



**Facoltà di Economia**

**Dipartimento di Impresa e Management**

**Corso di Laurea Magistrale in Consulenza Professionale e Revisione  
Aziendale**

**Cattedra di Principi Contabili Internazionali**

**TESI DI LAUREA**

**Immobilizzazioni Immateriali nell'ordinamento nazionale e nei  
principi contabili internazionali**

**Relatore**

**Prof. Di Lazzaro Fabrizio**

**Candidato**

**Eleonora Giannini**

**Matr. 687131**

**Correlatore**

**Prof. Fortuna Fabio**

**Anno Accademico 2017/2018**

# Indice

## Introduzione

### **1. Capitolo I - Economia aziendale ed immaterialità**

- 1.1. Origini dell'economia aziendale
- 1.2. Azienda, vantaggio competitivo e ruolo degli intangibili
- 1.3. Patrimonio intangibile e Capitale intellettuale

### **2. Capitolo II – Immobilizzazioni Immateriali nell'ordinamento nazionale**

- 2.1. Classificazione dei beni immateriali nella dottrina economica
- 2.2. L'esigenza di una informativa finanziaria delle imprese: il bilancio d'esercizio
- 2.3. Le Immobilizzazioni Immateriali nel Codice Civile e nei Principi Contabili Nazionali
  - 2.3.1. Definizione e classificazione
  - 2.3.2. Contenuto delle voci
  - 2.3.3. Condizioni d'iscrizione, rilevazione iniziale, ammortamento e valutazione successiva delle voci

### **3. Capitolo III – Le fonti di riferimento nei Principi Contabili Internazionali**

- 3.1. Introduzione ai Principi Contabili Internazionali
- 3.2. Conceptual Framework
- 3.3. IAS 1

### **4. Capitolo IV – Le immobilizzazioni immateriali nei Principi Contabili Internazionali. Il Caso Campari**

- 4.1. IAS 38. Le attività immateriali
- 4.2. Business Combination ed avviamento
- 4.3. IAS 36. L'impairment delle immobilizzazioni immateriali
- 4.4. L'applicazione dei principi contabili internazionali. Il Caso Campari
  - 4.4.1. Presentazione del Gruppo Campari
  - 4.4.2. Analisi del bilancio consolidato di Campari Group

## Conclusione

## Bibliografia

## Introduzione

Lo scopo del presente elaborato, è quello di fornire un quadro sul ruolo dei beni immateriali all'interno della cultura aziendale, e all'interno del bilancio, inteso come strumento fondamentale per la comunicazione economico finanziaria.

L'individuazione del patrimonio intangibile dell'azienda e delle sue componenti, è un tema ampiamente dibattuto nella dottrina economica, che trova le sue radici nelle prime elaborazioni della dottrina dell'economia aziendale.

Questi primi passi hanno consentito di giungere ad approfondire il ruolo strategico di tale bene all'interno dell'azienda e nell'ambito del contesto economico in cui questa è inserita, comprovandone lo stretto legame con i fattori critici di successo delle imprese.

L'importanza che tali beni ricoprono, specie nei contesti moderni e sempre più interazionali, ha messo in luce la necessità di individuare adeguate metodologie di classificazione, raffigurazione e valorizzazione di tali elementi, al fine di effettuare un'adeguata valorizzazione all'interno del bilancio, cioè il documento attraverso il quale le imprese comunicano all'esterno le proprie potenzialità ed i propri andamenti.

La crucialità delle attività immateriali, emerge oggi anche in virtù dell'applicazione al bilancio delle imprese, dei principi contabili nazionali ed internazionali, che svolgono un ruolo chiave per la determinazione del valore delle attività immateriali, attribuendo a tali elementi l'importanza della loro informativa e determinazione.

L'ingresso dei principi contabili internazionali IAS/IFRS nel contesto aziendale italiano è stato poi espressione della crescente integrazione degli scenari economici a livello mondiale, in virtù dei cambiamenti intercorsi nello scenario competitivo internazionale.

L'informativa contabile realizzata con la loro applicazione, si focalizza sugli elementi necessari per la loro individuazione, in connessione con quanto previsto da un lato dalla disciplina nazionale, e dall'altro dai principi contabili nazionali, emanati dall'OIC.

La presente trattazione quindi, si articolerà in un primo capitolo, il cui ruolo è quello di introdurre il dibattito nell'ambito dell'economia aziendale del ruolo dei beni intangibili, ai fini della determinazione del patrimonio immateriale, inteso come elemento in grado di costituire un vantaggio competitivo differenziante per le imprese.

A questa premessa seguirà poi un secondo capitolo, che ha il compito di introdurre più compiutamente una classificazione per tali risorse, nell'ottica di essere analizzate e disciplinate dalle norme del codice civile italiano. Parallelamente a questo, verrà illustrato il quadro di riferimento nell'ambito dei principi contabili nazionali.

Il terzo capitolo, poi avrà il compito di introdurre l'importanza dell'informativa finanziaria delle imprese, così come previsto dai principi contabili internazionali, introdotti in Italia proprio al fine di armonizzare la disciplina contabile nazionale con quella internazionale, alla luce dei mutamenti dell'attività delle imprese, sempre più competitive e rivolte a mercati di natura globale.

Seguirà poi un ultimo capitolo, che analizzerà i principi contabili internazionali di riferimento per le immobilizzazioni immateriali, cioè lo IAS 38, congiuntamente ad altri principi come l'IFRS 3 in tema di business combination e lo IAS 36 in tema di impairment of assets.

In ultimo, si proporrà l'analisi di un caso aziendale, quello del Gruppo Campari, al fine di illustrare operativamente l'applicazione di detti principi, all'interno del bilancio consolidato del Gruppo.

# Capitolo I

## 1. Economia aziendale ed immaterialità

### 1.1. Origini dell'economia aziendale

L'evoluzione del concetto di Economia Aziendale, la cui rappresentazione storica è ancora oggi incompleta e sommaria, è particolarmente segnato dall'esistenza di un'ampia trattazione della disciplina ragionieristica; la ragione discende dal fatto che nei secoli le attività mercantili e commerciali, sono state affiancate dal parallelo sviluppo di metodi di aritmetica e computistica, che sfoceranno nell'invenzione del metodo di rilevazione in partita doppia e dell'affermarsi della ragioneria moderna.

Nel tempo, infatti, si è assistito ad un'evoluzione dei bisogni, accompagnata dal progredire di organizzazioni economiche dirette alla produzione e/o scambio, le quali necessitavano di dare una corretta rappresentazione alla moltitudine delle operazioni poste in essere.

Secondo Melis, nel suo saggio *Storia della Ragioneria*, al fine di evidenziare un quadro generale, è possibile suddividere il processo di evoluzione della ragioneria e dell'economia aziendale, in funzione delle fonti più significative, in più fasi:

- a. Un primo periodo, che va dalla ragioneria del mondo antico, fino al 1202, anno in cui viene pubblicato il *Liber Abaci* di Leonardo Fibonacci;
- b. Un secondo periodo, che si estende fino al 1494, anno in cui compare la *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* di Luca Pacioli;
- c. Un terzo periodo, fino al 1840, anno di pubblicazione de *La contabilità applicata alle Amministrazioni private e pubbliche* di Francesco Villa
- d. Un quarto periodo, che si estende fino ad oggi;<sup>1</sup>

Nella prima fase, si assiste alla progressiva affermazione dell'economia del baratto, nata dall'esigenza di scambiare sul mercato dei beni, la cui eccedenza rispetto al fabbisogno poteva essere ceduta in cambio di altri oggetti necessari al soddisfacimento personale.

Ed è proprio con l'affermazione dell'impero romano che la gestione delle prime forme di organizzazioni aziendali, veniva affidata ai "Rationatores", i quali, per svolgere con precisione e chiarezza le loro funzioni, registravano a scopo informativo le loro attività nei "libri delle ragioni"; e sarà appunto dalla parola "ratio", trasformata in italiano in "ragione", che successivamente, deriverà il termine di "ragioniere"<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> G. Paolone, L. D'Amico, I principi e i modelli de l'economia aziendale, Giappichelli Editore, 2017

<sup>2</sup> G. Cavazzoni, Elementi di economia aziendale, Giappichelli Editore, 2002

Il soggetto che si dedicava all'amministrazione, per molti secoli, non era concentrato sull'aspetto economico, bensì poneva l'accento solo sulla rilevazione finanziaria delle operazioni<sup>3</sup>; la ragione discendeva dal fatto che all'epoca le aziende, perlopiù agricole, erano caratterizzate da una semplicità nella gestione, che tendeva a far prevalere aspetti tecnici a discapito di quelli economici, in un sistema che globalmente era basato sull'autosostentamento delle singole unità produttive.

Le imprese del mondo antico, erano caratterizzate principalmente dal lavoro umano, e non avevano la presenza di immobilizzazioni funzionali all'esercizio dell'attività produttiva: il soggetto economico non si dotava quindi "strutturalmente" di mezzi di produzione, ma l'aspetto dominante nel mercato era rappresentato dallo scambio, del quale le scritture contabili dovevano dare rappresentazione.

In questa ottica, il metodo contabile dell'epoca, comportava solo la necessità di tenere memoria dei fatti gestionali, soprattutto per quanto concerne i rapporti con i terzi (in particolare, creditori e debitori)<sup>4</sup>, e l'attenzione era rivolta alla gestione della ricchezza e alla soluzione di problematiche legate alla sua accumulazione, amministrazione e consumo; il fulcro era la misurazione del patrimonio, attraverso la redazione periodica degli inventari, raffrontato con la consistenza iniziale, al fine di evidenziare il risultato di periodo<sup>5</sup>.

A partire dal XIII secolo, si assistette poi ad un cambiamento dei bisogni e delle necessità dell'uomo, accompagnato da un copioso sviluppo dei commerci e, conseguentemente, delle tecniche contabili: l'esigenza del calcolo computistico fornì infatti, un forte impulso all'arte contabile.

Il punto significativo di svolta si ebbe grazie alla diffusione nel 1202 del *Liber Abaci* di Leonardo Fibonacci, matematico pisano che introdusse in Occidente la numerazione indo-araba in luogo dei più complessi numeri romani, agevolando le trattative commerciali e semplificando la tenuta del conto cassa.

Da questo momento, si assiste ad una scissione in due distinti filoni: da un lato la ragioneria, per ciò che concerne le rilevazioni contabili inserite come un'appendice nei manuali di matematica, rimarcando quindi l'assenza di contenuto economico; dall'altro la "tecnica mercantile", contenuta in raccolte di usi, consuetudini e precetti della mercatura in vigore per lo svolgimento dei commerci<sup>6</sup>.

Nella seconda fase, abbiamo l'affermazione di uno sviluppo commerciale in Italia che produsse l'aumento delle attività mercantili, comportando la necessità di un sistema contabile più complesso

---

<sup>3</sup> E. Luchini, Storia della Ragioneria italiana, Cacucci, Bari, 1990

<sup>4</sup> Ce. R.D.E.F. – Rivista della scuola superiore dell'economia e delle finanze, I metodi contabili e i sistemi di scritture: evoluzione storica e processuale

<sup>5</sup> A. Ceccherelli, Il linguaggio dei bilanci, Felice Le Monnier, Firenze, 1970

<sup>6</sup> G. Paolone, L. D'Amico, I principi e i modelli de l'economia aziendale, Giappichelli Editore, 2017

della già affermata partita semplice; l'esigenza era quella di trovare una metodologia più flessibile ed efficace, con la tenuta di registrazioni a doppio rigiro.

Tradizionalmente, la divulgazione di tale metodo è attribuita a Frà Luca Pacioli, che nel suo *Tractatus de computis et scripturis*, contenuto nella *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proporzionalità*, pubblicata a Venezia nel 1494, ha illustrato con razionalità e semplicità il c.d. metodo della partita doppia.

La sua opera è stata tuttavia oggetto di accuse di plagio e critiche, in quanto sembra che già Benedetto Cotrugli nel suo manuale *Della mercatura e del mercante perfetto*, avesse illustrato la tenuta delle registrazioni secondo il metodo utilizzato dai mercanti veneziani, da cui sembra abbia origine la partita doppia, nonché argomentazioni sui modi di condurre il commercio di tenere le scritture. Con l'opera di Pacioli, infatti, non nacque "il metodo partiduplistico", ma egli ne fu un divulgatore d'importanza cruciale per l'impiego del "metodo italiano" in tutta Europa.

La partita doppia, da questo momento si diffuse rapidamente "soppiantando tutti gli altri metodi di registrazione in precedenza utilizzati, per la sua maggiore razionalità, semplicità ed efficacia nel seguire i fenomeni aziendali"<sup>7</sup>.

Leggendo Luca Pacioli sono da apprezzare le sue osservazioni sempre precise e puntuali, i suoi consigli ai mercanti così efficaci e preziosi, la sua chiarezza di esposizione, i suoi riferimenti e le sue esortazioni ad un retto comportamento non solo per la salvezza dell'anima, ma anche per trovare fortuna nella vita terrena<sup>8</sup>.

