione, degli intangibili o costi di R&S svolti da altre Società del Gruppo, come conseguenza dell'applicazione del c.d. "*nexus approach*" previsto dall'OCSE, il cui obiettivo è incentivare le imprese a svolgere direttamente attività di ricerca e sviluppo⁵⁰. Una volta calcolato il reddito su cui applicare la detassazione, si dovrà applicare l'aliquota prevista per ciascun anno d'imposta:

- 30% per l'anno 2015;
- 40% per l'anno 2016;
- 50% a partire dall'anno 2017.

⁴⁹ Sebastianelli M., *Patent Box: le novità della manovra correttiva*, in *Amministrazione e Finanza*, 8-9/2017, p. 21.

⁵⁰ Miele L., *Il Fisco "penalizza" la ricerca effettuata da società del gruppo*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., p. 15.

4.4.3. Il procedimento di adesione al regime agevolato

Al regime del Patent Box possono accedere tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa, attraverso la trasmissione telematica di un apposito modulo di opzione e, nei casi di obbligatorietà, la trasmissione di un'istanza di ruling avente un contenuto minimo obbligatorio integrabile, anche dal punto di vista documentale, nei successivi 120 giorni. La normativa italiana del Patent box si differenzia dagli altri regimi europei in quanto include anche i beni immateriali diversi da quelli legalmente registrati, come il know-how, i disegni e i modelli⁵¹.

La procedura per l'adesione al regime agevolativo è la seguente:

1. Trasmissione telematica del modello per l'esercizio dell'opzione. Se la procedura di ruling avrà buon fine, l'impresa beneficerà delle agevolazioni previste con effetto dall'anno di invio del modello. L'impresa dovrà inoltre adeguare i propri sistemi contabili ed extra-contabili per rilevare distintamente ciascun intangibile e le spese di ricerca e sviluppo;
2. Invio a mezzo raccomandata A/R di una istanza di ruling, in carta libera, all'Ufficio competente dell'Agenzia delle Entrate. L'invio è obbligatorio per usufruire dell'agevolazione su beni immateriali ad utilizzo diretto, mentre è facoltativa per utilizzo indiretto con società del Gruppo o per plusvalenze da cessione dei beni a società del Gruppo;
3. Entro 180 giorni dal ricevimento del ruling, l'Ufficio competente verifica la completezza dell'istanza;
4. Entro 120 giorni dall'invio dell'istanza, l'impresa deve procedere all'invio (in forma cartacea e in formato elettronico) di tutta la documentazione di supporto;

⁵¹ Ganz B., *Patent Box, con 706 domande Veneto secondo solo alla Lombardia*, tratto da *Il Sole 24 Ore*, 17 febbraio 2016.

5. Si dà inizio al contraddittorio con l'Amministrazione finanziaria per definire i metodi e i criteri di determinazione del reddito agevolabile;
6. A conclusione della procedura di ruling, l'impresa e l'Agenzia delle Entrate sottoscrivono l'accordo per la definizione dei metodi di determinazione del reddito agevolabile ai fini del Patent box. Tale accordo sarà vincolante per le parti;
7. Se il ruling si conclude dopo la scadenza prevista per la presentazione della Dichiarazione dei Redditi di uno o più esercizi, le deduzioni riferibili a tali esercizi verranno inserite cumulativamente nella dichiarazione presentata nell'anno di sottoscrizione dell'accordo;
8. Nel quinquennio di validità del regime agevolativo, l'Ufficio competente dell'Agenzia delle Entrate verificherà il rispetto dell'accordo. Qualora il contribuente non rispetti i termini del ruling, l'accordo sarà revocato a partire dalla data di accertamento della violazione ovvero dalla data in cui ha avuto validità, a discrezione dell'Ufficio. In caso di mutamenti sostanziali delle condizioni a base dell'accordo, l'ufficio (o il contribuente) ne richiede la revisione. Si procede alla sottoscrizione di un nuovo accordo, in mancanza del quale il ruling è revocato⁵².

Nel biennio 2015/2016 sono state 2.778 le istanze di agevolazione per i marchi, il 40% del totale. Gli altri due intangibili per i quali le imprese sono state particolarmente attive nel chiedere l'accesso al patent box sono i brevetti e il know-how che si posizionano poco al di sotto del 20 per cento. Fanalini di coda, con l'11%, brevetti e disegni e modelli⁵³. L'appeal del patent box sui brevetti è stato minore soprattutto a causa della scarsa predisposizione di alcuni settori industriali italiani a brevettare.

⁵² Gaiani L., *Il patent box in 12 mosse*, tratto da *Guida completa al Patent Box*, op. cit., pp. 19-21.

⁵³ Micardi F., *Patent box, le istanze per i marchi sono il 40 per cento*, tratto da *Il Sole 24 Ore*, 19 maggio 2017.

4.4.4. Tod's e Ferragamo – i benefici fiscali derivanti dal Patent Box

Tra le imprese che hanno aderito al Patent Box rientrano anche Ferragamo e Tod's, tra le prime Società a presentare l'istanza di adesione.

Ferragamo S.p.A. ha presentato l'istanza in data 17 dicembre 2015⁵⁴. Successivamente, in data 29.12.2016, è stata annunciata la sottoscrizione dell'accordo con l'Agenzia delle Entrate al fine di definire il metodo di calcolo della quota di reddito esente da Irpef ed Irap ai fini del patent box.

Il regime ha ad oggetto: a) il reddito derivante dalle royalty percepite dalla Società in forza di accordi di licenza dei propri marchi (c.d. uso indiretto); e b) il reddito derivante alla Società dall'uso diretto dei propri marchi e disegni, cioè dall'attività di disegno, produzione e vendita diretta di prodotti a marchio Ferragamo⁵⁵.

L'accordo è efficace per gli anni di imposta dal 2015 al 2019, senza possibilità di rinnovo viste le novità recentemente introdotte dalla Manovra correttiva.

La sottoscrizione dell'accordo di ruling ha consentito quindi alla Società Salvatore Ferragamo S.p.A. di presentare una dichiarazione integrativa per l'anno d'imposta 2015, apportando al reddito imponibile precedentemente determinato una variazione in diminuzione⁵⁶, le cui modalità di determinazione sono state stabilite congiuntamente con l'Amministrazione finanziaria nel modo seguente: alla quota di reddito relativa all'utilizzo diretto degli intangibile saranno sommate le royalties percepite grazie ai contratti di licenza su alcune categorie di prodotti, in virtù dei quali le imprese partner realizzano la produzione di occhiali, profumi e orologi a marchio Ferragamo⁵⁷.

⁵⁴ Ferragamo S.p.A., Bilancio consolidato 2015, Fatti di rilievo, p. 34.

⁵⁵ Ibidem, p. 34.

⁵⁶ Ibidem, p. 34.

⁵⁷ Casadei M., *Lusso, Ferragamo apripista nella scelta del regime fiscale patent box*, tratto da *Il Sole 24 Ore*, 04 gennaio 2017.

Come risulta dal bilancio dell'esercizio 2016, per il Gruppo Ferragamo il carico fiscale è sceso al 19,3% rispetto al 30,6% dell'anno precedente. In assenza di tale beneficio, il carico fiscale del Gruppo sarebbe stato pari al 32,3%⁵⁸. Nel complesso, negli anni 2015 e 2016 è stato ottenuto un risparmio fiscale di Euro 32,04 milioni (con un risparmio pari ad Euro 13,55 milioni per l'anno d'imposta 2015 ed Euro 18,49 milioni per l'anno d'imposta 2016). L'aliquota fiscale per l'anno 2016 è stata quindi pari al 15,1%, a fronte del 24,5% dell'esercizio precedente⁵⁹.

Inoltre, il Gruppo Ferragamo beneficia del Credito d'imposta Ricerca & Sviluppo introdotto dall'art. 3, D. L. 145/2013, come sostituito dall'art. 1, c. 35, L. 190/2015. L'agevolazione ha la stessa durata di cinque anni d'imposta (dal 2015 al 2019) ed è usufruita in relazione alle spese di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e nuovi sistemi informatici. Le due agevolazioni sono cumulabili e compatibili, come chiarito dalla Circ. dell'Agenzia delle Entrate n. 5/E del 16 marzo 2016⁶⁰. Il beneficio in questione ha consentito di ottenere un risparmio fiscale di Euro 749 migliaia nell'esercizio 2016.

Il Gruppo Tod's è stata la prima società italiana nel settore moda-lusso a siglare l'accordo di ruling con l'Agenzia delle Entrate per la definizione dei metodi e dei criteri da utilizzare per la determinazione del reddito agevolabile ai fini del Patent box. Anche per Tod's l'accordo riguarda quindi gli anni d'imposta dal 2015 al 2019, senza possibilità di rinnovo. Per il Gruppo il risparmio fiscale ottenuto in conseguenza dell'adesione al regime agevolato è stato pari ad Euro 7,4 milioni, cumulato per gli esercizi 2015 e 2016⁶¹. Di conseguenza si è assistito ad una significativa riduzione del tax rate per l'anno 2016, pari a 25,4%, rispetto all'aliquota del 32,9%.