Molti furono i fattori che spinsero all'impiego del metodo partiduplistico come metodologia di rilevazione, come l'esplorazione delle Americhe, la crescita dell'attività commerciale ed economica e l'ascesa della borghesia, dedita alle attività lucrative mercantili; tuttavia, l'invenzione della stampa e il contributo prezioso del Paciolo, sembrano gli elementi principali, che permisero di divulgare la partita doppia, un sapere fino a quel momento frammentario.

È proprio grazie a Pacioli che ci si avvicina ad una moderna concezione dell'attività mercantile, fornendo al suo tempo, e al futuro, un mezzo indispensabile per quella società di mercanti che stava velocemente avanzando<sup>9</sup>.

Nella terza fase, si ha un momento di consolidamento della conoscenza ragionieristica, che si estese ad altre tipologie aziendali, come aziende familiari, agricole e monasteri.

Tra i più importanti contributi, c'è quello di Angelo Pietra, verso la fine del XVI secolo, che nella sua opera, prima nel suo genere ad essere applicabile alle aziende di erogazione come i monasteri,

---

<sup>7</sup> F. Melis, Storia della Ragioneria: contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economica, Bologna, Zuffi Editore, 1950

<sup>8</sup> C. Antinori, La contabilità pratica prima di Luca Pacioli: Origine della Partita Doppia, DE COMPUTIS Revista Española de Historia de la Contabilidad, 2004

<sup>9</sup> G. Cavazzoni, Elementi di economia aziendale, Giappichelli Editore, 2002

espose una concezione chiara e moderna di bilancio, dopo aver distinto le aziende in bancarie, mercantili e patrimoniali.

A questo momento, segue poi dalla seconda metà del Seicento, un periodo indicato da molti studiosi come “decadenza”, nel quale vennero pubblicate opere di ragioneria senza particolari contributi innovativi, e gli autori, nel tentativo di perfezionare il metodo della partita doppia, finirono per far prevalere la forma sulla sostanza, aggiungendo inutili appesantimenti formali e complicazioni nella tenuta delle scritture<sup>10</sup>.

Secondo Masi, le metodologie di rilevazione “si andarono sviluppando quasi del tutto indipendenti dal contatto della vita reale delle aziende nelle quali si manifestavano quei fenomeni patrimoniali che la ragioneria antica e quella della seconda metà dell’età di mezzo, in ispecie, aveva formato oggetto d’indagine diretta”.

In questo periodo, ciò che risulta mancante è l’elaborazione teorico-dottrinale sulla gestione dell’azienda, e come scrive Cavazzoni, “gli studi di ragioneria non sono più in grado di cogliere le trasformazioni socio-economiche in atto che stanno dando nuovo ed energico impulso all’organizzazione dei commerci che invece richiederebbe una correlazione con l’ordinamento amministrativo-contabile”.

Il Rinascimento infatti, aveva determinato un nuovo slancio per l’attività economica italiana, che si tradusse in una trasformazione radicale della struttura aziendale, favorendo il passaggio dalla figura del mercante-imprenditore a quella della vera e propria azienda di produzione e di scambio, sia in forma individuale che societaria<sup>11</sup>.

Non a caso, i cambiamenti dell’assetto politico italiano ed europeo, ebbero ripercussioni sulla realtà economico aziendale: la decadenza dei comuni e delle signorie (in particolare della Repubblica di Venezia) e l’affermazione delle monarchie assolute, crearono complessi organismi che necessitavano dell’applicazione del metodo partiduplistico come efficace strumento di controllo, grazie alla nascita della ragioneria pubblica<sup>12</sup>.

Agli inizi del c.d. Ottocento ragionieristico, la gestione dell’impresa fu definitivamente dissociata dalla ristretta cerchia familiare, in virtù della rivoluzione industriale e della meccanizzazione; in un contesto mutevole come quello, si era resa necessaria una nuova metodologia, che poteva consentire il controllo dell’amministrazione d’impresa all’imprenditore.

---

<sup>10</sup> B. Siboni, Introduzione allo studio di storia della ragioneria attraverso il pensiero e le opere dei suoi maestri, FrancoAngeli, Milano, 2005

<sup>11</sup> Masi, La ragioneria dell’età moderna e contemporanea

<sup>12</sup> F. Doni, La teoria personalistica del conto. Aspetti evolutivi ed approfondimenti critici, Giuffrè Editore, 2007

La vecchia impresa artigianale, di fronte alle nuove sfide, si vide costretta a rivolgersi ai terzi per la raccolta di capitale di rischio, trasformandosi in una veste capitalistica, ben espressa dal modello societario: ciò comportò la definitiva separazione dell'attività produttiva da quella erogativa<sup>13</sup>.

La Ragioneria aveva quindi corso un doppio binario fino al XIX secolo: da un lato lo studio dei fatti amministrativi, degli strumenti di rilevazione e dei conti, che finalmente si erano distaccati dalla matematica; dall'altro lo studio dell'amministrazione aziendale di natura patrimoniale, tesa a risolvere problematiche legate all'investimento e al finanziamento e alla coordinazione di costi, ricavi, reddito, entrate ed uscite patrimoniali.

Solo agli inizi del XIX secolo, quindi, si assistette ad un cambiamento, che rappresentò un vero e proprio punto di svolta, dato che lo studio della ragioneria si arricchì di un sistema coordinato di principi, che permise alla stessa di acquisire il rango di "scienza", e si svilupparono nuove teorie precorritrici di una nuova disciplina: l'economia aziendale.

Tra gli autori considerati capostipiti della nuova scienza, troviamo Francesco Villa, che iniziò per primo avere una visione maggiormente unitaria delle dinamiche aziendali; la sua impostazione di pensiero, maggiormente focalizzata sull'osservazione dell'aspetto economico-gestionale, rispetto alla rilevazione scritturale, permise di iniziare a concepire un nuovo modo d'intendere l'impresa. Per Villa, i termini contabilità o ragioneria e computisteria vanno tenuti distinti, dato che quest'ultimo fa riferimento alle regole e principi relativi alla tenuta dei conti, mentre il primo è lo studio economico dei fatti amministrativi, dalla cui analisi si possono individuare tre problematiche: anzitutto gli aspetti relativi all'organizzazione delle risorse impiegate nell'azienda, successivamente quelli inerenti alla conservazione ed all'incremento del patrimonio (gestione), ed infine le modalità secondo cui effettuare un efficace controllo sulle operazioni compiute mediante la loro rilevazione<sup>14</sup>.

Secondo Saita "con Villa sembrava prendere l'avvio una prima bozza di scienza economico aziendale, con un'integrazione tra la ragioneria, la gestione e l'organizzazione aziendale", individuando quindi uno sviluppo futuro della dottrina economico-aziendale basato sullo studio dell'azienda osservata unitariamente nei suoi aspetti costitutivi.

Nella quarta ed ultima fase, si assiste al vero passaggio alla nuova concezione di ragioneria moderna e alla nascita dell'economia aziendale, come oggi intesa.

Infatti, seguendo il filo conduttore di Villa, Giuseppe Cerboni, riesce ad affermare una concezione di ragioneria come "scienza della amministrazione", atta a studiare l'organizzazione, i fini, le funzioni, le responsabilità degli amministratori e fornendo i metodi necessari per misurare e

---

<sup>13</sup> G. Ponzanelli, Metodologia contabile

<sup>14</sup> G. Paolone, L. D'Amico, I principi e i modelli de l'economia aziendale, Giappichelli Editore, 2017

rappresentare i risultati ottenuti<sup>15</sup>. Si tratta di una visione nuova, che intende l'impresa come centro di rapporti giuridici, dove i fatti di gestione si trasformano in "diritti ed obblighi".

Fabio Besta, di diciotto anni più giovane del Cerboni, è stato comunque il vero artefice del passaggio dalla ragioneria intesa come "tecnica" alla ragioneria intesa come "scienza".

La peculiarità del suo pensiero fu di riconoscere alla ragioneria il ruolo di "scienza del controllo economico", in cui le scritture contabili diventano un elemento strumentale per comprendere le operazioni di gestione, al fine di analizzare le cause e gli effetti delle scelte aziendali.

Besta trasformò la vecchia "arte del far di conto", dove alle scritture si assegnava il compito di annotare crediti o debiti, nello "studio dell'amministrazione aziendale, in cui le scritture contabili erano un valido strumento di gestione"<sup>16</sup>.

La nascita formale dell'economia aziendale viene fatta risalire in Italia, ad opera di Gino Zappa che, in occasione dell'inaugurazione dell'anno accademico 1926/1927 del Regio Istituto Superiore di Scienze Economiche e Commerciali di Venezia (oggi Università "Ca' Foscari"), in un suo discorso, la definisce come segue: "L'economia aziendale è la scienza che studia le condizioni di esistenza e le manifestazioni di vita delle aziende, la scienza ossia dell'amministrazione economica delle aziende"<sup>17</sup>.

Da questo momento, l'approccio agli studi aziendali, che sin ora era considerato tripartito, si rinnova, con l'istituzione di una "nuova scienza" denominata "Economia Aziendale", che si propone di unificare tre discipline: la ragioneria, la tecnica amministrativa e l'organizzazione aziendale.

L'intuizione di Zappa fu quella di "unirle assieme, sotto lo stesso 'cappello', e di renderle strettamente interrelate e inscindibili, per comprendere ed esaminare appieno il fenomeno aziendale nelle sue variegate sfaccettature e manifestazioni"<sup>18</sup>.

Secondo questa nuova visione una e trina dell'economia aziendale, si cerca di ottenere la completa comprensione del fenomeno dell'azienda, per il mantenimento del suo equilibrio economico, finanziario e patrimoniale.

Come Amaduzzi suggerisce, grazie alla ragioneria, che è la dottrina del controllo che studia i procedimenti della rilevazione preventiva, concomitante e susseguente degli atti dell'azienda<sup>19</sup>, si poteva ottenere una scomposizione unitaria dei fatti aziendali, e la cui loro descrizione, permetteva di trarre dati quantitativi utili all'assunzione di decisioni in ambito di tecnica amministrativa; quest'ultima, infatti, grazie all'interpretazione degli elementi così ottenuti, si occupava di osservare

---

<sup>15</sup> G. Cavazzoni, *Elementi di economia aziendale*, Giappichelli Editore, 2002

<sup>16</sup> G. Mazza, *Problemi di assiologia aziendale*, Giuffrè, Milano, 1997

<sup>17</sup> G. Zappa, *Tendenze nuove negli studi di Ragioneria*, Ca' Foscari (Venezia), 1927

<sup>18</sup> M. Billio, S. Coronella, C. Mio, e U. Sostero, *Le discipline economiche e aziendali nei 150 anni di storia di Ca' Foscari*, 2018, 1. ed., Venezia: Edizioni Ca' Foscari - Digital Publishing, 2018

<sup>19</sup> A. Amaduzzi, *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, 1967, Utet, Torino

le operazioni di gestione e di elaborare il processo decisionale inerente all'attività di direzione aziendale; infine, l'organizzazione aveva il compito di definire la struttura scelta dall'azienda per svolgere la propria attività, le sue regole di funzionamento, e il coordinamento dei vari fattori produttivi, al fine di strutturare la migliore soluzione possibile in termini di efficacia ed economicità.

Come osservato quindi, il processo che ha portato alla definizione di Economia Aziendale non può prescindere dall'evoluzione del concetto di Ragioneria.

Ad oggi, infatti, l'Economia Aziendale è un campo delle Scienze Economiche che pone al centro delle proprie indagini le condizioni e le modalità di svolgimento dei processi di produzione economica che le aziende ed altre unità produttive sviluppano nei relativi contesti<sup>20</sup>.

La Ragioneria, viceversa, è considerata un'area disciplinare all'interno dell'Economia Aziendale: essa si occupa della rilevazione delle operazioni aziendali, delle loro variazioni, che si riflettono sul patrimonio aziendale, e della loro rappresentazione in scritture contabili, al fine di dare alla direzione aziendale, informazioni utili per esercitare le funzioni d'indirizzo e controllo.

---

<sup>20</sup> Sidrea – Società italiana dei docenti di Ragioneria e di Economia Aziendale, *La Ragioneria e L'Economia aziendale: dinamiche evolutive e prospettive di cambiamento*, FrancoAngeli, Siena, 2008

## 1.2. Azienda, vantaggio competitivo e ruolo degli intangibili

Per Zappa, “l’azienda è un istituto economico destinato a perdurare che, per il soddisfacimento di bisogni umani, ordina e svolge in continua coordinazione, la produzione o il procacciamento e il consumo della ricchezza”.

La sopravvivenza dell’uomo è da sempre stata legata al soddisfacimento dei propri bisogni; quest’ultimi rappresentano un complesso di esigenze, di più varia natura, che provoca nell’individuo un senso di insoddisfazione, con la conseguente necessità di appagare tali desideri; parallelamente al sorgere di questi bisogni, di per sé illimitati, si ha la constatazione che le risorse, sia umane che materiali, sono limitate.

L’uomo quindi, che è inserito in una società formata da persone, per via del perseguimento di questa moltitudine di fini e necessità, ha colto l’opportunità di soddisfare i bisogni, che individualmente non si sarebbero potuti agevolmente appagare, per mezzo della produzione o dello scambio di beni di natura economica in modo collettivo.

Per eliminare lo stato di “mancanza” e il correlato disagio, l’individuo istituisce l’azienda, un complesso organizzato di risorse umane e materiali limitate, che con la sua attività economico – produttiva, genera valore, atto al soddisfacimento dei bisogni illimitati.

Le aziende possono classificarsi a seconda dell’obiettivo perseguito, nel seguente modo:

- Aziende di produzione, dette anche imprese, che svolgono un processo di soddisfazione indiretta dei bisogni umani, per mezzo del ricorso al mercato; esse perseguono la massimizzazione del reddito, attraverso le attività di acquisizione, trasformazione e scambio dei beni, che ne permettono la loro valorizzazione per finalità lucrative.
- Aziende di erogazione: svolgono un processo di soddisfazione diretta dei bisogni dell’uomo, senza la ricerca di una massimizzazione del profitto, bensì attraverso la distribuzione e il consumo dei beni, cercando di abbattere il costo unitario medio dei beni, e conseguentemente il prezzo finale di vendita.

Per Zappa, l’uomo è al tempo stesso condizione e fine dell’azienda, essendo il centro motore della stessa, a cui offre le motivazioni di esistenza e al contempo gli strumenti mediante la quale la stessa può operare: senza la presenza di bisogni, l’azienda non avrebbe senso di esistere.

Essa pertanto acquista un’autonoma rilevanza sociale, garantita dalla sua permanenza nel tempo: è un organismo, un’istituzione della società civile, che vive al di là della vita dell’uomo che l’ha creata<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> G. Cavazzoni, Elementi di economia aziendale, Giappichelli Editore, 2002

L'azienda è quindi un istituto economico duraturo che produce beni e servizi<sup>22</sup>, caratterizzata dai seguenti caratteri distintivi:

- È un organismo composto da un sistema coordinato di persone (organizzazione), beni (patrimonio o capitale) ed operazioni (gestione), unite da un rapporto di funzionalità
- È un organismo economico, dato che al suo interno vengono assunte decisioni su dei mezzi di per sé scarsi, legate alla produzione, scambio e consumo
- È un organismo duraturo, in quanto sopravvive oltre la vita fisica delle persone che l'hanno costituita
- È un organismo aperto, per via del fatto che non può prescindere dall'ambiente entro il quale è inserita, caratterizzato da un'elevata volatilità e dinamicità, il quale può offrire vincoli ed opportunità.

In sintesi, l'azienda ha lo scopo di creare valore per sé stessa e per le diverse categorie di portatori di interessi (stakeholders) con i quali intrattiene rapporti di natura economica e non, allo scopo di soddisfare i loro bisogni illimitati, per mezzo di attività di produzione, scambio e consumo, realizzate con risorse (fattori produttivi) normalmente scarse; tutto ciò si inserisce poi, in un contesto di mutevole incertezza, in cui l'azienda deve cercare, nel suo ambiente di riferimento, di creare, mantenere e continuamente tendere ad un equilibrio economico e finanziario.

L'equilibrio a cui giunge inoltre, non è duraturo, ma è una continua tendenza al fine di ottenere una sempre migliore efficacia strategica ed efficienza operativa.

L'impresa deve essere in grado di sopravvivere e svilupparsi in un contesto economico complesso, in continua evoluzione e cambiamento; l'ambiente all'interno del quale questa è inserita, è un insieme di sottosistemi, i cui perturbamenti devono essere adeguatamente colti e fronteggiati, per il conseguimento del c.d. vantaggio competitivo.

È proprio infatti la capacità dell'impresa di adeguare la propria struttura aziendale in relazione ai cambiamenti di mercato, settore, ambiente politico – istituzionale, ambiente socio – culturale ed economico, che costituisce la chiave per il mantenimento del suo equilibrio economico, nonché la base per la creazione e il mantenimento del vantaggio competitivo.

Il successo di un'azienda è connesso alla sua capacità di dialogare proficuamente con il cambiamento, dato che, solo per citarne alcune, l'ingresso di nuovi concorrenti, il potere contrattuale dei fornitori e dei clienti, il mutamento dei gusti dei consumatori, le innovazioni tecnologiche, sono forze potenzialmente in grado di turbare gli equilibri raggiunti.

Tra le varie possibilità offerte alle aziende per fronteggiare i cambiamenti del mercato e del settore di appartenenza, al fine di creare, mantenere e consolidare un vantaggio competitivo, c'è la capacità

---

<sup>22</sup> M.Paoloni, P. Paoloni, Introduzione ed orientamento allo studio delle aziende

di sfruttare nuove opportunità, riorganizzando le risorse a disposizione, migliorandone l'efficienza, e garantendosi una prospettiva di redditività che soddisfi in ogni momento i propri stakeholder. Infatti, tutti gli aspetti dell'attività operativa dell'azienda dipendono dalla combinazione dei c.d. fattori produttivi, che sono elementi che partecipano al processo economico – produttivo dell'azienda e vi si inseriscono costruttivamente cedendo la loro utilità, necessaria per la loro trasformazione e/o impiego.

Secondo Marchi, l'azienda può essere contemplata in una visione statica, dinamica o complessa. Per quanto concerne la visione statica, l'azienda si identifica quindi come il complesso delle risorse che la costituiscono; questa può essere vista come formata da due elementi: lavoro e capitale. Tuttavia, sebbene nella storia della civiltà industriale e preindustriale, i processi di creazione di valore delle imprese siano tipicamente collegati all'idea di beni di natura materiale<sup>23</sup>, oggi è cresciuta l'importanza degli asset strategici di natura immateriale, come determinanti chiave per la crescita aziendale; la ragione deriva dal fatto che si ritiene che parte della ricchezza a disposizione delle aziende sia caratterizzata dall'immaterialità.

Con riferimento alla visione dinamica, l'azienda viene vista nella sua dimensione operativa, e cioè concentrandosi sull'insieme di operazioni, decisioni e andamenti che la caratterizzano; in questo ambito, l'attenzione si è spostata dalle risorse immateriali in quanto tali ai processi di creazione, sviluppo e gestione delle stesse<sup>24</sup>.

In ultimo nella chiave dinamica invece, si individua la natura interattiva delle risorse immateriali, cioè la loro attitudine a formare connessioni con altre risorse e ad integrarsi vicendevolmente per la realizzazione del fine aziendale.

In generale, è possibile fare una classificazione dell'evoluzione del ruolo delle risorse immateriali correlato all'evoluzione del sistema economico, suddividendo tale processo in tre fasi<sup>25</sup>.

Nella prima fase, definita "Pre-fordista", iniziata a partire dalla rivoluzione industriale (1760 - 1880), il processo di generazione di valore si realizzava per mezzo del lavoro manuale, realizzazione materiale e mediante la trasformazione fisica delle materie prime in prodotti finiti, mediante l'utilizzo di tecnologie rudimentali, seppur rivoluzionare per l'epoca, essendo secondo Rullani "le macchine e la fabbrica la punta di diamante della prima industrializzazione".

In questo periodo storico, i beni intangibili erano costituiti dall'insieme di conoscenze e competenze manifatturiere che erano possedute dal personale aziendale, e questi venivano ceduti direttamente o indirettamente sul mercato, essendo incorporati nei beni tangibili oggetto di scambio e nell'esperienza produttiva dei vari individui.

---

<sup>23</sup> L. Guatri, M. Bini, *Impairment. Gli Intangibili specifici*, Università Bocconi Editore, Milano, 2003

<sup>24</sup> M. Giuliani, *La valutazione del capitale intellettuale*, FrancoAngeli, Milano, 2016

<sup>25</sup> A. Cocco, *Economia delle risorse intangibili, equilibrio economico aziendale ed informativa di bilancio*, Aracne, 2008

Ciò che si stava progressivamente iniziando ad affermare, era la concezione che tra il complesso delle risorse a disposizione delle imprese, ci fosse anche “l’intelligenza”, bene immateriale per antonomasia. Tale elemento, avendo la caratteristica di essere riproducibile, consentiva il conseguimento di importanti economie di scala, in ragione del fatto che poteva applicarsi potenzialmente in modo infinito e in una moltitudine di contesti differenti: “infatti, il lavoro impiegato per progettare la prima macchina può essere riusato a costo zero per costruire la seconda, la decima, la millesima macchina. E il lavoro impiegato per progettare la prima unità di un prodotto ottenuto dalle macchine può essere riusato altrettante volte per ottenere migliaia o milioni di prodotti identici”<sup>26</sup>.

Nella seconda fase, definita “Product Revolution” (1880 – 1945), con la nascita dell’impresa fordista e l’avvento del taylorismo, si assistette ad una progressiva diminuzione della materialità nel processo produttivo ed un contestuale incremento del patrimonio informativo-cognitivo, che divenne fondamentale ai fini dell’incremento della produttività e del miglioramento e rinnovo dei processi produttivi<sup>27</sup>. In questo momento, ciò che assunse rilevanza fu l’esigenza di coordinare e controllare il lavoro automatizzato, attraverso delle competenze tecniche e tecnologiche maggiormente strutturate e caratterizzate dalla conoscenza. Le aziende, infatti, in questa fase usavano gli intangibili per il perfezionamento dei processi produttivi, delineando routine, procedure, processi in grado non solo di creare un sapere individuale, ma anche di renderlo fruibile alla condivisione tra il personale aziendale, per il suo rinnovamento; la novità rivoluzionaria è nel fatto che era divenuto conveniente investire nell’apprendimento.

Gli intangibili quindi prendono un ruolo non solo in riferimento al prodotto, ma anche con riguardo alla produzione, e non per ripetere operazioni note, ma per innovare.

Nella terza fase, denominata “Economia della Conoscenza” (1945 - oggi), si è determinata una crescente importanza dei beni intangibili rispetto alle risorse materiali, determinata da una serie di fattori, che hanno segnato profondamente quell’epoca e le successive. Il punto radicale di svolta è segnato dall’utilizzo di beni intangibili per produrre altri beni intangibili di valore superiore.

L’economia della conoscenza, oggi si poggia su tre pilastri (Stewart, 1997): il primo è che gli intangibili, in senso lato, possono essere negoziati sul mercato, e cioè prodotti, comprati e venduti; il secondo è che per le aziende gli intangibili divengono via via sempre più importanti; l’ultimo fondamento è che per gestire le risorse invisibili e restare competitivi sono necessari nuovi termini, nuove tecniche di gestione e nuove strategie.

Secondo Doria, l’aumento della complessità del contesto economico, derivante da elementi quali il progresso tecnologico, la globalizzazione dei mercati, il mutamento degli scenari politico sociali,

---

<sup>26</sup> E. Rullani, L’Economia della Conoscenza., Intervista alla Università Ca’ Foscari di Venezia.

<sup>27</sup> B. Di Bernardo, E. Rullani, Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell’impresa, Il Mulino, Bologna, 1990

l'acuirsi delle problematiche ambientali, il mutamento preferenze dei consumatori maggiormente attenti alla differenziazione dei prodotti e alla marca, il progressivo dissolversi dei vantaggi competitivi legati alle economie di scala, portò alla progressiva "smaterializzazione" dei processi di creazione del valore, che rese il know how e l'informazione componenti sempre più imprescindibili. Ciò che incide su questa smaterializzazione, oggi, è il ruolo svolto dalla conoscenza, che è il principale fattore di creazione della ricchezza stessa.

È poi a partire dagli anni '60 in cui si è assistito all'inizio dell'uso massivo dei beni intangibili in ambito aziendale, con lo sviluppo di campagne marketing, pubblicità, comunicazione, che hanno progressivamente portato ad accrescere l'importanza del bene "percepito";

Dunque, il valore delle imprese si è spostato dai beni tangibili a quelli intangibili<sup>28</sup>.

Ed è proprio in virtù della deregolamentazione di alcuni settori, unita al costante aumento delle innovazioni e del progresso, che i livelli di competitività si sono spinti su un piano che ha radicalmente cambiato la struttura e il bilancio delle aziende.

Nell'economia globalizzata come quella odierna, si stanno sempre più affermando le c.d. imprese "leggere", nelle quali il peso degli assets fisici viene ridotto in favore di elementi immateriali, che consentono di fronteggiare meglio le sfide competitive e potenziano l'opportunità di offrire risposte produttive altamente differenziate ed innovative.

L'approccio è quindi cambiato nel corso dei decenni, e i cambiamenti radicali nella struttura dei mercati, sempre più globalizzati, aperti e tecnologici, hanno accresciuto e riconosciuto l'importanza di tali asset, della loro conoscenza e conoscibilità, soprattutto in termini di formazione del loro valore.