⁵⁸ Ferragamo S.p.A., Bilancio consolidato 2016, Relazione sulla gestione, Imposte sul reddito, p. 21.

⁵⁹ Ferragamo S.p.A., Relazione finanziaria annuale al Bilancio consolidato 2016, p. 27.

⁶⁰ Ibidem, p. 34.

⁶¹ Poiché l'accordo in seguito al ruling con l'Agenzia delle Entrate è stato sottoscritto successivamente alla scadenza prevista per l'invio della Dichiarazione dei redditi del 2015, la deduzione spettante per l'esercizio 2015 è stata cumulata a quella del 2016, nella Dichiarazione relativa a quest'ultimo anno fiscale.

In entrambi i casi, poiché l'accordo con l'Amministrazione finanziaria è stato stipulato successivamente alla scadenza prevista per la dichiarazione dei redditi 2015 (da presentare entro il 30 settembre 2016), il beneficio fiscale per l'anno 2015 è stato cumulato a quello relativo al 2016 nella dichiarazione dei redditi relativa a quest'ultimo anno d'imposta.

CONCLUSIONE

Lo scopo perseguito con la presente dissertazione è stato quello di descrivere il patrimonio intangibile delle imprese italiane operanti nel settore dell'alta moda. A conclusione di questo lavoro possiamo affermare con ragionevole certezza che il bilancio moderno, frutto di numerose innovazioni e continue revisioni, è un documento di fondamentale importanza per la comprensione delle caratteristiche dell'impresa dal punto di vista strategico ed economico-finanziario.

Il cambiamento delle esigenze informative degli stakeholder ha reso necessario un ripensamento dell'intera disciplina del bilancio, a livello internazionale tanto quanto a livello nazionale. Oggi assistiamo addirittura all'utilizzo sempre più diffuso di documenti aggiuntivi rispetto alla reportistica tradizionale, quali ad esempio il Bilancio di Sostenibilità e l'Integrated Reporting, molto diffusi tra le grandi imprese in quanto rappresentano uno strumento in grado di rispondere alle esigenze di trasparenza del mercato. Con la diffusione di questo trend a livello internazionale, la reportistica obbligatoria ha subito numerosi aggiornamenti e modifiche per far in modo che anch'essa si adeguasse alle esigenze degli attuali sistemi economico-finanziari.

In particolare, ciò che è emerso dall'analisi degli schemi di bilancio effettuata nel I capitolo è stato un graduale ma profondo cambiamento di rotta, che ha condotto il bilancio ad essere non più un documento formale ed astratto, ma un documento ricco di informazioni, orientato alla fedele rappresentazione dell'effettivo patrimonio aziendale.

Nell'ambito della rendicontazione e valutazione degli intangibles sono state analizzate le disposizioni dei principi contabili internazionali al fine di fornire un quadro completo della normativa attualmente in vigore. In seguito è stata sviluppata un'analisi diretta della prassi contabile più diffusa nel settore dell'alta moda italiana, che come si può immaginare, è uno dei settori in cui il patrimonio intangibile racchiude gran parte del valore dell'impresa e rappresenta la base del suo vantaggio competitivo.

La parte più rilevante della presente dissertazione è rappresentata proprio dall'analisi comparativa delle modalità di rendicontazione degli intangible asset facenti parte del patrimonio delle Società Tod's S.p.A. e Ferragamo S.p.A. nei bilanci consolidati del quinquennio 2012-2016, redatti in conformità ai principi contabili IAS/IFRS.

In particolare è stata analizzata la prassi contabile delle due imprese in relazione alle prescrizioni:

- del principio contabile internazionale IAS 38 in merito alla rendicontazione iniziale ed alla valutazione successiva delle attività immateriali;
- del principio contabile internazionale IAS 36, che stabilisce regole precise in merito alla verifica del valore delle attività immateriali (c.d. impairment test), che nei casi in esame è stata effettuata sulle Cash Generating Units delle imprese in esame;
- del principio contabile internazionale IFRS 3 in merito alla contabilizzazione dell'avviamento acquisito nel corso di operazioni di business combination.

Dall'analisi comparata sono emersi i seguenti risultati:

- i marchi Tod's e Ferragamo godono di fama mondiale, sono caratterizzati da forti brand awareness e brand heritage. Molti dei prodotti delle due imprese sono stati o sono ancor oggi oggetto di brevetto. Il design e le attività di ricerca e sviluppo su nuovi prodotti, modelli e materiali sono elementi fondanti del rispettivo vantaggio competitivo. Le imprese si propongono al mercato come artefici di prodotti di eccellenza del Made in Italy;
- entrambe le imprese sono attive a livello globale negli stessi Paesi, sono quindi esposte a rischi operativi simili. Inoltre operano sul mercato sia tramite una rete di vendita diretta, sia tramite franchised stores e punti vendita multi-marca (c.d. canale wholesale)
- le società Tod's e Ferragamo hanno quindi caratteristiche molto simili dal punto di vista operativo e strategico. Queste similitudini emergono inevitabilmente dai rispettivi bilanci consolidati, soprattutto se si analizzano il patrimonio intangibile, gli investimenti (c.d. capital expenditure) e le attività

di ricerca e sviluppo effettuate nel periodo oggetto di valutazione. In particolare si può notare la presenza di asset intangibili specifici, quali i Key money agreements. Inoltre, le due società applicano l'impairment test previsto dallo IAS 36 in modo quasi identico, prendendo a riferimento i punti vendita a gestione diretta (DOS) per individuare le CGU, ovvero il più piccolo gruppo di attività in grado di generare flussi di cassa indipendenti;

- Dal punto di vista strettamente tecnico possiamo comunque evidenziare alcune differenze tra i due bilanci consolidati, come ad esempio l'assenza di attività a vita utile indefinita e di avviamento nel bilancio della società Ferragamo S.p.A. Al contrario, la società Tod's S.p.A. ha iscritto in bilancio un rilevante valore dell'avviamento grazie al fatto che i marchi di proprietà del Gruppo sono stati acquisiti nel corso di business combinations. Recentemente il valore dei marchi e dell'avviamento sono incrementati grazie all'acquisizione del marchio Roger Vivier nel 2015 (con effetto a partire dal 1° gennaio 2016);
- Infine, è stato approfondito il beneficio fiscale per le due imprese direttamente imputabile all'adesione al regime fiscale agevolato Patent Box a partire dall'esercizio 2015.

Il bilancio consolidato, nella sua veste attuale di documento obbligatorio destinato a soddisfare le esigenze informative di molteplici stakeholder, è quindi uno strumento fondamentale per capire a fondo le strategie operative, la mission aziendale e la composizione del patrimonio materiale ed immateriale d'impresa. La necessità di indicare obbligatoriamente una serie di informazioni aggiuntive dettagliate in nota integrativa è funzionale alla necessità di consentire a ciascun destinatario del bilancio di comprendere a fondo le caratteristiche dell'impresa, le fonti del suo vantaggio competitivo, con particolare attenzione alle risorse intangibili, caratterizzate da aleatorietà e soggettività, che quindi richiedono valutazioni più prudenti e informazioni più dettagliate al fine di accertare la correttezza delle stime eseguite dall'impresa.

BIBLIOGRAFIA

- **AA. VV.** L'adozione degli IAS/IFRS in Italia. Fair value [Libro] / a cura di Pizzo Michele. - Torino : Giappichelli, 2006.
- **Bankpedia - Enciclopedia di banca, borsa e finanza** EFRAG [Online] / prod. Borsa ASSONEB - Associazione Nazionale Enciclopedia della Banca e della. - : www.bankpedia.org/index.php/it/99-italian/e/19924-efrag.
- **Camisasca Gian Mario** Aspetti civilistici, contabili e fiscali dell'avviamento [Articolo] // Pratica contabile. - 2004. - 5.
- **Chirieleison C.** Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali [Libro]. - Milano : Franco Angeli, 2008.
- **Corriere della Sera** Al Gruppo Ermenegildo Zegna il pieno controllo di Zefer [Online]. - 22 marzo 2013. - http://www.corriere.it/economia/13_marzo_22/zegna-controllo-zefer_39e4094a-9303-11e2-b43d-9018d8e76499.shtml.
- **Costa Giorgio e Peruzzi Marco** Guida completa al Patent Box [Libro]. - Milano : Il Sole 24 Ore, 2015.
- **De Angelis L.** Elementi di diritto contabile. Disciplina civilistica e principi contabili internazionali [Libro]. - Milano : Giuffr , 2013.
- **Deloitte & Touche** Il bilancio consolidato secondo i principi contabili internazionali. Problemi applicativi, soluzioni operative e potenzialit  informative [Libro] / a cura di Azzali Stefano. - Milano : Il Sole 24 Ore, 2002.
- **Dezzani F., Biancone P. P. e Busso D.** IAS/IFRS [Libro]. - [s.l.] : IPSOA - Wolters Kluwer, 2016. - IV ed..
- **Di Lazzaro F.** Materiali didattici del corso di principi contabili internazionali [Online]. - Luiss Guido Carli, 2012. - <http://docenti.luiss.it/dilazzaro/files/2012/09/5.o-Schemi-di-bilancio-IAS-11.pdf>.
- **Enciclopedia Treccani online** FASB, Dizionario di Economia e Finanza [Online]. - 2012. - [www.treccani.it/enciclopedia/fasb_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)](http://www.treccani.it/enciclopedia/fasb_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)).
- **F. Cattaneo** L'espansione retail nel fashion: aperture e subentri nei negozi [Rivista] // Diritto24. - Milano : Il Sole 24 Ore, 20 gennaio 2012.