I value drivers dell'attività economica oggi sono rappresentati dal capitale intellettuale, dal ruolo del management, e dai beni immateriali in senso stretto; tali elementi costituiscono il differenziale competitivo tra le imprese, andando a costituire il c.d. patrimonio intangibile aziendale.

---

<sup>28</sup> L. Guatri, M. Bini, Management. Volume 9: Valutazione delle aziende, Milano, UBE, 2005

### 1.3. Patrimonio intangibile e Capitale intellettuale

In generale, per patrimonio aziendale si fa riferimento ad “un particolare insieme di condizioni di produzione e consumo, positive e negative”<sup>29</sup>. Nel suo aspetto qualitativo, il patrimonio è un complesso di impieghi in fattori produttivi, come fabbricati, impianti, materie prime, ecc., e generici, come denaro, crediti, ecc., affiancato dall’insieme delle relative fonti di finanziamento.

Al patrimonio si ricollegano essenzialmente due funzioni: di garanzia e produttiva.

Con funzione di garanzia, si fa riferimento ad una concezione di patrimonio come ricchezza netta, costituita dall’insieme delle posizioni soggettive attive dell’entità, destinate a garantire l’adempimento dei debiti e la soddisfazione delle posizioni soggettive passive.

Con funzione produttiva, invece, ci si riferisce alla funzione tipica del patrimonio della società, cioè essere l’oggetto di una gestione tesa ad aumentarne il valore, il cui valore netto rappresenta l’effetto della gestione dell’impresa.

Per Zappa, il risultato economico dell’impresa o reddito, è l’accrescimento che, in un determinato periodo di tempo, il capitale di un’impresa data subisce in conseguenza della gestione<sup>30</sup>.

Il patrimonio aziendale è quindi il complesso dei beni economici, che in un dato arco temporale sono a disposizione del soggetto aziendale; si tratta di un complesso di ricchezze di pertinenza dell’entità economica in un determinato momento<sup>31</sup>.

Come chiarito, le risorse su cui si concentrano le scelte aziendali, tese a conseguire un risultato di esercizio, volto alla continuazione aziendale, sono risorse tangibili ed intangibili.

Le prime si caratterizzano per la loro materialità, cioè per il fatto di essere beni esistenti e percepibili; queste sono costituite solitamente da materiali, prodotti finiti, attrezzature ed impianti, e si caratterizzano per il fatto di essere facilmente disponibili sul mercato e di conseguenza imitabili dai competitor, attuali e potenziali.

Le risorse intangibili, cioè immateriali, sono invece difficilmente acquisibili e riproducibili, spesso non presenti sul mercato e nella maggior parte dei casi, esclusive ed accessibili solo ad una certa azienda; sono solitamente l’immagine, il marchio, la fiducia, la quota di mercato, il know-how tecnologico o di marketing, l’affidabilità nei prodotti, una concessione, un software o un brevetto.

Come descritto nel precedente capitolo, appare chiaro come il c.d. patrimonio intangibile aziendale risulti un elemento imprescindibile per una chiara e completa valutazione dell’impresa. Infatti, è ormai ampiamente condiviso il pensiero che i beni intangibili, pur costituendo innegabili fattori di

---

<sup>29</sup> G. Airoidi, G. Brunetti, V. Coda, *Lezioni di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 1989

<sup>30</sup> Zappa G., *Il reddito d’impresa*

<sup>31</sup> Cfr. Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982

successo, non si prestano ad una adeguata valorizzazione nel bilancio, dato che spesso il loro valore non risulta dalle attività iscritte, o il suo importo è lontano dal loro valore effettivo.

Dal punto di vista strategico, il primo contributo che pare aver riconosciuto un'importanza chiave alle risorse immateriali per il successo delle imprese, risale agli anni '80.

Secondo Itami infatti, il patrimonio intangibile risulta composto da un insieme di risorse immateriali, che vengono considerate come integrate nell'insieme di informazioni derivanti dalle relazioni poste in essere per ottenerle. Il suo pensiero in merito è espresso come segue: “definisco le risorse basate sull'informazione o che la incorporano, risorse invisibili, e le considero altrettanto fondamentali, ai fini dell'efficacia operativa, rispetto alle altre risorse più visibili”<sup>32</sup>.

Per l'autore infatti, le “risorse basate sull'informazione”, frutto di relazioni intrattenute dall'azienda e connesse conoscenze acquisite, rappresentano una fonte di vantaggio competitivo, per tre ragioni essenziali: possono essere sia input sia output, sono cumulabili e possono contemporaneamente essere utilizzate per più funzioni aziendali.

In altre parole, l'azienda viene considerata come il centro di flussi informativi, in cui gli individui accumulano, trasformano e generano conoscenza. I flussi informativi possono avere una diversa fonte e natura, e si classificano in base alla loro direzione in informazioni aziendali, interne ed ambientali.

Le prime sono flussi che dall'azienda si muovono verso l'ambiente esterno, e fanno riferimento a quelle conoscenze dell'impresa che vengono assorbite dal contesto in cui la stessa opera; tra le principali informazioni troviamo la reputazione aziendale, il marchio, la percezione dei prodotti e l'awareness del brand.

Le informazioni interne fanno riferimento a quelle che si trovano ab origine all'interno dell'azienda, e che sono radicate nella cultura aziendale, nei suoi valori, nel clima, nel suo personale e nel management, e cioè in quell'insieme di tratti distintivi che identificano inequivocabilmente un'azienda e che sono sedimentate in essa.

Infine, le informazioni ambientali sono l'insieme di conoscenze che durante l'arco della sua vita l'azienda apprende in virtù del suo scambio e dialogo con l'ambiente esterno. Per questa tipologia di flussi facciamo riferimento a risorse ottenute grazie ad attività di ricerca e sviluppo, di marketing, di analisi di settore, mercato e comportamenti dei consumatori e competitor, nonché di sviluppo tecnologico ed informatico.

Grazie a questa classificazione delle informazioni, è possibile cogliere lo stretto legame esistente tra l'insieme delle informazioni, che contribuisce all'ottenimento o alla costruzione di risorse intangibili, e l'uomo, che rappresenta il detentore di tali risorse.

---

<sup>32</sup> H. Itami, *Le risorse invisibili.*, Isedi, Torino, 1988

Le risorse così rappresentate possono articolarsi nell'azienda sia come incorporate in beni materiali, sia come conoscenze immateriali interne, usate a supporto delle esigenze produttive, sia come conoscenze detenute dagli individui nella loro attività a servizio delle imprese.

In linea con tale contributo teorico, viene proposto un ulteriore approccio, ad opera di Vicari, il quale connette alla concezione di risorsa basata sull'informazione di Itami, il ruolo dell'azienda come elemento necessario e condizione di esistenza delle risorse immateriali; ciò permette di configurare in modo immediato le influenze positive derivanti dall'utilizzo della conoscenza e pone le basi per il conseguimento di flussi economici, indipendenti dagli elementi patrimoniali interni all'azienda, ma in grado di accrescere il valore della stessa, permettendole di emergere rispetto ai propri competitor. Tale maggior valore, si traduce poi in "fiducia", intesa come conoscenza che permette di ridurre il livello di incertezza negli scambi e consente il conseguimento di un rapporto stabile con i consumatori, se adeguatamente coltivato e mantenuto.

Il patrimonio immateriale è quindi quell'insieme di "elementi patrimoniali che non operano sotto forma fisica, ma che possono avere una rilevanza strategica pari o superiore a quella delle condizioni materiali"<sup>33</sup>. Si tratta quindi di un insieme di risorse non solo materiali e immateriali, ma anche di un complesso di conoscenze, abilità e relazioni che danno una rappresentazione allargata di detto patrimonio<sup>34</sup>.

In generale, per comprendere meglio la dimensione strategica di tale elemento all'interno delle aziende e dare una corretta rappresentazione del "patrimonio intangibile" nella sua aggregazione, occorre comprenderne le sue componenti di base, mettendole in relazione ad alcuni driver che costituiscono elemento di differenziazione tra le imprese.

Con riferimento alle componenti abbiamo:

- Patrimonio Commerciale
- Patrimonio Tecnico
- Patrimonio Finanziario
- Patrimonio Manageriale
- Patrimonio Sociale

Tali componenti si articolano e variano a seconda delle imprese, e grazie alle informazioni interne, esterne ed ambientali, "filtrate attraverso l'identità profonda dell'impresa, agiscono – distintamente o congiuntamente – sulla dotazione di risorse intangibili (di conoscenza, di credibilità e immagine, di dedizione e coesione del personale) e determinano l'agire quotidiano dell'impresa al suo interno e nei rapporti con l'ambiente circostante"<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> G. Airoidi, G. Brunetti, V. Coda, Corso di economia aziendale, Bologna, Il Mulino, 1995

<sup>34</sup> V. Coda, L'orientamento strategico dell'impresa, Utet, Torino, 1989

<sup>35</sup> M. Romano, Il patrimonio intangibile nella prospettiva del governo dell'impresa, 2004

Dalla relazione tra questi elementi è possibile evincere alcune conseguenze che si ripercuotono sia nell'assetto organizzativo delle imprese, sia nei suoi comportamenti verso il mercato.

Il patrimonio intangibile può essere così sinteticamente rappresentato con la seguente tabella<sup>36</sup>:

*Tabella 1 – Componenti del patrimonio intangibile*

|                               | <b>Conoscenza</b>  | <b>Credibilità e immagine dell'impresa</b>  | <b>Coesione e direzione del personale</b>   |
|-------------------------------|--|---|---|
| <b>Patrimonio Commerciale</b> | Capacità di comprendere i bisogni dei clienti  | Fedeltà dei clienti<br>Prestigio dei marchi   | Coinvolgimento del personale nel raggiungimento degli obiettivi aziendali   |
| <b>Patrimonio Tecnico</b>     | Competenze nell'utilizzo di tecnologie innovative<br>Capacità e professionalità del personale tecnico            | Affidabilità dei prodotti<br>Capacità di attirare personale competente  | Coinvolgimento del personale della produzione negli obiettivi della qualità   |
| <b>Patrimonio Finanziario</b> | Capacità di gestire i capitali   | Possibilità di aumentare l'indebitamento senza compromettere l'equilibrio aziendale<br>Stabilità nel capitale azionario | Capacità del personale addetto alla gestione finanziaria di svolgere l'attività in base alle esigenze aziendali e dei singoli business. |
| <b>Patrimonio Manageriale</b> | Professionalità della Direzione<br>Qualità dei sistemi di governo  | Immagine e reputazione del management dell'impresa  | Management indirizzato verso un valido orientamento strategico di fondo   |
| <b>Patrimonio Sociale</b>     | Comprensione delle modalità di funzionamento dei mass media<br>Capacità di dialogo con gli interlocutori sociali | Fiducia degli interlocutori sociali verso l'azienda   | Dedizione del management agli obiettivi aziendali   |

*Fonte: Rielaborazione propria da A. Quintiliani*

In linea con questa prospettiva ampia di patrimonio, è possibile vedere questo elemento come un "investimento aggregato", composto da un lato da componenti produttive materiali, e dall'altro anche da componenti intangibili, tra loro integrate al fine di conseguire le finalità economiche dell'impresa.

<sup>36</sup> A. Quintiliani, Internal rating systems e soft information: Il ruolo degli intangibili e del contesto territoriale nella valutazione del merito creditizio delle PMI, FrancoAngeli, 2016

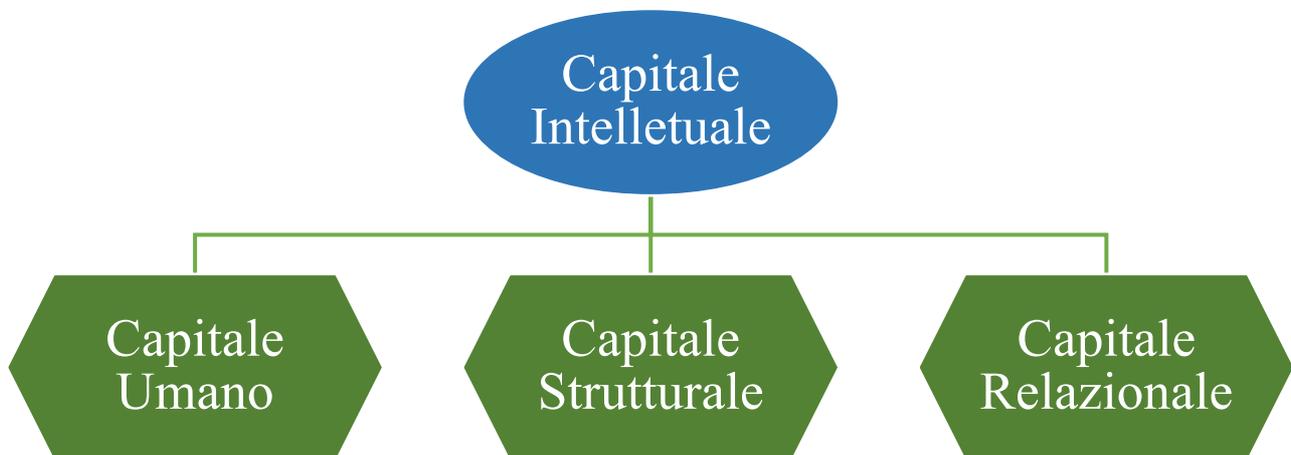
Parte della dottrina è ormai concorde nel considerare l'insieme di queste risorse intangibili con il termine Intellectual Capital o Capitale Intellettuale o IC.

Le ben ormai citate difficoltà tassonomiche di tale materia, hanno fatto sì che proliferassero definizioni sul capitale intellettuale, che in modo diverso sottolineano come tali risorse rappresentino un elemento per l'incremento della ricchezza e per il conseguimento di un durevole vantaggio competitivo. Volendo proporre una definizione completa dello stesso possiamo definire l'IC come "lo stock di conoscenza interno ed esterno, proprio di un'organizzazione, che le consente di trasformare un insieme di risorse materiali, finanziarie ed umane in un sistema capace di creare valore per gli stakeholder mediante il raggiungimento di vantaggi competitivi sostenibili"<sup>37</sup>.

Il capitale intellettuale è quindi una componente dinamica delle aziende che contribuisce a generare un valore economico grazie ad esperienze, conoscenze, informazioni e processi di ricerca e sviluppo, che si connettono produttivamente con le risorse aziendali, al fine di creare una stabile ricchezza nella vita economica delle imprese.

Anche se esistono diverse classificazioni, è possibile proporre una suddivisione del capitale intellettuale come un potenziale organizzativo suddiviso in capitale umano, capitale strutturale e capitale relazionale<sup>38</sup>.

*Figura 1 – Il capitale intellettuale e le sue componenti*



*Fonte: Rielaborazione propria*

Il capitale umano rappresenta il fattore umano del sistema aziendale, cioè l'insieme di conoscenze, capacità, competenze, esperienze ed intelligenza, che si atteggiano distintamente in ogni sistema economico aziendale. Tali elementi infatti sono insiti nel personale aziendale e sono variabili in

<sup>37</sup> Zambon S., The Communication of Intangibles and Intellectual Capital: an Empirical Model of analysis, Presentation of the AIAF's Official report no. 106, Milan, 2002.

<sup>38</sup> Agoston S., Dima A. M., Modeling Intellectual Capital Using Analytic Hierarchy Process (AHP), 4th European Conference on Intellectual Capital, Arcada University of Applied Sciences, Helsinki, Finland, 2012.

dipendenza della fuoriuscita o meno dei dipendenti dall'impresa. Si tratta di elementi quali comportamenti, valori, attitudini motivazioni, creatività, know how, esperienza, working group, leadership, tolleranza, motivazione, soddisfazione, lealtà, formazione, salute, impegno, capacità relazionali, agilità intellettuale, istruzione, soddisfazione e capacità di innovazione.

Spesso tale componente viene considerata la più importante del capitale intellettuale dato che il capitale umano si sostanzia nella conoscenza degli operatori aziendali, nei valori, nella cultura e nella filosofia aziendale, non potendosi realizzare nulla all'interno di un'organizzazione senza necessariamente coinvolgerlo.

L'intellectual capital ha un ruolo sia attivo che passivo in virtù della sua partecipazione alla creazione di valore aziendale: le risorse umane possono infatti da un lato "recepire, attuare e plasmare la strategia aziendale di creazione di valore elaborata dal management (ruolo passivo) e, al contempo, di creare un valore autonomo attraverso la capacità di far evolvere il proprio sistema di competenze e relazioni in funzione degli input ricevuti e producendo, quindi, nuova conoscenza (ruolo attivo)<sup>39</sup>.

In ultimo, il capitale intellettuale essendo interiorizzato nella persona, ha carattere temporaneo e volatile, e il management dovrà essere in grado di evitare che avvenga una "fuga di valore" con adeguati sistemi di incentivazione e fidelizzazione.

Il capitale strutturale è il fattore strutturale all'interno dell'azienda che consente al capitale umano di esprimere il suo potenziale; si tratta del sapere insito nell'azienda grazie al quale porre in essere relazioni di interdipendenza dinamica. Il capitale strutturale costituisce l'architettura e le sovrastrutture organizzative che consentono alle conoscenze di essere acquisite, conservate, memorizzate, migliorate e diffuse nell'ambiente organizzativo. Esso comprende i brevetti, database, software, culture, sistemi, procedure, prassi, routine, politiche, strategie, manuali di lavoro, reti e network, che possono essere protetti legalmente dalle società e diventano di proprietà esclusiva della stessa.

In particolare, il capitale strutturale, se adeguatamente accessibile e circolabile all'interno dell'organizzazione, permette di far fronte a problemi di turnover aziendale e dissipazione delle conoscenze, attuando inoltre processi di apprendimento dinamico.

In ultimo, il capitale relazionale è il fattore che rappresenta l'insieme delle relazioni intrattenute esternamente dall'azienda con i suoi stakeholder, quali partner commerciali e di ricerca, fornitori, creditori, investitori, finanziatori, sindacati, istituti finanziari, clienti ecc., nonché le rispettive percezioni che tali soggetti hanno dell'azienda; a tal proposito si fa riferimento all'immagine, il brand, l'impatto del marchio, la capacità di negoziazione, la fiducia, la reputazione sociale ed ambientale, ecc.

---

<sup>39</sup> M. Giuliani, La valutazione del capitale intellettuale, FrancoAngeli, Milano, 2016

Tali soggetti sono essenziali nella vita dinamica delle aziende, in quanto si possono formare sistemi di apprendimento reciproco, con importanti profittabilità reddituali, come l'abbattimento dei costi, la iper-specializzazione, la diversificazione produttiva e l'innovazione.

Il capitale relazionale è quindi non di proprietà esclusiva dell'azienda, essendo condiviso e condivisibile con i vari interlocutori della stessa, e la sua volatilità dipende proprio dalla solidità o meno di tali relazioni e se queste vengono detenute dall'azienda come sistema o dalle persone dell'azienda delegate a curarle.

In sintesi, il grado di volatilità della relazione dipende ed è correlato negativamente alle caratteristiche della relazione stessa: tanto più sarà legata all'azienda e non al personale aziendale, tanto meno sarà volatile.

Le componenti del capitale intellettuale ora analizzate, non sono però indipendenti e scollegate tra di loro, ma risultano interconnesse l'una con l'altra.

Infatti, il capitale umano (HC) che rappresenta l'elemento essenziale, è un input sia per il capitale strutturale che per il capitale relazionale; il capitale strutturale è l'architave organizzativo che permette al capitale umano di creare e condividere la conoscenza nei rapporti con gli agenti all'interno e all'esterno della società; infine, il capitale relazionale permette di interagire con gli operatori economici esterni favorendo la capacità del capitale umano e strutturale di generare un valore aggiunto.

In presenza congiunta di questi elementi essenziali, il capitale intellettuale può creare valore economico, ed atteggiarsi come elemento chiave imprescindibile per migliorare la performance delle aziende.

## Capitolo II

### 2. Immobilizzazioni Immateriali nel Codice Civile e nei Principi Contabili Nazionali

#### 2.1. Classificazione dei beni immateriali nella dottrina economica

Il contesto economico attuale, connotato da una nuova visione aziendale incentrata sull'aspirazione di travalicare i confini nazionali ed entrare nel mercato dei paesi limitrofi, ha inciso sulla competitività e concorrenza, non più limitata al contesto nazionale, ma protesa in un'ottica internazionale<sup>40</sup>. Siffatto quadro economico, ha fatto sì che i beni intangibili assumessero un ruolo primario all'interno delle strutture societarie, in quanto, grazie all'utilizzo, ma soprattutto allo sviluppo ed innovazione di tale tipologia di beni, è possibile ottenere la crescita esponenziale dell'impresa. Nella nuova concezione di azienda, i beni in esame costituiscono un fattore imprescindibile del patrimonio, poiché determinano il valore dell'azienda stessa, che si crea accentuando la politica d'investimento in innovazione e ricerca e al tempo stesso con uno sfruttamento maggiore del know-how e delle idee creative<sup>41</sup>. In conseguenza di ciò, i connotati del bene intangibile si differenziano a seconda della tipologia di risorsa. Si può distinguere tra beni:

- a. individuati su base legale; in detta categoria vi rientrano i marchi, i brevetti ecc.;
- b. funzionali ad una determinata attività;
- c. culturali
- d. correlati alle relazioni esterne dell'impresa<sup>42</sup>.

Tra i temi più dibattuti nell'ambito dell'economia aziendale e nell'ambito della strategia d'impresa, quindi, in virtù del ruolo chiave assunto dall'immaterialità all'interno del patrimonio aziendale, c'è quello riguardante le risorse intangibili, in quanto queste rappresentano un tema trasversale alle varie discipline. In particolare, l'interesse in questione è proprio relativo a cogliere i caratteri definitivi e la natura di tali beni, individuandone correttamente il valore e le sue determinanti, e cercando di dare una loro rappresentazione veritiera all'interno dei documenti contabili.

Il reddito d'esercizio, infatti, fornisce informazioni scarse sull'attitudine dell'impresa a raggiungere i propri obiettivi, non essendo in grado di cogliere tutti i fattori che contribuiscono all'efficienza dell'impresa, come le relazioni con la clientela, la capacità del personale, le relazioni con i propri

---

<sup>40</sup> A. Beretta Zanoni Il valore delle risorse immateriali, Bologna, Il Mulino, 2005.

<sup>41</sup> A. Beretta Zanoni Il valore delle risorse immateriali., op. cit.

<sup>42</sup> Grant Robert M., The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation, California Management Review, Spring 1991

fornitori, la sua percezione sul mercato, ecc. Il reddito è quindi una misura parziale della ricchezza prodotta per effetto della gestione in un dato periodo.

Il dibattito riguardo il patrimonio intangibile è quindi diventato sempre più rilevante, e parte della dottrina, ha tentato di affrontare questo tema, cercando una definizione univoca delle risorse intangibili; in questo senso, è stato necessario un ripensamento del concetto tradizionale di “risorsa”, in quanto il tratto comune evidenziato dagli studiosi, sembra proprio essere l’assenza di materialità, e cioè l’inconsistenza fisica.

Tale definizione in via “negativa”, ha incluso inizialmente in un’unica categoria risorse di natura fortemente eterogenea, rendendo ostica la possibilità di delineare dei tratti comuni, e aprendo a numerose opzioni di classificazione, non essendone possibile una comune.

L’assenza di materialità infatti, da sola non basta a descrivere la peculiarità di tali risorse e la definizione sopra descritta ha infatti consentito di considerare sinonimi, con una sostanziale omogeneità terminologica, termini quali intangible assets, risorsa immateriale, intangibile e risorsa invisibile, in virtù della loro mancanza di tangibilità.

Per Rullani, “se una risorsa è considerata immateriale per il fatto che si allontana dallo standard della materialità, ci si trova inevitabilmente ad attribuire lo stesso nome a risorse che hanno natura eterogenea. Tra l’avviamento di un esercizio commerciale e un brevetto esistono in effetti significative differenze, che non è sempre semplice colmare; anche se in ambedue i casi ci si allontana dallo standard della materialità, l’allontanamento avviene in direzioni e per ragioni diverse”.

Viste le criticità sottolineate si è optato in un secondo momento di cercare di accogliere una definizione positiva, provando ad enunciare dei criteri sulla scorta dei quali proporre una classificazione.

In generale, per fattori produttivi si intendono quegli elementi che contribuiscono allo svolgimento del processo economico al fine di permettere il conseguimento del reddito aziendale; essi sono inoltre suscettibili a valutazione economica e sono ottenuti tramite negoziazione.

In generale i fattori produttivi all’interno delle imprese che costituiscono il c.d. capitale d’impresa, sono composti da due elementi: capitale circolante e capitale fisso<sup>43</sup>.

- Il capitale circolante o fattori a fecondità semplice, è costituito dall’insieme di beni che partecipano una sola volta al ciclo produttivo dell’impresa; la cessione della loro utilità non avviene in modo frazionato, ma si completa al momento del loro utilizzo. Essi inoltre, vengono immediatamente rigenerati per ogni ciclo di produzione, con tempi di rinnovo inferiori brevi (entro i 12 mesi). Si tratta in generale di merci, materie prime, prodotti finiti, semilavorati.

---

<sup>43</sup> C. Iodice , O. Nonino Compendio di economia aziendale e ragioneria generale, Maggioli Editore, 2013

- Il capitale fisso o fattori a fecondità ripetuta o immobilizzazioni, è costituito da l'insieme di beni che possono partecipare a più cicli produttivi dell'impresa, potendo essi ripetere più volte la loro attività in quanto cedono utilità e servizi in maniera parziale; la loro rigenerazione è frazionata nei vari cicli di produzione a cui essi partecipano, con tempi di rinnovo medio lunghi (superiori a 12 mesi).

Le immobilizzazioni sono quindi, tutti quegli elementi patrimoniali destinati a rimanere in azienda e che insieme al capitale circolante, costituiscono il capitale dell'impresa<sup>44</sup>. Queste poi possono essere distinte ulteriormente in materiali e immateriali.