- **Facchinetti I.** Analisi di bilancio [Libro]. - Milano : Il Sole 24 Ore Pirola, 2008.
- **Ferragamo S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2016.
- **Ferragamo S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2012.
- **Ferragamo S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2013.
- **Ferragamo S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2015.
- **Ferragamo S.p.A.** Relazione finanziaria annuale al 31.12.2014.
- **Ferraro O.** Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali. Aspetti evolutivi ed evidenze empiriche [Libro]. - Milano : Franco Angeli, 2010.
- **Finanza di Impresa** [Online]. - 20 marzo 2009. - <http://finanzaimpresa.blogspot.it/2009/03/il-valore-del-key-money-nei-centri.html>.
- **Fiori G.** Il principio della rappresentazione veritiera e corretta nella redazione del bilancio di esercizio. Considerazioni critiche e profili evolutivi dell'informazione societaria [Libro]. - Milano : Giuffr , 1999.
- **Fondazione Luca Pacioli** Finalit , destinatari, principi di redazione ed elementi di struttura di un bilancio IAS (Doc. n. 11 del 27 maggio 2003).
- **Fortuna F.** Materiali didattici del corso "Principi contabili internazionali". - Luiss Guido Carli : [s.n.], 2016.
- **Ganz B.** Patent Box, con 706 domande Veneto secondo solo alla Lombardia [Rivista]. - [s.l.] : Il Sole 24 Ore, 17 febbraio 2016.
- **Giunta F. e Pisani M.** L'analisi del bilancio [Libro]. - Santarcangelo di Romagna : Maggioli Editore, 2016.
- **Giussani A. Nava P., Portalupi A.** Principi contabili internazionali IAS/IFRS, Memento pratico IPSOA-Francis Lefebvre aggiornato al 1  marzo 2007 [Libro]. - Milano : IPSOA-Lefebvre, 2007.
- **Giussani A., Nava P. e Portalupi A.** Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2016 (aggiornato al 21 settembre 2015) [Libro]. - Milano : IPSOA-Lefebvre, 2015.

- **Giussani A., Nava P. e Portalupi A.** Memento pratico IPSOA - Lefebvre: contabile 2018 (aggiornato al 12 settembre 2017) [Libro]. - Milano : IPSOA-Lefebvre, 2017.
- **IASB IAS 1** // Presentation of financial statement. - 2017.
- **IASB IAS 36** // Impairment of assets. - 2007.
- **IASB IAS 38** // Intangible assets. - 2017.
- **IASB IFRS 3** // Business combinations. - 2017.
- **Il Sole 24 Ore** Guida completa al Patent Box [Libro] / a cura di Costa Giorgio e Peruzzi Marco. - Milano : Il Sole 24 Ore, 2015.
- **M. Casadei Lusso**, Ferragamo apripista nella scelta del regime fiscale patent box [Rivista] // Il Sole 24 Ore. - Milano : [s.n.], 4 gennaio 2017.
- **Magnano San Lio Luca e Sesana Tiziano** Il valore recuperabile delle immobilizzazioni: un caso pratico [Articolo] // Bilancio e reddito d'impresa. - 2017. - 2.
- **Mezzabotta C.** Il valore dei marchi e il documento n. 24 [Rivista] // Pratica contabile. - 1999. - 5. - p. 223.
- **Micardi F.** Patent box, le istanze per i marchi sono il 40 per cento [Rivista] // Il Sole 24 Ore. - Milano : [s.n.], 19 maggio 2017.
- **Moretti P.** Finalità e destinatari di un bilancio IAS [Rivista] // Corriere Tributario. - 2004. - 33. - p. 2593-2599.
- **OIC** Draft comment letter on Discuss Paper "Fair value measurement" [Online]. - 2007.
- **OIC** Principio contabile n. 10 // Rendiconto finanziario. - dicembre 2016.
- **OIC** Principio contabile n. 11 // Bilancio d'esercizio, finalità e postulati. - maggio 2005.
- **OIC** Principio contabile n. 12 // Composizione e schemi del bilancio d'esercizio. - dicembre 2016.
- **OIC** Principio contabile n. 24 // Immobilizzazioni immateriali. - dicembre 2016.
- **OIC** Principio contabile n. 9 // Perdite durevoli di valore. - 2016.

- **Onesti T., Romano M. e Taliento M.** Il bilancio delle imprese. Finalità, principi e comportamenti contabili alla luce delle teorie, delle norme e degli standard nazionali e internazionali [Libro]. - Torino : Giappichelli, 2011.
- **Pambianco News** Nasce ZeFer: alleanza Zegna-Ferragamo per calzature e pelletteria [Online]. - 2002. - <http://www.pambianconews.com/2002/06/20/nasce-zefer-alleanza-zegna-ferragamo-per-calzature-e-pelletteria-4638/>.
- **Portalupi A.** Avviamento e business combination: OIC e IFRS a confronto [Rivista] // Bilancio e reddito d'impresa. - 2017. - 5. - p. 51.
- **PwC** [Online] // Il nuovo bilancio. Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati / a cura di Cordova F. [et al.]. - 2017.
- **Quagli A.** Bilancio d'esercizio e principi contabili. Appendice di aggiornamento [Libro]. - Torino : Giappichelli, 2016.
- **Santesso E. e Sostero U.** Il bilancio. Principi generali, struttura e regole di valutazione [Libro]. - Milano : Il Sole 24 Ore, 2004.
- **Scettri S., Pacieri A. e Villani A.** Immobilizzazioni immateriali: modificato il trattamento contabile di avviamento, costi di R&S e pubblicità [Rivista] // Corriere Tributario. - 2017. - 15. - p. 1154.
- **Sebastianelli M.** Patent Box: le novità della manovra correttiva [Rivista] // Amministrazione e Finanza. - 8/9 2017.
- **Simone R. M.** Le immobilizzazioni immateriali: problemi di valutazione e di trattamento contabile [Rivista] // Impresa c.i. . - 2002. - 1. - p. 40.
- **TOD'S S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2012.
- **TOD'S S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2013.
- **TOD'S S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2014.
- **TOD'S S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2015.
- **TOD'S S.p.A.** Bilancio consolidato al 31.12.2015.
- **TOD'S S.p.A.** Comunicato stampa del 22.11.2015 [Online] // Tod's acquista il marchio Roger Vivier per Euro 415 milioni. - 2015. - https://www.todsgroup.com/system/document_its/477/original/comunicato_stampa_2015_11_22.pdf.

Indice delle tabelle

TABELLA 1 - LA PIRAMIDE DI NORBY.....	2
TABELLA 2 - CLAUSOLA GENERALE E PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO ITALIANO.....	15
TABELLA 3 - FINALITÀ DEL BILANCIO A CONFRONTO: MODELLO IASB VS. MODELLO ITALIANO ..	20
TABELLA 4 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS ATTUALMENTE IN VIGORE (IAS 1- IAS 20) .	29
TABELLA 5 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS ATTUALMENTE IN VIGORE (IAS 21- IAS 41)	30
TABELLA 6 - I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IFRS ATTUALMENTE IN VIGORE	30
TABELLA 7 - D. LGS. 38/2005: AMBITO DI APPLICAZIONE DEGLI IAS/IFRS	32
TABELLA 8 – ART. 2423 C.C.: I DOCUMENTI OBBLIGATORI DI BILANCIO.	36
TABELLA 9 – DOCUMENTI OBBLIGATORI DEL BILANCIO IAS/IFRS.....	36
TABELLA 10 - SCHEMA DI STATO PATRIMONIALE AGGIORNATO IN SEGUITO ALLA RIFORMA 139/2015	38
TABELLA 11 - MACRO-VOCI DELLO SCHEMA DI CONTO ECONOMICO AGGIORNATO IN SEGUITO ALLA RIFORMA 139/2015.	42
TABELLA 12 - METODOLOGIE DI DETERMINAZIONE DEI FLUSSI FINANZIARI.....	49
TABELLA 13 – RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELLA GESTIONE OPERATIVA	50
TABELLA 14 - RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELLA GESTIONE OPERATIVA (CONTINUA).....	50
TABELLA 15 - RENDICONTO FINANZIARIO. FLUSSO FINANZIARIO DELL'ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO. ..	51
TABELLA 16 - SCHEMA DI RENDICONTO FINANZIARIO. ATTIVITÀ DI FINANZIAMENTO.....	52
TABELLA 17 - PROSPETTO DI SITUAZIONE PATRIMONIALE FINANZIARIA PREVISTO DALLO IAS 1	58
TABELLA 18 - METODOLOGIE DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI SECONDO LO IAS 1.....	59

<i>(SEGUE) TABELLA 19 - METODOLOGIE DI CLASSIFICAZIONE DEI COSTI SECONDO LO IAS 1</i>	<i>60</i>
<i>TABELLA 20 - SCHEMA DI CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO.....</i>	<i>62</i>
<i>TABELLA 21 - SCHEMA ESEMPLIFICATIVO DEL PROSPETTO DEI MOVIMENTI DI PATRIMONIO NETTO ...</i>	<i>63</i>
<i>TABELLA 22 - BILANCIO ITALIANO VS. BILANCIO INTERNAZIONALE: LE PRINCIPALI DIFFERENZE</i>	<i>68</i>
<i>TABELLA 23 - LE MODIFICHE ALL'ART. 2426 C.C.: GLI ONERI CAPITALIZZATI.....</i>	<i>80</i>
<i>TABELLA 24 - COSTI DI IMPIANTO ED AMPLIAMENTO</i>	<i>86</i>
<i>TABELLA 25 - COSTI DI RICERCA E PUBBLICITÀ, DISPOSIZIONI DI PRIMA APPLICAZIONE</i>	<i>91</i>
<i>TABELLA 26 - LA CLASSIFICAZIONE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NELLO STATO PATRIMONIALE</i>	<i>92</i>
<i>TABELLA 27 - DIFFERENZE TRA MARCHIO REGISTRATO E NON REGISTRATO.....</i>	<i>100</i>
<i>TABELLA 28 - IL SOFTWARE: TRATTAMENTO CONTABILE E FISCALE</i>	<i>104</i>
<i>TABELLA 29 - IL KNOW-HOW NEL CONTRATTO DI FRANCHISING</i>	<i>107</i>
<i>TABELLA 30- IL PROCEDIMENTO DI STIMA DELLA VITA UTILE DELL'AVVIAMENTO.</i>	<i>122</i>
<i>TABELLA 31- REQUISITI PER L'APPLICAZIONE DEL METODO SEMPLIFICATO</i>	<i>124</i>
<i>TABELLA 32 - ALBERO DELLE DECISIONI PER RILEVARE LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE.....</i>	<i>129</i>
<i>TABELLA 33 - LA DETERMINAZIONE DEL FAIR VALUE.....</i>	<i>153</i>
<i>TABELLA 34 - IMPAIRMENT DELLE ATTIVITÀ ISCRITTE IN BILANCIO</i>	<i>178</i>
<i>TABELLA 35- GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., ANALISI DEI RICAVI PER AREA GEOGRAFICA (ESERCIZI 2012-2016)</i>	<i>200</i>
<i>TABELLA 36 - GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., ANALISI DEI RICAVI PER CANALE DISTRIBUTIVO (PERIODO 2012-2016)</i>	<i>202</i>
<i>TABELLA 37 - GRUPPO FERRAGAMO, ANALISI DEI RICAVI PER CATEGORIA MERCEOLOGICA (PERIODO 2012-2016)</i>	<i>203</i>

TABELLA 38 - GRUPPO TOD'S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA (PERIODO 2012-2016)	204
TABELLA 39 – GRUPPO TOD’S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER CANALE DISTRIBUTIVO (PERIODO 2012-2016)	205
TABELLA 40 - GRUPPO TOD’S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER MARCHIO (PERIODO 2012-2016)	205
TABELLA 41 - GRUPPO TOD’S S.P.A., ANALISI DELLA PERFORMANCE PER CATEGORIA MERCEOLOGICA (PERIODO 2012-2016)	206
<i>TABELLA 42– TOD’S E FERRAGAMO, FATTURATO A CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016.</i>	<i>207</i>
<i>TABELLA 43 - TOD’S E FERRAGAMO, FATTURATO PER CANALE DISTRIBUTIVO (CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016)</i>	<i>208</i>
<i>TABELLA 44 – TOD’S VS. FERRAGAMO: LA COMPOSIZIONE DELLA RETE DISTRIBUTIVA NEL PERIODO 2012-2016</i>	<i>209</i>
<i>TABELLA 45- TOD’S E FERRAGAMO, FATTURATO PER BUSINESS (CONFRONTO NEL PERIODO 2012- 2016</i>	<i>210</i>
TABELLA 46 – GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI.....	213
<i>TABELLA 47– GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., - VALORE NETTO CONTABILE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA NEGLI ESERCIZI 2012- 2016.</i>	<i>214</i>
TABELLA 48 - GRUPPO FERRAGAMO S.P.A., KEY MONEY AGREEMENTS	217
TABELLA 49 - FERRAGAMO GROUP S.P.A., COMPOSIZIONE DELLA VOCE ATTIVITÀ IMMATERIALI A VITA UTILE DEFINITA.	218
TABELLA 50- LA VITA UTILE DELLE IMMOBILIZZAZIONI NEL BILANCIO CONSOLIDATO 2012 DI FERRAGAMO GROUP S.P.A.	219
TABELLA 51 – GRUPPO TOD’S S.P.A., INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI.....	221

TABELLA 52 – GRUPPO TOD’S S.P.A., VALORE NETTO CONTABILE DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI NEGLI ESERCIZI 2012- 2016.....	222
TABELLA 53 – <i>TOD’S S.P.A., MARCHI.</i>	224
TABELLA 54– <i>TOD’S S.P.A., ALTRE ATTIVITÀ A VITA UTILE DEFINITA.</i>	225
TABELLA 55 – <i>TOD’S S.P.A., SITUAZIONE PATRIMONIALE-FINANZIARIA CONSOLIDATA, AVVIAMENTI A VITA UTILE DEFINITA (2012-2016).</i>	227
TABELLA 56– <i>TOD’S SPA, AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI</i>	228
TABELLA 57- <i>LE ASSUNZIONI DI BASE PER LA DCF ANALYSIS</i>	230
TABELLA 58 – <i>GRUPPO TOD’S S.P.A., IMPAIRMENT LOSSES (ESERCIZI 2012-2016</i>	231
TABELLA 59 – <i>IL PATRIMONIO INTANGIBILE DI TOD’S E FERRAGAMO DAL 2012 AL 2016 (ATTIVITÀ IMMATERIALI/ATTIVITÀ NON CORRENTI)</i>	232
TABELLA 60– <i>TOD’S VS. FERRAGAMO, INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI (2012-2016)</i>	234
TABELLA 61– <i>TOD’S E FERRAGAMO, AMMORTAMENTI DELLE ATTIVITÀ IMMATERIALI NEL PERIODO 2012-2016.</i>	234
TABELLA 62 – <i>BENI AGEVOLABILI. TRATTO DA GUIDA COMPLETA AL PATENT BOX, A CURA DI GIORGIO COSTA E MARCO PERUZZI, IL SOLE 24 ORE, MILANO, 2015</i>	237
TABELLA 63 - <i>IL CALCOLO DEL REDDITO AGEVOLABILE PER IL PATENT BOX (FONTE: V. NOTA 7)</i>	239

RIASSUNTO

IL TRATTAMENTO CONTABILE DEGLI INTANGIBLE ASSET NEL BILANCIO DELLE IMPRESE D'ALTA MODA SECONDO LA NORMATIVA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE.

I CASI TOD'S E FERRAGAMO

1. ITA GAAP VS. IAS/IFRS: ANALISI E CONFRONTO TRA I DUE MODELLI CONTABILI

Negli ultimi decenni si è assistito alla progressiva dematerializzazione del patrimonio aziendale. In tutti i settori industriali si è diffusa la necessità di differenziare i prodotti per affrontare al meglio la concorrenza, sfruttando risorse immateriali quali brevetti, marchi, know-how. Il patrimonio intangibile delle imprese è quindi diventato la fonte primaria di vantaggio competitivo, supportato dalla possibilità di utilizzare meccanismi di isolamento in grado di proteggere tali risorse dall'imitazione dei competitor.