- Le prime fanno riferimento a beni di natura strumentale e non strumentale, con consistenza fisica, destinati o meno ad essere utilizzati per più cicli produttivi. A tale categoria fanno riferimento terreni, fabbricati, impianti, macchinari, automezzi, mobili, arredi, cioè più in generale dall'insieme di materiali, prodotti finiti, attrezzature ed impianti.

Le immobilizzazioni materiali si caratterizzano proprio per la loro materialità, cioè per il fatto di essere beni esistenti e percepibili, e per il fatto di essere facilmente disponibili sul mercato e conseguentemente imitabili dai competitor, attuali e potenziali.

- Le immobilizzazioni immateriali, invece, sono caratterizzate dalla mancanza di tangibilità, e sono costituite da beni che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma manifestano benefici economici in una pluralità di esercizi; esse sono immateriali in quanto si caratterizzano per l'assenza di fisicità. Le risorse intangibili, cioè immateriali, sono invece difficilmente acquisibili e riproducibili, spesso non presenti sul mercato e, nella maggior parte dei casi, esclusive ed accessibili solo ad una certa azienda, cioè firm specific; a tale categoria fanno riferimento l'immagine, il marchio, la fiducia, la quota di mercato, il know-how tecnologico o di marketing, l'affidabilità nei prodotti, una concessione di licenza, l'avviamento, un software o un diritto di brevetto.

Volendo riassumere quanto finora dedotto, con la locuzione "risorse immateriali" si fa genericamente riferimento a qualsiasi elemento intangibile a disposizione dell'imprenditore per il conseguimento dei propri scopi.

Difatti, con riferimento alle immobilizzazioni immateriali, queste ricomprendono una numerosa serie di beni eterogenei, e sono caratterizzati da una serie di elementi imprescindibili:

- a. Unicità e produzione interna: i beni immateriali sono unici, difficilmente acquisibili e non replicabili in altre realtà aziendali e rappresentano un fattore critico di successo delle imprese, consentendo all'azienda di distinguersi dai suoi competitor. La ragione discende dal fatto che tali componenti non possono riscontrarsi in realtà imprenditoriali differenti, dato che "sono realizzate internamente all'impresa, sono fortemente connesse al contesto in

---

<sup>44</sup> Tra i principali autori sul tema si segnala U.G. Papi, *Principi di economia*, vol. I, Padova, 1961

cui si sono sviluppate e, di conseguenza, presentano caratteri di specificità difficilmente riproducibili”<sup>45</sup>.

- b. Polivalenza: i beni immateriali sono elementi sono polivalenti, dal momento che possono essere impiegati in una molteplicità di usi e per diverse funzioni aziendali, contribuendo a varie attività produttive e non, contemporaneamente; il pregio è proprio quello di apportare benefici plurimi all’impresa.
- c. Sedimentabilità: i beni immateriali possono essere poi conservabili internamente all’impresa, nella sua cultura organizzativa, dal momento che possono essere assimilate dal personale aziendale e da soggetti esterni con cui la società intrattiene relazione; è quindi molto forte la loro connessione con il capitale umano, dato che tali risorse possono essere incorporate nei soggetti esterni o interni all’impresa, essendo capacità che si manifestano nelle persone che per vario titolo hanno un legame con l’organizzazione aziendale.
- d. Trasferibilità: i beni immateriali possono poi essere oggetto di trasferimento, senza che il cedente perda la possibilità di utilizzarli; essi quindi possono partecipare alla vita produttiva e non di più entità economiche, anche a seguito della loro eventuale cessione.
- e. Deperibilità: i beni immateriali devono infine essere soggetti a processi di accumulazione ed accrescimento, essendo contraddistinti dall’attitudine ad un rapido deperimento. L’ambiente esterno e il mercato essendo soggetti a rapidi mutamenti possono infatti incidere sull’effettiva efficacia di tali risorse, che non possono essere immutabilmente impiegate nei sistemi aziendali, ma devono incrementarsi e modificarsi per garantire la loro attitudine a costituire elementi di vantaggio competitivo. Il pregio di tali risorse risiede quindi nella loro capacità di incrementarsi e di attivare processi di autoalimentazione continua.

Sempre in virtù di proporre una congrua classificazione, l’economia aziendale restringe ulteriormente la nozione di fattori produttivi; la ragione discende dal fatto che nella prassi, sovente i termini beni immateriali e risorse intangibili vengono utilizzati come sinonimi, ma ciò nondimeno, le due tipologie di beni non sembrerebbero legati un’effettiva corrispondenza. Occorre quindi distinguere tra risorse c.d. intangibili e risorse c.d. immateriali sia sul piano valutativo che funzionale.

Le c.d. risorse intangibili sono risorse che pur essendo controllate ed usate dall’azienda, presentano una difficoltà di negoziazione con le terze parti e non possono essere oggetto di autonoma valutazione, e cioè non possono essere una condizione produttiva identificabile separatamente dal sistema aziendale. Sul piano valutativo, la risorsa intangibile può essere definita come una condizione produttiva non identificabile, alla quale non può essere attribuito un valore

---

<sup>45</sup> Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata, Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam, 1996

quantificabile in termini monetari; difficilmente risorse quali l'immagine, la fiducia, la coesione, la reputazione possono essere oggetto di trasferimento di proprietà né tanto meno essere espressi in valori monetari<sup>46</sup>. Sotto il piano funzionale, invece, le risorse intangibili sono titolari di posizioni in grado di influenzare l'andamento produttivo aziendale, in quanto si identificano nelle risorse impercettibili ma idonee a raggiungere un significativo risultato strategico aziendale<sup>47</sup>. Si tratta di risorse quali l'immagine, la fiducia, la reputazione, le conoscenze, le esperienze e la reputazione. Come visto, l'orientamento dottrinale di Itami ricollega tali beni all'informazione - di natura ambientale e aziendale<sup>48</sup> - intesa come l'insieme delle conoscenze specifiche acquisite sia all'esterno sia all'interno del contesto aziendale<sup>49</sup>. La nozione di risorsa intangibile si palesa ampia, comprensiva delle conoscenze acquisite da ciascun individuo inserito nell'ambiente di riferimento dell'azienda, strettamente correlata con il fattore umano, fattore primario dello sviluppo aziendale alla luce della sua posizione di possessore dell'informazione<sup>50</sup>. In questo contesto, le risorse in esame vengono descritte come fattori patrimoniali impercettibili e destituiti di substrato materiale, ma strategicamente rilevanti ai fini dello sviluppo aziendale<sup>51</sup>.

Le risorse c.d. immateriali sono invece risorse il cui valore può essere oggetto di stima, in quanto sono presenti all'interno dell'azienda a seguito di acquisizioni o costruzioni in economia. Sotto il piano funzionale, i beni immateriali hanno un ruolo generico nel processo di sviluppo aziendale. Si tratta di brevetti, marchi, licenze e concessioni. Pertanto, con il termine "intangible assets" si indicano tutti quei beni caratterizzanti il patrimonio aziendale, suscettibili di valutazione economica, e pertanto idonei ad essere inseriti nel bilancio, fornendo delle informazioni utili sui loro benefici economici futuri;<sup>52</sup> inoltre, essi sono elementi essenziali, in quanto è stata oggi assodata la loro valorizzazione in bilancio e la loro capacità di accrescere il patrimonio aziendale. Si tratta di fattori della produzione con utilità immateriale di cui è possibile dare una quantificazione e un'identificazione. Essi fanno parte della struttura aziendale e non possono essere quantificati al di fuori di essa, poiché hanno un valore ipotetico, basato su stime e incentrate sul costo sostenuto dall'azienda per l'acquisto o la sua produzione<sup>53</sup>.

La linea di confine, dunque, tra risorsa intangibile e bene immateriale risiede nell'assunto secondo cui la prima produce immediate difficoltà di identificazione sia dell'oggetto sia delle sue

---

<sup>46</sup> Balluchi F., Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili, op. cit.,

<sup>47</sup> G. Zappa Le produzioni nell'economia delle imprese, Tomo II, Milano, Giuffrè, 1957

<sup>48</sup> F. Balluchi, Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili, Milano, McGraw-Hill, 2007

<sup>49</sup> H, Itami, Le risorse invisibili, Isedi, 1992

<sup>50</sup> S. Vicari Risorse aziendali e funzionamento d'impresa, Finanza, Marketing e Produzione, n. 3, 1992

<sup>51</sup> G. Airoidi G. Brunetti V. Coda, Corso di economia aziendale, Bologna, Il Mulino, 2005

<sup>52</sup> N. Robert Anthony, K. Leslie, P. Breitner, D. M. Macri Il bilancio, strumento di analisi per la gestione, McGraw Hill, 2004

<sup>53</sup> F. Balluchi Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili, op. cit..

caratteristiche, la seconda invece individua semplicemente l'assenza di fisicità o l'assenza di consistenza finanziaria<sup>54</sup>.

Tuttavia, tale demarcazione non sempre è agevole né è possibile spesso eliminare totalmente il rischio di duplicazioni di valore nella valutazione del capitale, in quanto risulta difficile spesso inquadrare quali risorse possano essere ritenute componenti autonome o meno.

Ad ogni modo, possono però certamente considerarsi fattori produttivi immateriali quelle risorse come brevetti, licenze, marchi, avviamento che si prestano agevolmente ad una valorizzazione autonoma e ad una loro misurabilità.

Per comprendere quali di questi elementi beni immateriali possano essere considerati strettamente dei fattori produttivi, e cioè elementi che possano contribuire alla formazione del reddito d'impresa, essendo impiegati nello svolgimento dell'attività produttiva e che possono essere oggetto di negoziazione, essendo rappresentabili in termini monetari, occorre quindi valutare il possesso dei seguenti requisiti, cioè le caratteristiche tali da poter consentire la loro iscrizione nel bilancio aziendale; queste sono:

- Utilità differita nel tempo
- Misurabilità
- Trasferibilità

Con riferimento al primo requisito, l'azienda per il conseguimento della risorsa, sostiene uno sforzo economico per creare o ottenere il possesso del bene; infatti, per Brugger, "il bene deve essere interessato da un significativo flusso di investimenti"<sup>55</sup>, occorrendo cioè verificare che per il suo ottenimento, sia stato posto in essere un insieme di investimenti, che hanno comportato il sostenimento di costi, tali da garantirne il possesso. Difatti, è necessario che per l'acquisizione o creazione del bene, l'azienda sostenga degli investimenti economici che garantiscano, in futuro, dei benefici economici eziologicamente attribuibili alla risorsa immateriale, al fine di poterne consentire un'adeguata contabilizzazione.

Il secondo requisito fa riferimento alla misurabilità, cioè alla sua quantificazione o stimabilità in termini monetari; ciò è possibile valutando il costo sostenuto per la sua acquisizione o produzione o alternativamente, valutando il prezzo di cessione, oppure infine, misurando il contributo del bene al risultato economico.

Il terzo requisito in ultimo, richiede che il bene sia trasferibile, cioè cedibile a terzi e non, potendo esso essere dotato di un'autonoma separabilità dal complesso aziendale di cui fa parte.

---

<sup>54</sup> G. Liberatore Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale, Padova, Cedam, 1996

<sup>55</sup> G. Brugger, La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia, in Finanza Marketing e Produzione, n.1, 1989

Secondo questa concezione, sono escluse dalla nozione di fattore produttivo risorse nella piena disponibilità dell'impresa ma per le quali l'impresa non ha sostenuto un costo per il loro ottenimento. Infatti, la possibilità del bene di essere delocalizzato in territori differenti rispetto a quello dove ha sede la società<sup>56</sup>, prevede che il bene sia dotato di una propria autonomia, e che sia dotato di una fruibilità separata rispetto al resto dei beni dell'impresa<sup>57</sup>.

Tuttavia, come visto, per i beni intangibili, infatti, la caratteristica dell'immaterialità non è un elemento discriminante per la loro inclusione nei fattori produttivi. Infatti, secondo la dottrina maggiormente affermata che tutt'oggi annovera numerosi sostenitori, “i beni patrimoniali servono per generare reddito futuro, come gli affitti sono generati dagli immobili commerciali, gli interessi attivi dal possesso di obbligazioni e il cash flow da un impianto produttivo. Un bene patrimoniale immateriale serve per generare reddito futuro senza tuttavia avere un aspetto fisico o finanziario (un'azione o obbligazione). Un brevetto, un marchio e una struttura organizzativa senza uguali che produce risparmi sui costi sono risorse intangibili”<sup>58</sup>.

Sembra dunque che una risorsa aziendale possa dirsi tale qualora per la sua acquisizione sia stato sostenuto un onere, e non se questa risulta materiale; infatti, in linea di principio, la condizione di immaterialità, non impedisce il sostenimento di costi specifici per fruire di un bene intangibile<sup>59</sup>.