In questo nuovo contesto economico, il bilancio tradizionale risultava inadeguato ad esprimere il reale valore del patrimonio aziendale. Esso è stato quindi oggetto di numerosi progetti di riforma in linea con i principi contabili internazionali. In tal modo è stato profondamente rinnovato. Per rispondere alle nuove esigenze informative degli stakeholder sono stati introdotti nuovi principi di redazione, tra cui il principio della rappresentazione vera e corretta ("*true and fair view*"), il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, il principio di valutazione al fair value per alcune categorie di asset e i principi di significatività e rilevanza ("*materiality*") delle informazioni presentate in bilancio.

Come è evidente, il processo di omologazione contabile ha portato numerose novità nei principi del bilancio italiano, aprendo quindi la strada a nuove prospettive contabili maggiormente orientate alla rappresentazione della sostanza economica delle operazioni di gestione, ampliando notevolmente le informazioni accessorie da riportare in Nota

integrativa, funzionali ad una migliore comprensione delle voci dei vari prospetti di bilancio, e aggiungendo un nuovo prospetto, il Rendiconto finanziario, in grado di fornire i dettagli della gestione finanziaria dell'esercizio grazie alla separata esposizione di flussi di cassa della gestione operativa, finanziaria e degli investimenti.

La completa armonizzazione contabile tra la disciplina italiana e quella internazionale è comunque molto lontana. Infatti tra i due modelli di bilancio permangono diverse differenze sostanziali, prima tra tutte la diversa finalità generale, come si può notare dalla tabella seguente.

MODELLO CONTABILE IASB	MODELLO CONTABILE NAZIONALE
Framework IASB	Art. 2423, secondo comma, c.c.
Finalità del bilancio è di fornire informazioni sulla situazione patrimoniale, sul risultato economico e sulle variazioni nella struttura finanziaria dell'impresa, utili ad una vasta gamma di utilizzatori.	Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico dell'esercizio.

FINALITÀ DEL BILANCIO A CONFRONTO

Nonostante i notevoli passi fatti nell'armonizzazione della disciplina contabile, esistono ancora notevoli differenze anche nella rappresentazione degli schemi di bilancio e nei criteri di valutazione di alcune voci.

Riassumiamo quindi brevemente le principali differenze:

- la normativa civilistica italiana definisce gli schemi obbligatori di bilancio, laddove invece i principi contabili internazionali non prevedono schemi obbligatori ma soltanto un contenuto minimo, fermo l'obbligo di adattare la suddivisione delle voci alle specifiche caratteristiche dell'impresa al fine di rendere sempre omaggio al principio inderogabile della rappresentazione veritiera e corretta;
- nel Framework IAS/IFRS un principio fondamentale è quello della prevalenza della sostanza sulla forma che, pur essendo stato introdotto anche nel nostro sistema contabile, è soggetto talvolta a deroghe nel caso in cui prevalgano altre esigenze di tipo prudenziale. In base a questo principio viene richiesto al redattore del bilancio di rappresentare in bilancio tutti i valori che abbiano un'influenza attuale e/o potenziale sulla situazione economico-finanziaria dell'impresa, mentre invece il bilancio italiano è prettamente orientato alla prudenza e alla rappresentazione

veritiera e corretta dell'attuale situazione economico-patrimoniale e finanziaria dell'impresa.

2. IL TRATTAMENTO CONTABILE DEGLI INTANGIBLE ASSETS

Il ruolo degli intangible asset all'interno del patrimonio aziendale è un tema analizzato da tempo e sul quale si assiste ancor oggi ad un crescente dibattito. Si tratta infatti di risorse che rivestono un ruolo sempre più centrale ai fini del conseguimento del vantaggio competitivo e della creazione del valore. Lev (2003) ha definito le risorse intangibili come *“fonti non fisiche di valore (generatrici di reddito futuro) create dall'innovazione, da strutture organizzative originali o da operazioni nel campo delle risorse umane”*¹. Grant (2008) identifica invece quattro tipologie di risorse intangibili: risorse tecnologiche (brevetti, copyright, segreti industriali, laboratori e personale specializzato, ecc...); risorse reputazionali (marchi, rapporti con la clientela, affidabilità e qualità dei prodotti, ecc...); risorse umane (addestramento ed esperienza del personale, impegno e lealtà dei dipendenti, ecc...). In questo contesto di mercato, la corretta identificazione, classificazione e valutazione delle varie tipologie di risorse immateriali, pur presentando una innegabile complessità, risulta essere fondamentale per un'adeguata analisi attuale e prospettica della situazione economico-patrimoniale dell'impresa. Alla base di queste criticità possono essere individuate tre cause in particolare:

- Non tutte le risorse immateriali possono essere rappresentate nello Stato Patrimoniale, in quanto si tratta di “risorse invisibili”, i cui valori sono profondamente legati al valore complessivo dell'impresa, e che pertanto devono essere ricompresi nel valore dell'avviamento. Un problema molto diffuso e tuttora di difficile risoluzione è rappresentato dal fatto che, all'aumentare degli intangible non capitalizzati, aumenta in modo direttamente proporzionale anche l'incompletezza del bilancio (Sicoli, 2007), in quanto l'avviamento internamente

¹ Cit. in Chirieleison C., *Gli intangible assets tra principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, Franco Angeli, 2008, p. 9.

generato rimane inespresso finchè non intervengono operazioni di finanza straordinaria;

- I criteri di valutazione al costo storico possono risultare inadeguati in quanto non sempre riescono ad esprimere il reale valore e l'effettivo contributo di tali risorse nel patrimonio dell'impresa;
- Vi è una scarsa propensione da parte delle imprese alla disclosure in merito al proprio patrimonio intangibile, dovuta al particolare valore strategico assunto da queste attività, determinanti ai fini del vantaggio competitivo e del presidio del mercato di riferimento.

Per risolvere, o quantomeno attenuare, le complessità insite nella valutazione e rappresentazione contabile degli intangible asset, lo standard setter italiano e lo standard setter internazionale hanno introdotto regole spesso molto diverse per la contabilizzazione di queste risorse.

La normativa contabile italiana prevede una rigida classificazione delle attività immateriali. Ai sensi dell'art. 2424 c.c., come modificato dal D. Lgs. 139/2015, la categoria B.I. "*Immobilizzazioni immateriali*" è attualmente composta dalle seguenti voci:

- costi d'impianto ed ampliamento;
- costi di sviluppo;
- diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- immobilizzazioni in corso e acconti;
- altre.

Il principio contabile OIC n. 24 distingue le attività immateriali in beni intangibili veri e propri ed oneri pluriennali. Le principali caratteristiche dei beni immateriali sono le seguenti:

- separabilità dal contesto aziendale;

- esistenza di diritti giuridicamente tutelati;
- l'aspettativa di trarre benefici economici futuri dall'utilizzo del bene;
- attendibile misurazione del costo.

Il criterio generale stabilito dall'art. 2426, c. 1, per la rilevazione iniziale delle attività immateriali prevede l'iscrizione in bilancio del **costo di acquisto** o di **produzione**, comprensivo degli eventuali oneri accessori.

Il Framework contabile internazionale invece non definisce uno schema rigido per la composizione della voce relativa alle attività immateriali. Lo IAS 1 si limita a stabilire che queste risorse devono essere obbligatoriamente inserite all'attivo dello Stato Patrimoniale tra le attività non correnti, riportando nelle Note esplicative le informazioni relative alle categorie di beni che la compongono. In particolare, il par. 71 dello IAS 1 stabilisce l'obbligo generale di esporre separatamente le voci più rilevanti dal punto di vista della dimensione, natura e funzione, ovvero le voci i cui valori risultano essere più significativi ai fini della comprensione della posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda.

Lo IAS 38 individua nello specifico due classi di intangibles:

- intangibili generici, ovvero l'avviamento (goodwill);
- intangibili specifici.

Gli intangibili specifici possono essere suddivisi in ulteriori classi di attività, a discrezione dell'impresa e nel rispetto delle sue specifiche caratteristiche ed esigenze. Il par. 119 dello IAS 38 precisa che *“una classe di attività immateriali è un gruppo di attività di natura e utilizzo simile per l'attività dell'entità”*.

Se da un lato i principi contabili internazionali consentono quindi una maggiore flessibilità nella classificazione delle attività immateriali, tuttavia prevedono condizioni più stringenti per la definizione delle attività immateriali che possono essere capitalizzate separatamente.

Lo IAS 38 stabilisce che rilevazione iniziale di un'attività immateriale è subordinata alla dimostrazione che:

- A. Sia soddisfatta la definizione di “attività immateriale”, ovvero l’attività deve rispettare congiuntamente le tre seguenti condizioni:
- Essere autonomamente identificabile;
 - Essere sottoposta al controllo dell’impresa;
 - Essere in grado di produrre con una certa probabilità benefici economici per l’impresa.
- B. Siano soddisfatte le condizioni previste per la rilevazione delle attività immateriali nell’attivo patrimoniale, ovvero:
- È probabile che l’attività immateriale genererà benefici economici futuri. In particolare, l’impresa deve valutare tale probabilità in modo ragionevole ed oggettivo sulla base delle informazioni disponibili al momento della rilevazione iniziale, dando un maggior peso alle informazioni esterne; e
 - È possibile determinare in modo attendibile il costo dell’attività.

Per la rilevazione iniziale degli intangibles gli IAS/IFRS prevedono la distinzione tra intangibles a vita utile definita ed intangibles a vita utile indefinita. Sono dunque previsti due diversi trattamenti contabili a seconda che l’attività sia utilizzabile entro un periodo di tempo predeterminato o nel caso in cui non sia possibile determinare ex ante un orizzonte temporale definito per lo sfruttamento della risorsa. Lo IAS 38 distingue quindi:

- il trattamento contabile degli intangibles a vita utile definita, per i quali è previsto l’ammortamento sistematico;
- il trattamento contabile degli intangibles a vita utile indefinita, ai quali non si applica l’ammortamento ma esclusivamente la verifica periodica del valore recuperabile tramite impairment test.

Per la valutazione successiva alla prima valutazione lo IAS 38 prevede invece due metodi alternativi: il metodo del costo o il metodo della rideterminazione del valore, consentendo di fatto di re-iscrivere gli asset intangibili al fair value alla data di valutazione. Le rivalutazioni devono essere effettuate con sufficiente regolarità, in modo che il valore

contabile non differisca in maniera rilevante dal fair value alla data di riferimento del bilancio.

Gli oneri pluriennali rappresentano invece costi non ricorrenti che non esauriscono la propria utilità nel corso dell'esercizio. Dato il maggior grado di aleatorietà e soggettività nell'accertamento dei requisiti per la loro identificazione, il P.C. OIC n. 24 *“Immobilizzazioni immateriali”* prevede che *“per tali categorie di costi (...) il principio della prudenza dovrebbe prevalere, pertanto si ritiene che l'iscrizione di dette poste nell'attivo di bilancio costituisca una **facoltà** e non un obbligo”*². Per la capitalizzazione in bilancio di questi oneri, l'OIC 24 prevede il rispetto delle seguenti condizioni obbligatorie:

- A. la dimostrazione dell'effettiva capacità di generare benefici che saranno fruiti dall'impresa;
- B. la correlazione tra costi capitalizzati e benefici economici futuri;
- C. la dimostrazione dell'effettiva recuperabilità.

La normativa contabile nazionale consente di capitalizzare i seguenti oneri di natura non ricorrente:

- costi di impianto ed ampliamento;
- costi di sviluppo.

Con il D. Lgs. 139/2015 è stato ridotto il novero di oneri pluriennali capitalizzabili, introducendo il divieto di capitalizzare i costi di ricerca e di pubblicità. Questa scelta è motivata dalla necessità di eliminare dall'attivo dello stato patrimoniale i costi d'esercizio e consentire la capitalizzazione esclusivamente dei costi non ricorrenti, cioè quelli che hanno effettivamente natura pluriennale. In tal modo, secondo quanto previsto anche dai Principi IAS/IFRS, è stata eliminata la possibilità di alleggerire in modo del tutto abusivo il conto economico dell'impresa, capitalizzando dei costi che in effetti fanno parte dei costi ordinari d'esercizio. La principale differenza rispetto ai principi contabili internazionali è che questi ultimi prevedono l'**obbligo**, e non la mera facoltà, di

² P.C. n. 24, par. 42.

capitalizzare i costi di sviluppo. Per gli altri oneri pluriennali le possibilità di capitalizzazione sono molto più limitate rispetto a quanto previsto dai principi contabili italiani. Lo IAS 38 precisa infatti che non possono essere capitalizzati, e pertanto non devono essere inclusi nel valore contabile dell'attività immateriale, i seguenti costi:

- costi relativi all'introduzione sul mercato di un nuovo prodotto o servizio (costi di pubblicità e attività promozionali);
- costi sostenuti per l'eventuale trasferimento del business in un'altra sede oppure ad una diversa fascia di clientela (inclusi i costi di formazione del personale);
- Le spese generali e amministrative;
- costi sostenuti durante l'utilizzo o il riposizionamento di un'attività immateriale (diversi da quelli relativi al suo miglioramento), inclusi i costi sostenuti mentre l'attività è in grado di funzionare ma non è ancora utilizzata dall'impresa e le relative perdite iniziali;
- costi accessori di sviluppo di un'attività immateriale diversi da quelli sostenuti per garantirne l'efficiente funzionamento.

Lo IAS 38 impone inoltre una regola di fondamentale importanza: le spese sostenute per un elemento immateriale inizialmente rilevate come costi di periodo non possono essere successivamente capitalizzate come parte del costo di un'attività immateriale.

L'avviamento invece è una particolare tipologia di attività immateriale, che potremmo identificare come la più aleatoria tipologia di intangibile. I principi contabili italiani ed i principi contabili internazionali concordano nel definire l'avviamento come un insieme di elementi intangibili non separabili dal complesso aziendale che rappresentano *“l'attitudine dell'impresa a produrre utili in futuro”*. L'avviamento non è quindi un bene immateriale indipendente, ma rappresenta piuttosto una qualità dell'azienda e la capacità di generare ricavi superiori al normale (c.d. *extra-redditi*).

I principali fattori che intervengono nella definizione del valore dell'avviamento sono l'organizzazione interna, la capacità manageriale, la localizzazione, la notorietà del brand e dei prodotti e servizi commercializzati, la quota di mercato, il brand, le relazioni con i clienti, la rete di vendita, i rapporti con i fornitori e l'approvvigionamento di acquisto.

È evidente, quindi, che nella definizione di avviamento rientrano tutti quei fattori che se considerati separatamente non hanno un effettivo valore economico, mentre nel loro insieme rappresentano la capacità dell'impresa di generare benefici economici nel medio-lungo periodo.

Entrambi i framework contabili (ITA GAAP e IAS/IFRS) prevedono il divieto di contabilizzare l'avviamento auto-generato dall'impresa, pertanto l'unico valore dell'avviamento che può essere regolarmente capitalizzato in bilancio è rappresentato dall'avviamento acquisito nell'ambito delle operazioni di business combination.

Il legislatore italiano adotta particolari cautele per l'iscrizione in bilancio dell'avviamento, tra le immobilizzazioni immateriali alla voce B.I.5., prevedendo il rispetto delle seguenti condizioni:

- è necessario il consenso del Collegio Sindacale
- il suo valore deve essere determinabile con ragionevole certezza, pertanto deve derivare da operazioni di business combination;
- deve essere costituito da oneri e costi ad utilità differita che garantiscano benefici economici futuri (ad esempio, il conseguimento di utili futuri);
- deve essere soddisfatto il principio della recuperabilità del costo sostenuto (quindi non si è in presenza di un cattivo affare).

Se le suddette condizioni sono rispettate, l'impresa può iscrivere in bilancio, alla voce B.I.5, l'avviamento acquisito nel corso di operazioni straordinarie, rappresentato dalla *“differenza fra il prezzo complessivo sostenuto per l'acquisizione dell'azienda o ramo d'azienda ed il valore corrente attribuito agli altri elementi patrimoniali attivi e passivi che vengono trasferiti”*³.

Questa definizione corrisponde a quella prevista dal principio contabile IFRS 3. Infatti, il par. 32 di tale Principio prevede che *“L'acquirente alla data di acquisizione deve rilevare l'avviamento valutandolo come l'eccedenza di (a) su (b), prendendo in considerazione:*

a. la sommatoria di:

³ OIC, Documento n. 24, par. 58.

- *il corrispettivo trasferito, che in genere richiede il fair value alla data di acquisizione;*
 - *l'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita; e*
 - *in una aggregazione aziendale realizzata in più fasi, il fair value alla data di acquisizione delle interessenze nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente;*
- b. *il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività identificabili acquisite e delle passività assunte identificabili, valutate al fair value”.*

Entrambi i framework contabili prevedono la necessità di rilevare inoltre le riduzioni ed i ripristini di valore degli intangibles. In ambito nazionale il principio contabile OIC n. 9 stabilisce che se il valore recuperabile di (OIC, 2016) un'immobilizzazione si riduce al di sotto del valore contabile, l'immobilizzazione deve essere rilevata a tale minor valore e la differenza deve essere imputata a conto economico come perdita durevole di valore⁴. Nel caso in cui la società non sia in grado di stimare il valore recuperabile della singola immobilizzazione in quanto quest'ultima non genera autonomi flussi di cassa, la società deve procedere alla determinazione del valore recuperabile della singola unità generatrice di flussi di cassa cui l'immobilizzazione appartiene, così come previsto dallo IAS 36.

L'articolo 2426, c. 1, n. 3, del codice civile stabilisce infatti che *“l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i numeri 1) e 2) deve essere iscritta a tale **minore valore**. Il minor valore non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata; questa disposizione non si applica a rettifiche di valore relative all'avviamento”*. Il ripristino di valore si effettua nei limiti del valore che l'attività avrebbe avuto ove la rettifica di valore non avesse mai avuto luogo, ovvero nei limiti del valore contabile originariamente rilevato.