A questo proposito Ballucchi sostiene che “un bene immateriale è rappresentato da una risorsa che offre un'utilità immateriale inserita in azienda mediante atto di scambio o costruzione in economia, quindi, in conseguenza a un investimento direttamente effettuato per acquistarla. Per essa è stato sostenuto un costo ed essa potrà essere eventualmente trasferita nel momento in cui la sua utilità in azienda avrà termine”<sup>60</sup>.

---

<sup>56</sup> D. Balducci La valutazione dell'azienda. Edizioni Fag; Milano 2006

<sup>57</sup> G. Zanda, La grande impresa. Caratteristiche strutturali e di comportamento, Giuffrè, Milano, 1974

<sup>58</sup> La definizione è attribuibile a Lev Baruch, Intangibles, Ed. Italiana a cura di Summit, ETAS.

<sup>59</sup> Liberatore G., Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale, op. cit.

<sup>60</sup> F. Ballucchi, Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili, Milano, McGraw-Hill, 2007

## **2.2. L'esigenza di una informativa finanziaria delle imprese: il bilancio d'esercizio**

Ai sensi dell'art. 2555 del Codice Civile, l'azienda è "il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa".

Dalla lettura del Codice Civile infatti, si comprende che il termine "azienda" e il termine "impresa", siano concetti da tenersi distinti: l'azienda infatti, è lo strumento con cui l'imprenditore esercita l'impresa. Dal punto di vista del profilo giuridico, dunque, con il termine azienda si indica l'aspetto statico dell'organizzazione economica, cioè il complesso di beni e risorse a disposizione dell'imprenditore, mentre col termine impresa si indica l'aspetto dinamico della stessa, ovvero le sue modalità organizzative e gestionali.

A tal proposito, il Codice Civile non definisce l'impresa, ma solo l'imprenditore, con lo scopo di porre l'accento sulla persona che svolge l'attività d'impresa piuttosto che sull'attività stessa; infatti, è alla persona dell'imprenditore che, di regola, la legge fa riferimento per la disciplina della sua attività ed in particolare, per la determinazione degli obblighi da osservare.

Dall'art. 2082 del Codice Civile, quindi, si ricava la definizione di imprenditore, cioè "chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi". Dalla definizione di imprenditore si ricava dunque, che l'impresa è un'attività diretta alla creazione di nuova ricchezza attraverso la produzione di nuovi beni o servizi, oppure attraverso lo scambio di beni e servizi già prodotti. Tale nozione ruota intorno a tre elementi essenziali: la professionalità, l'economicità e l'organizzazione.

- Per professionalità si intende il fatto che l'attività sia caratterizzata da stabilità, e cioè sia un'attività abituale e sistematica; per il legislatore non occorre che si tratti di un'attività continuativa, essendoci la possibilità di configurare attività d'impresa anche stagionali.
- Per economicità si intende il fatto che l'attività sia di produzione di nuova ricchezza o nuova utilità, essendo necessaria la destinazione dell'attività al mercato, al fine di garantire almeno la copertura dei costi con l'affluire dei ricavi. Non rileva pertanto la presenza o la mancanza dello scopo di lucro, cioè la realizzazione del profitto, ma solo lo svolgimento dell'attività in modo economico, cioè tale da remunerare i fattori produttivi.
- Per organizzazione si intende il fatto che l'attività d'impresa sia caratterizzata dall'impiego coordinato di fattori produttivi da parte dell'imprenditore.

Dalla definizione di imprenditore si evince come l'impresa sia un insieme di forze complementari e interdipendenti guidate da un soggetto economico e rivolte al raggiungimento di un obiettivo, atto a soddisfare i bisogni avvertiti dagli individui.

L'impresa è quindi un "sistema di forze economiche, che sviluppa nell'ambiente di cui è parte complementare, un processo di produzione o di consumo, o di produzione, o di produzione e consumo insieme, a favore del soggetto economico, e altresì degli individui che vi cooperano"<sup>61</sup>. L'entità economica in questione, si trova inserita in un complesso sistema di forze e agenti che manifestano richieste differenti a seconda dell'interesse riposto nei confronti dell'impresa. Gli attori economici, comunemente definiti "stakeholder", possono essere di varia natura, e si suddividono in base alla tipologia di rapporto che intrattengono con l'entità economica: si tratta da un lato di interlocutori interni, quali soci, personale aziendale, sindaci, management e amministratori, e dall'altro di interlocutori esterni, cioè soggetti con cui l'impresa intrattiene delle relazioni, come clienti, fornitori, competitor, banche ed istituti di credito, amministrazione pubblica, Stato e la collettività in genere.

Tali soggetti, rivestono un ruolo significativo nella realtà aziendale, dal momento che come detto prima, l'attività d'impresa, è un'attività rivolta al mercato, e non tutti gli stakeholder possono avere accesso alle informazioni economiche, finanziarie e patrimoniali delle imprese, al fine di poter prendere delle decisioni razionali in accordo con le stesse.

Da qui sorge l'esigenza di un'adeguata informativa contabile, cioè un sistema di diffusione delle informazioni, che produca una documentazione capace di descrivere adeguatamente la realtà aziendale, la sua attività e i suoi risultati.

Molteplici sono oggi i documenti prodotti dalle imprese per diffondere informazioni utili ai suoi stakeholder, come ad esempio la relazione sulla corporate governance, il bilancio sociale, il bilancio ambientale, la relazione sulla gestione ecc., al fine di migliorare la qualità del rapporto con gli stessi, rafforzando il loro affidamento verso l'istituto economico; tuttavia il documento senza dubbio principale è il bilancio d'esercizio.

Il bilancio d'esercizio rappresenta il documento ufficiale e pubblico dal quale tutte le categorie di soggetti interessati possono ottenere adeguate informazioni sugli andamenti patrimoniali, finanziari ed economici di una società. In tale documento, confluiscono le rilevazioni di contabilità generale e rappresenta lo strumento per fornire informazioni esaurienti ed attendibili sulle vicende economiche e finanziarie ai soggetti interni ed esterni all'impresa.

Si tratta di un documento capace di sintetizzare e diffondere le informazioni per la pluralità di soggetti che si fanno portatori di istanze convergenti e tal volta divergenti nell'impresa, in virtù delle relazioni intrattenute con l'entità economica.

Più in generale la comunicazione economico finanziaria, che ha come oggetto principale la composizione e determinazione del risultato economico d'esercizio, è necessaria in primo luogo al soggetto economico dell'azienda, intendendosi per esso "l'insieme delle persone fisiche

---

<sup>61</sup> AMADUZZI A. L'"azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni, 1986

nell'interesse delle quali l'istituto è posto in essere e governato"<sup>62</sup>, cioè l'insieme di soggetti che, mettendo a disposizione il proprio lavoro, energie e risparmi, partecipano allo svolgimento dell'attività d'azienda, nelle condizioni di incertezza che la contraddistinguono<sup>63</sup>.

Difatti, nell'insieme degli stakeholder sopra citati, non tutti concorrono a determinare la fisionomia del bilancio; alcuni sono infatti "spettatori" non potendo esercitare alcuna azione sul governo e la gestione dell'impresa<sup>64</sup>. Grazie alla lettura del bilancio i diversi soggetti possono tenere sotto controllo la condizione attuale dell'impresa; ad esempio: i soci possono conoscere il valore della propria partecipazione all'interno dell'impresa; i creditori possono valutare il grado di solvibilità della società; i futuri finanziatori e investitori possono valutarne la situazione in vista di possibili rapporti con l'azienda, per la concessione di finanziamenti o per l'acquisto di azioni della società. Il bilancio d'esercizio ha quindi il compito di soddisfare quest'esigenza conoscitiva complessa ed articolata, con informazioni utili per comprendere la capacità dell'impresa di produrre un reddito in un determinato periodo, rappresentando sinteticamente la situazione economico, finanziaria e patrimoniale, al fine di poter formulare dei giudizi sulla produzione economica svolta nell'esercizio e sulle condizioni di economicità dell'azienda.

Per evitare asimmetrie informative fra i vari portatori di interesse è necessario che questo sia predisposto in modo da poter divenire di concreta utilizzazione per il maggior numero di soggetti interessati. A tale fine, è auspicabile il superamento della dicotomia per la quale l'angolo di osservazione del bilancio fa giungere a conclusioni diverse, rendendolo così in grado di fornire le stesse notizie a chiunque lo osservi<sup>65</sup>. Infatti, l'analisi di bilancio presuppone la possibilità di operare comparazioni nel tempo, al fine di poter studiare la dinamica aziendale, e nello spazio, per poter svolgere analisi di settore e della concorrenza.

Nella sua portata generica quindi il bilancio ha come obiettivi generali la valutazione della struttura patrimoniale in termini di investimenti e fonti di finanziamento, un giudizio riguardo alla capacità di produrre un reddito e l'apprezzamento della dinamica dei flussi finanziari.

Per questa ragione la sua portata conoscitiva effettiva si esplica in un contenuto minimo comune a tutti i portatori di interesse riguardo ai profili economici e finanziari dell'attività d'azienda, con informazioni utili, ossia comprensibili, comparabili, attendibili e significative.

Il legislatore civilistico, a tal proposito ha previsto, con una serie di articoli, gli elementi che compongono il bilancio d'esercizio e la loro struttura formale. In particolare, esso è composto da: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Rendiconto Finanziario, introdotto dal D.lgs. 139/2015 e Nota Integrativa, ed è accompagnato dalla c.d. Relazione sulla gestione.

---

<sup>62</sup> Masini C., Lavoro e risparmio, Torino, Utet, 1982

<sup>63</sup> Azzini L., Istituzioni di economia aziendale, Milano, Giuffrè, 1982

<sup>64</sup> G. Cavazzoni – L.M. Mari, Introduzione al bilancio di esercizio, Giappichelli, Torino, 2005

<sup>65</sup> G. Cavazzoni – L.M. Mari, Introduzione al bilancio di esercizio, Giappichelli, Torino, 2005

È stato previsto inoltre che il bilancio d'esercizio venga redatto da tutte le imprese, a prescindere dalla loro veste giuridica, siano esse società di capitali, che di persone che imprese individuali. Tuttavia, tale obbligo varia a seconda della tipologia d'impresa: infatti, le società di capitali, hanno l'obbligo nel predisporre il bilancio d'esercizio di rispettare gli schemi di bilancio previsti dal Codice Civile, mentre le società di persone e le imprese individuali non devono attenersi agli schemi obbligatori di bilancio.

La ragione di questa distinzione discende dallo scopo per cui il bilancio di tali società viene redatto: nel primo caso, per le società di capitali, il bilancio rappresenta un documento pubblico, finalizzato a fornire ai soci ed ai terzi informazioni sull'andamento della gestione; nel secondo caso invece, il bilancio è un documento privato, che viene redatto essenzialmente per finalità interne allo scopo di informare i soci o la proprietà sull'andamento della gestione.

Inoltre, alcune imprese non sono obbligate per legge a redigere il bilancio d'esercizio c.d. ordinario; infatti queste possono scegliere di redigere il c.d. bilancio in forma abbreviata.

Il bilancio in forma "abbreviata" è disciplinato dall'articolo 2435-bis del Codice Civile e rappresenta una versione semplificata del modello di bilancio ordinario; esso è destinato ad aziende di minore dimensione e prevede una consistente riduzione del contenuto informativo sia in termini di schema di bilancio, sia per ciò che riguarda la redazione della nota integrativa e la relazione sulla gestione. La redazione del bilancio in forma abbreviata da parte delle piccole aziende non è però un obbligo, bensì una facoltà, che viene concessa quando l'azienda, che non abbia emesso titoli negoziati in mercati regolamentati, nel primo esercizio (con riferimento alla costituzione) o successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbia superato due dei tre limiti dimensionali che sono previsti dall'articolo del Codice. I limiti sopra citati sono:

- 4.400.000 di totale dell'attivo;
- 8.800.000 di ricavi delle vendite e delle prestazioni;
- 50 dipendenti occupati in media durante l'anno.

Se infatti, tali limiti non vengono superati la società potrà optare per l'abbreviato; se poi l'azienda superasse due dei limiti suddetti, è obbligata a redigere il bilancio in forma ordinaria.

Ad ogni modo, il bilancio di esercizio ordinario è stato disciplinato dal legislatore civilistico dagli art. 2423 al 2427-bis del Codice Civile, cui si aggiunge ai sensi dell'art. 2428 c.c., la relazione sulla gestione, di cui il bilancio viene corredato.

Innanzitutto, all'art. 2423 del Codice Civile, viene enunciata la c.d. clausola generale, che ha il compito di garantire il ruolo informativo ricoperto dal bilancio.

Infatti, il bilancio di base non potrebbe fornire dati di rilevazioni oggettive, in quanto esse sono il risultato di giudizi di valore di colui che lo redige, non potendosi parlare di "bilancio oggettivo o vero" ma di un bilancio che viene soggettivamente interpretato sia da chi lo pone in essere sia dai

soggetti che lo interpretano<sup>66</sup>. Infatti, esso è il risultato di stime su andamenti di gestioni future, di giudizi di valore definiti dal soggetto economico e per ciò giudizi e stime soggettive.