L'OIC 24 e l'OIC 9 precisano il divieto di ripristinare la svalutazione rilevata sull'avviamento ai sensi dell'art. 2426, c.1, n.3, c.c., e vietano inoltre il ripristino di valore

⁴ OIC 9, par. 14.

dei costi di impianto e ampliamento e dei costi di sviluppo. Nel caso in cui al termine di un esercizio emerga una perdita durevole di valore dell'avviamento, la svalutazione è da considerarsi obbligatoria, con imputazione al conto economico alla voce B.10.c «*altre svalutazioni delle immobilizzazioni*».

Per quanto riguarda le rivalutazioni, la disciplina civilistica impedisce in via generale la rivalutazione volontaria. Solo recentemente, con la Direttiva comunitaria 3002/51/CE, emanata con l'obiettivo di avvicinare la disciplina contabile dei Paesi europei alle disposizioni degli IAS/IFRS, si è prevista la possibilità di superare tale vincolo. La rivalutazione – analogamente a quanto previsto dai principi contabili internazionali – deve essere imputata ad una specifica riserva di patrimonio netto, alla voce A.III “**Riserve di rivalutazione**”. Si tratta di una riserva **indistribuibile** che, se utilizzata per la copertura di perdite d'esercizio deve essere prontamente reintegrata. Fino ad oggi le rivalutazioni di immobilizzazioni sono consentite nei seguenti casi:

- Rivalutazioni previste da leggi speciali;
- Rivalutazioni ai sensi della deroga di carattere generale.

In ambito internazionale, invece, le svalutazioni ed i ripristini di valore sono una prassi contabile prevista dallo IAS 36. L'impresa deve verificare regolarmente se un'attività immateriale abbia subito una riduzione di valore, almeno:

- a) annualmente a prescindere dall'esistenza di eventuali indicazioni di perdite durevoli di valore; e
- b) ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività immateriale possa avere subito una riduzione di valore.

Le attività a vita utile indefinita e l'avviamento derivante da business combination, nonché le attività immateriali non ancora disponibili per l'uso, devono invece essere soggette obbligatoriamente ad impairment test annuale, indipendentemente dal fatto che esistano o meno impairment indicators che segnalino probabili perdite di valore.

Un'attività risulta aver subito una riduzione di valore quando il suo valore contabile supera il suo valore recuperabile. Lo IAS 36 definisce il valore recuperabile come “il

maggiore tra il fair value di un'attività o di una CGU, al netto dei costi di vendita, ed il suo valore d'uso"⁵. I principi contabili IAS/IFRS prevedono la necessità di effettuare ripristini di valore qualora il valore recuperabile dell'attività superi il valore contabile.

A differenza delle disposizioni previste in ambito nazionale, gli IAS/IFRS prevedono per i ripristini di valore un trattamento analogo e totalmente simmetrico rispetto alle svalutazioni:

- La perdita di valore deve essere rilevata a conto economico, nel prospetto dell'utile/perdita d'esercizio, per un valore corrispondente alla differenza tra il valore contabile ed il valore recuperabile, in modo che l'attività sia iscritta in bilancio a quest'ultimo minor valore. Tuttavia, nel caso in cui l'impresa abbia utilizzato il modello del costo rivalutato per la valutazione dell'attività, la riduzione durevole di valore dovrà essere trattata come una diminuzione della precedente rivalutazione e, pertanto, dovrà essere rilevata nel prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo, a riduzione della riserva di rivalutazione, a meno che la perdita per riduzione di valore non superi la riserva di rivalutazione precedentemente costituita per quella specifica attività;
- Simmetricamente, l'incremento di valore deve essere rilevato tra i ricavi nel prospetto dell'utile/perdita d'esercizio per un valore pari alla differenza tra il valore recuperabile ed il valore contabile; se però invece l'asset era stato precedentemente valutato utilizzando il modello del costo rivalutato, il ripristino di valore dovrà essere rilevato ad incremento della riserva di rivalutazione, senza avere alcun impatto sul reddito d'esercizio.

⁵ IAS 36, par. 18.

3. ANALISI COMPARATIVA DELLE MODALITÀ DI RILEVAZIONE E VALUTAZIONE DEGLI INTANGIBLES NEL BILANCIO DELLE SOCIETÀ FERRAGAMO S.P.A. E TOD'S S.P.A.

I Gruppi Ferragamo e Tod's operano in Italia nel settore dell'alta moda e realizzano la creazione, produzione e vendita di beni di lusso. Entrambi i gruppi sono attivi in diversi business con un certo grado di correlazione: calzature, pelletteria, abbigliamento, accessori, profumi e gioielli. Si tratta di imprese leader nel core business delle calzature, molto simili dal punto di vista della struttura produttiva e distributiva. Per questo motivo si trovano costantemente a competere sul mercato italiano e nei mercati internazionali. Altro elementi di similitudine sono le partnership strategiche, spesso utilizzate per lo sviluppo di particolari linee di produzione in settori diversi dal core business (occhiali, accessori e profumi). La scelta di Ferragamo S.p.A. e Tod's S.p.A. per la realizzazione dell'analisi comparativa è quindi dovuta principalmente ai seguenti motivi:

- I due Gruppi sono leader di settore, e condividono un simile orientamento strategico;
- I brand Tod's e Ferragamo rappresentano due brand storici nella fashion industry italiana;
- Entrambi i Gruppi hanno realizzato negli ultimi decenni un'eccezionale espansione a livello internazionale e possono vantare oggi una presenza diffusa in tutto il mondo grazie ad una rete di distribuzione diretta (retail) ed indiretta (wholesale);
- Operano storicamente nel core business delle calzature, ma entrambi hanno perseguito una strategia di differenziazione che ha portato all'ingresso in business, spesso grazie ad aziende specializzate che effettuano la produzione di particolari prodotti utilizzando il brand in licenza;
- Dal punto di vista contabile i due Gruppo hanno una simile composizione del patrimonio tangibile ed intangibile.

Nonostante gli svariati punti in comune, dall'analisi dei bilanci consolidati dei due Gruppi relativi agli esercizi dal 2012 al 2016 sono emerse differenze notevoli sia in termini di risultati della gestione, sia in merito alla rendicontazione degli intangible asset. Di seguito si riportano le principali risultanze dell'analisi comparativa di bilancio. Per quanto riguarda l'andamento del fatturato, Ferragamo ha registrato un migliore andamento delle vendite rispetto alla concorrente Tod's. In ogni caso, entrambe le imprese hanno incrementato la propria presenza a livello internazionale e Tod's ha registrato in particolare un incremento del fatturato nel Centro e Sud America. La tabella seguente mette a confronto i ricavi per area geografica dei due Gruppi nel periodo d'analisi.

(mln di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Europa	€ 289	€ 384	€ 326	€ 323	€ 355	€ 311	€ 381	€ 323	€ 364	€ 312
Nord America	€ 257	€ 200	€ 290	€ 208	€ 305	€ 221	€ 334	€ 248	€ 348	€ 250
Giappone	€ 134	€ 82	€ 116	€ 90	€ 111	€ 87	€ 127	€ 106	€ 127	€ 97
Asia-Pacifico	€ 420	€ 196	€ 467	€ 238	€ 496	€ 226	€ 516	€ 226	€ 522	€ 210
Centro e Sud America	€ 52	€ 101	€ 59	€ 109	€ 65	€ 120	€ 72	€ 134	€ 77	€ 135
TOTALE	€ 1.152	€ 963	€ 1.258	€ 968	€ 1.332	€ 965	€ 1.430	€ 1.037	€ 1.438	€ 1.004

TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO A CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016.

Il canale wholesale è gestito da entrambi i Gruppi soprattutto tramite franchised store e punti vendita all'interno di aeroporti (c.d. *travel retail*). In alcuni Paesi sono presenti distributori organizzati in department store e punti vendita indipendenti di fascia alta, soprattutto laddove il presidio dei mercati non sia ancora tale da giustificare una presenza diretta. La tabella nella pagina seguente mostra i risultati conseguiti dai due Gruppi nel quinquennio 2012-2016, distinti per canale distributivo:

(mln di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Retail	€ 753	€ 574	€ 803	€ 618	€ 833	€ 616	€ 892	€ 658	€ 912	€ 630
Wholesale	€ 381	€ 389	€ 434	€ 350	€ 478	€ 350	€ 514	€ 379	€ 503	€ 374
TOTALE	€ 1.134	€ 963	€ 1.237	€ 968	€ 1.311	€ 966	€ 1.406	€ 1.037	€ 1.415	€ 1.004

TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO PER CANALE DISTRIBUTIVO (CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016)

In ogni caso appare evidente che entrambi i gruppi privilegiano il canale di vendita diretta, sul quale possono vantare un controllo diretto. Ciò è ulteriormente testimoniato dalla scelta di potenziare costantemente la rete internazionale di DOS, cui vengono aggiunti in ogni esercizio numerosi nuovi punti vendita.

Analizzando e confrontando l'evoluzione del fatturato per categoria merceologica per mezzo dei dati dei bilanci consolidati, possiamo comprendere come entrambi i Gruppi abbiano conseguito ottimi risultati nel core business delle calzature, in particolare il Gruppo Tod's. Ferragamo ha conseguito ottimi risultati anche nei business Pelletteria e Accessori. L'abbigliamento è invece scarsamente redditizio per entrambi i Gruppi. Sui risultati d'esercizio del Gruppo Tod's pesa invece negativamente la "debolezza" reddituale dei marchi di abbigliamento Hogan e Fay. La tabella seguente mostra i risultati annuali del periodo 2012-2016 per categoria merceologica.

(milioni di Euro)	Anno 2012		Anno 2013		Anno 2014		Anno 2015		Anno 2016	
	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's	Ferragamo	Tod's
Calzature	€ 506	€ 710	€ 544	€ 740	€ 568	€ 744	€ 601	€ 812	€ 611	€ 791
Pelletteria e Accessori	€ 450	€ 166	€ 510	€ 161	€ 562	€ 155	€ 624	€ 157	€ 622	€ 143
Abbigliamento	€ 108	€ 86	€ 103	€ 66	€ 97	€ 65	€ 93	€ 67	€ 94	€ 68
Altro	€ 89	€ 1	€ 102	€ 1	€ 104	€ 1	€ 113	€ 1	€ 111	€ 2
TOTALE	€ 1.153	€ 963	€ 1.259	€ 968	€ 1.331	€ 965	€ 1.431	€ 1.037	€ 1.438	€ 1.004

TOD'S E FERRAGAMO, FATTURATO PER BUSINESS (CONFRONTO NEL PERIODO 2012-2016).

Per quanto riguarda gli intangibles, la principale differenza tra i due Gruppi è rappresentata dalla presenza di attività a vita utile indefinita nel patrimonio intangibile del Gruppo Tod's, mentre il Gruppo Ferragamo presenta in bilancio esclusivamente attività a vita utile definita. Tale differenza deriva dal fatto che il Gruppo Tod's possiede marchi e avviamenti di brand acquisiti nel corso di operazioni straordinarie, tra cui il marchio Roger Vivier, acquisito nel 2015 e presente nel bilancio consolidato del 2016. La tabella nella pagina seguente è stata elaborata utilizzando i dati contenuti nei bilanci consolidati del periodo 2012-2016 per evidenziare la differenza nell'entità del patrimonio intangibile dei due Gruppi in analisi.

Attività immateriali/Tot. Attività non correnti									
(valori in milioni di Euro)									
2012		2013		2014		2015		2016	
Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.	Tod's S.p.A.	Ferragamo S.p.A.
€ 198,44	€ 18,05	€ 196,34	€ 26,09	€ 193,55	€ 29,22	€ 190,79	€ 33,60	€ 605,64	€ 37,58
€ 452,05	€ 250,75	€ 453,68	€ 297,31	€ 478,20	€ 364,96	€ 488,56	€ 409,40	€ 902,82	€ 423,59
44%	7%	43%	9%	40%	8%	39%	8%	67%	9%

IL PATRIMONIO INTANGIBILE DI TOD'S E FERRAGAMO DAL 2012 AL 2016 (ATTIVITÀ IMMATERIALI/ATTIVITÀ NON CORRENTI)

Analizzando nel dettaglio la composizione del patrimonio intangibile ciò che emerge è sicuramente la presenza di una voce tanto specifica quanto fondamentale dal punto di vista strategico: i Key money agreement. Si tratta di un'attività immateriale di particolare valore in quanto consente ai Gruppi in analisi e, in generale, a tutte le imprese operanti nel settore dell'Alta Moda, di avere accesso a punti vendita di particolare pregio situati in location di spicco, in grado di garantire visibilità al marchio. Non a caso il gruppo Tod's ha classificato questo tipo di attività come "Altri avviamenti a vita utile definita".

Un'importante differenza è rappresentata dal diverso trattamento contabile dei costi di sviluppo: mentre per Ferragamo essi rappresentano la maggiore quota di investimenti in attività immateriali nel periodo in analisi, Tod's ha scelto di non capitalizzare i costi di

sviluppo dal momento che questi ultimi, al pari dei costi di ricerca ordinaria, sono stati finalizzati unicamente al rinnovamento tecnico e stilistico dei materiali e dei modelli. Trattandosi quindi di costi operativi di natura ordinaria, si è ritenuto preferibile spesarli interamente a conto economico.

Analizzando i dati relativi alla capital expenditure del periodo 2012-2016 possiamo intuire che nel quinquennio preso in considerazione i due Gruppi si sono evoluti seguendo una diversa impostazione strategica: il Gruppo Ferragamo ha investito notevoli quantità di capitale nelle attività di sviluppo, mentre il Gruppo Tod's si è focalizzato sul rinnovamento tecnico e stilistico dei modelli e dei materiali, rientrante nei costi di esercizio, e allo stesso tempo ha investito sulla propria brand image e sull'acquisizione di nuovi marchi.

Come evidenziato dal prospetto seguente, nel corso del periodo 2012-2016, il Gruppo Ferragamo ha realizzato maggiori investimenti in capitale fisso in valore assoluto rispetto al Gruppo Tod's. Una quota rilevante di essi è stata destinata ad accrescere e migliorare gli asset immateriali, in particolare con lo sviluppo di un innovativo software per la gestione del retail system (c.d. Marlin Project).

Il principale investimento in attività immateriali di Tod's S.p.A. nel periodo in analisi è stato invece rappresentato dall'acquisizione del marchio Roger Vivier nel 2015 per un valore di Euro 415 milioni (non incluso nei dati della tabella seguente).

FERRAGAMO S.p.A.						TOD'S S.p.A.					
(in milioni di Euro)						(in milioni di Euro)					
	2012	2013	2014	2015	2016		2012	2013	2014	2015	2016
CAP. INV. in attività immateriali	7,68	12,55	9,75	12,86	12,11	CAP. INV. in attività immateriali	4,70	5,70	4,00	2,80	3,80
TOTALE CAP. INV.	59,39	82,26	82,87	79,96	25,50	TOTALE CAP. INV.	25,90	22,10	29,20	20,70	13,30
%	12,93	15,26	11,77	16,08	47,49	%	18,15	25,79	13,70	13,53	28,57

TOD'S VS. FERRAGAMO, INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ IMMATERIALI (2012-2016).

Nel rispetto dei principi contabili internazionali, entrambi i Gruppi hanno sottoposto ad ammortamento sistematico le attività a vita utile definita. Le attività immateriali hanno inoltre subito il test di impairment per garantire l'iscrizione delle stesse ad un valore non superiore al valore recuperabile. Lo scopo dell'impairment test previsto dallo IAS 36 è infatti quello di verificare la necessità di rilevare eventuali perdite durevoli di valore o ripristini di valore di attività precedentemente svalutate. Secondo quanto previsto dallo IAS 36, tale verifica deve essere effettuata periodicamente ad ogni data di bilancio, quindi annualmente, e in tutti i casi in cui si manifestino indicatori di perdite durevoli di valore (in altre parole, quando da fonti informative interne o esterne emerga un mutamento di valore dell'attività).

Dall'impairment test delle attività immateriali è risultato quanto segue:

- Il gruppo Ferragamo ha registrato unicamente nel 2013 una perdita di valore pari ad Euro 186 migliaia attribuibile ad un contratto di Key money relativo ad un punto vendita del mercato europeo;
- Il Gruppo Tod's ha registrato perdite durevoli di valore dei propri asset materiali ed immateriali in tutti gli esercizi analizzati, ad eccezione dell'esercizio 2016 (v. par. 4.3.2., p. 136). Tali riduzioni di valore sono state attribuite alle singole CGU rappresentate dai singoli DOS.

La scelta di effettuare il test di impairment sui singoli punti vendita a gestione diretta (DOS) rappresenta una prassi contabile ormai ampiamente diffusa nel settore dell'abbigliamento, tanto in Italia quanto a livello internazionale.

In conclusione, questa analisi ha permesso di comprendere che il bilancio consolidato, nella sua veste attuale di documento obbligatorio destinato a soddisfare le esigenze informative di molteplici stakeholder, rappresenta uno strumento fondamentale per capire a fondo le strategie operative, la mission aziendale e la composizione del patrimonio materiale ed immateriale d'impresa. Nel settore dell'alta moda la rendicontazione degli intangible asset è un aspetto fondamentale in quanto funzionale alla necessità di comunicare agli stakeholder il valore delle risorse strategiche possedute dalle imprese.