Nel bilancio dunque, occorre che ci siano dei principi tali da garantire una perfetta corrispondenza tra le risultanze del conto economico e le modificazioni della situazione patrimoniale, dovendo essere registrate tutte le operazioni e i movimenti patrimoniali verificatisi durante l'esercizio.

In particolare, l'art. 2423 del Codice Civile recita: "il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico". Da tale enunciato, si evincono i tre principi della clausola generale, che sono: chiarezza, veridicità e correttezza.

- Per principio di chiarezza, si fa riferimento in primo luogo alla possibilità di rendere comprensibili il bilancio ad ogni soggetto, indipendentemente dalle sue conoscenze in materia economica, nonché di permettere che questo venga redatto in modo tale da poter permettere la confrontabilità dei bilanci, con principi e regole di continuità. Si tratta di predisporre i dati racchiusi nel bilancio in modo trasparente ed intellegibile, attraverso il rispetto degli schemi di bilancio fissati dal legislatore, con l'indicazione ordinata di tutte le poste, classificando le voci in modo omogeneo, ed evitando la c.d. compensazione delle poste. Altro elemento essenziale è la distinzione tra le componenti ordinarie e straordinarie di gestione, e tra la gestione caratteristica ed atipica. Inoltre, qualora ci sia esigenza di dare indicazione di eventuali informazioni aggiuntive per determinate poste, queste dovranno essere rappresentate nella nota integrativa.
- Per principio di veridicità si intende la rappresentazione in bilancio di informazioni reali, comprovabili o comunque tendenti alla verità qualora queste siano soggette a stima; infatti come accennato, non è possibile proporre un concetto di verità assoluta, dal momento che il bilancio sintetizza in dato istante una realtà che è in divenire ed in continua evoluzione. Pertanto, il bilancio rappresenta un documento di "sintesi" di valori certi, congetturali e stimati, e non quindi un prospetto di una verità di per sé "oggettiva".
- Per principio di correttezza si intende il processo attraverso il quale e varie poste di bilancio vengono valorizzate e stimate; esso per potersi definire corretto deve essere preciso e neutrale, cioè imparziale nei confronti dei vari lettori del bilancio. La correttezza quindi deve essere presente nel singolo momento valutativo, nei confronti dei redattori e nell'attendibilità e nella verificabilità delle loro assunzioni di bilancio.

I tre principi della clausola generale vanno interpretati nelle loro interdipendenze e possono richiedere integrazioni; in particolare possiamo affermare che: una informazione reale, corretta nei processi e verificabile da terza probabilmente è veritiera; una informazione è corretta e verificabile

---

<sup>66</sup> AMADUZZI, Tematiche sui bilanci delle società azionarie, 1971

solo se rispondente al requisito di chiarezza; se le informazioni previste dalla normativa non sono sufficienti si devono fornire delle informazioni supplementari<sup>67</sup>.

Alla clausola generale, seguono poi i c.d. principi di redazione del bilancio, disciplinati dall'art. 2423 – bis del Codice Civile e modificati dal D.lgs. 139/2015; si tratta di criteri e metodi che suggeriscono la modalità di contabilizzazione dei fatti di gestione, nonché criteri di valutazione ed esposizione dei valori in bilancio. I principi di redazione, favoriscono una chiara rappresentazione, veritiera e corretta, della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico dell'impresa. In primo luogo, “la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazione dell'attività, nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato”. Il primo punto racchiude quindi tre principi generali:

- Principio della prudenza: si fa riferimento alla valutazione delle singole poste attive e passive, scegliendo per le prime il più basso dei valori tra il costo storico, il valore corrente di mercato e quello di presumibile realizzo, mentre per le passive, occorrerà scegliere il più alto tra il valore nominale e quello di presunta estinzione. Con riferimento ai ricavi e costi, i primi saranno iscritti solo se realmente realizzati, mentre i secondi verranno iscritti anche se presunti. Il ruolo della prudenza è quello di offrire dunque una garanzia sulla rappresentazione contabile delle poste, evitando annacquamenti di capitale, cioè di trarre in inganno i terzi con sopravvalutazioni dello stesso, rappresentando potenzialità economico – finanziarie non realmente esistenti;
- Principio della continuazione attività: si tratta del c.d. going concern, cioè la capacità dell'impresa di permanere nel tempo nel suo normale funzionamento, escludendo cioè eventi di natura straordinaria. L'accento viene posto sul “valore d'uso” dei beni e non sul “valore di liquidazione”, dal momento che nel secondo caso i criteri per la sua determinazione si baserebbero su presupposti di natura differente. Difatti, i beni di un'impresa in attività hanno un valore in funzione della loro capacità di produrre reddito futuro, e vicendevolmente i costi vengono considerati sulla base del presupposto della loro capitalizzazione.
- Principio della funzione economica: si tratta del c.d. principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma, per il quale nella contabilizzazione degli accadimenti aziendali, occorre privilegiare una rappresentazione che rilevi non solo il fatto in sé, ma anche le operazioni ad esso correlate o correlabili.

In secondo luogo, l'art. 2423 – bis vengono enunciati un'altra serie di principi quali il principio di competenza, il principio della valutazione separata degli elementi eterogenei, il principio di continuità dei criteri di valutazione.

---

<sup>67</sup> G. Cavazzoni – L.M. Mari, Introduzione al bilancio di esercizio, Giappichelli, Torino, 2005

- Con il principio della competenza si fa riferimento al principio che affronta la problematica dell'iscrizione in bilancio dei costi e dei ricavi, e dell'assegnazione del risultato economico dell'esercizio. Secondo tale impostazione dette operazioni devono essere rilevate ed attribuite contabilmente all'esercizio a cui si riferiscono, indipendentemente dalla loro manifestazione monetaria, cioè la data del loro incasso o del loro pagamento. Di conseguenza, i ricavi vengono riconosciuti quando il processo economico produttivo è completo o lo scambio è avvenuto, mentre i costi vengono correlati ai ricavi, cioè si considerano di competenza relativamente alla realizzazione dei ricavi che hanno contribuito a produrre.
- Per quanto concerne il principio della valutazione separata degli elementi eterogenei, si vuole evitare che avvenga la compensazione delle partite di tipo contabile nello stato patrimoniale; infatti è richiesta che avvenga una valutazione delle poste per categorie omogenee di classi, con separata valutazione dei singoli elementi.
- Con riferimento al principio di continuità dei criteri di valutazione, si intende la possibilità di comparare nel tempo e nello spazio i bilanci, mantenendo da un lato uno schema di bilancio costante e dall'altro non modificando i criteri di valutazione, se non con motivata indicazione in nota integrativa, qualora il cambiamento consente di migliorare la rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e reddituale.

Come già chiarito, al fine di migliorare la qualità dell'informativa finanziaria, il legislatore civilistico all'art. 2423 – ter del Codice Civile, ha delineato la struttura che all'interno del bilancio deve avere lo Stato Patrimoniale e il Conto Economico.

A questo proposito, al comma 1 di detto articolo, ha previsto che le voci previste dagli art. 2424 e art. 2425 del Codice Civile, rispettivamente dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico, debbano essere iscritte separatamente e nell'ordine indicato dagli articoli ora menzionati.

Con riferimento allo Stato Patrimoniale, lo schema proposto dal legislatore è vincolante, e questo predetermina l'ordine e l'esposizione delle singole poste al fine di renderle individuabili ed interpretabili; è inoltre richiesto di porre a fianco dell'importo della posta dell'anno corrente quello relativo all'esercizio precedente, al fine di renderle comparabili nel tempo e nello spazio.

Si tratta di uno schema a sezioni divise e contrapposte, con separata indicazione dell'attivo cioè gli impieghi, suddivisi in quattro macro-classi, e del passivo cioè le fonti di finanziamento, suddiviso in cinque macro-classi; con riferimento all'attivo questo segue il criterio informatore della "destinazione economica", mentre per il passivo la classificazione avviene in base alla natura, potendosi distinguere le fonti di finanziamento dei terzi dai mezzi propri.

Lo scopo dello Stato Patrimoniale è quello di dare una rappresentazione del patrimonio di un'impresa in un dato momento. Lo schema indicato dall'art. 2424 del Codice Civile è il seguente:

| <b>STATO PATRIMONIALE (art. 2424 C.c.)</b>  |  |
|---|--|
| <b>ATTIVO</b>   | <b>PASSIVO</b>   |
| <p><b>A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti</b></p> <p><b>B) Immobilizzazioni, con separata indicazione di quelle concesse in locazione finanziaria</b></p> <p>I. Immobilizzazioni immateriali</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) costi di impianto e di ampliamento</li> <li>2) costi di sviluppo</li> <li>3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno</li> <li>4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili</li> <li>5) avviamento</li> <li>6) immobilizzazioni in corso e acconti</li> <li>7) altre</li> </ol> <p>II. Immobilizzazioni materiali</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) terreni e fabbricati</li> <li>2) impianti e macchinario</li> <li>3) attrezzature industriali e commerciali</li> <li>4) altri beni</li> <li>5) immobilizzazioni in corso e acconti</li> </ol> <p>III. Immobilizzazioni finanziarie:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) partecipazioni in: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) imprese controllate</li> <li>b) imprese collegate</li> <li>c) imprese controllanti</li> <li>d) imprese sottoposte al controllo delle controllanti d-bis) altre imprese</li> </ol> </li> <li>2) crediti verso: <ol style="list-style-type: none"> <li>a) imprese controllate</li> <li>b) imprese collegate</li> <li>c) controllanti</li> <li>d) imprese sottoposte al controllo delle controllanti d-bis) verso altri</li> </ol> </li> <li>3) altri titoli</li> <li>4) strumenti finanziari derivati attivi</li> </ol> <p><b>C) Attivo circolante</b></p> <p>I. Rimanenze</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) materie prime, sussidiarie e di consumo</li> <li>2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati</li> <li>3) lavori in corso su ordinazione</li> <li>4) prodotti finiti e merci</li> <li>5) acconti</li> </ol> <p>II. Crediti verso</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) clienti</li> <li>2) imprese controllate</li> <li>3) imprese collegate</li> <li>4) controllanti</li> <li>5) imprese sottoposte al controllo delle controllanti <ol style="list-style-type: none"> <li>5-bis) crediti tributari</li> <li>5-ter) imposte anticipate</li> <li>5-quater) verso altri</li> </ol> </li> </ol> <p>III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) partecipazioni in imprese controllate</li> <li>2) partecipazioni in imprese collegate</li> <li>3) partecipazioni in imprese controllanti</li> <li>3-bis) partecipazioni in imprese sottoposte al controllo delle controllanti</li> <li>4) altre partecipazioni</li> <li>5) strumenti finanziari derivati attivi</li> <li>6) altri titoli</li> </ol> <p>IV. Disponibilità liquide</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) depositi bancari e postali</li> </ol> | <p><b>A) Patrimonio netto</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Capitale</li> <li>II. Riserva da soprapprezzo delle azioni</li> <li>III. Riserve di rivalutazione</li> <li>IV. Riserva legale</li> <li>V. Riserve statutarie</li> <li>VI. Altre riserve, distintamente indicate</li> <li>VII. Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi</li> <li>VIII. Utili (perdite) portati a nuovo</li> <li>IX. Utile (perdita) dell'esercizio</li> <li>X. Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio</li> </ol> <p><b>B) Fondi per rischi e oneri</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili</li> <li>2) per imposte, anche differite</li> <li>3) strumenti finanziari derivati passivi</li> <li>4) altri</li> </ol> <p><b>C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.</b></p> <p><b>D) Debiti, con separata indicazione, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) obbligazioni</li> <li>2) obbligazioni convertibili</li> <li>3) debiti verso soci per finanziamenti</li> <li>4) debiti verso banche</li> <li>5) debiti verso altri finanziatori</li> <li>6) acconti</li> <li>7) debiti verso fornitori</li> <li>8) debiti rappresentati da titoli di credito</li> <li>9) debiti verso imprese controllate</li> <li>10) debiti verso imprese collegate</li> <li>11) debiti verso controllanti</li> <li>11-bis) debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti</li> <li>12) debiti tributari</li> <li>13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale</li> <li>14) altri debiti</li> </ol> <p><b>E) Ratei e risconti</b></p> |

|   |  |
|---|--|
| 2) assegni<br>3) danaro e valori in cassa |  |
| <b>D) Ratei e risconti</b>                |  |

Con riferimento al Conto Economico, invece, la forma prescelta è quella scalare, in grado di poter evidenziare i risultati parziali della gestione; le poste sono classificate per natura, permettendo di evidenziare così il valore della produzione ottenuta nel periodo ed i relativi costi, al fine di compiere comparazioni temporali. Lo scopo del Conto Economico è quello di indicare non solo il risultato finale di periodo, ma anche il percorso attraverso il quale si è giunti al risultato d'esercizio. Lo schema indicato dall'art. 2425 del Codice Civile è il seguente:

|   |
|---|
| <b>CONTO ECONOMICO (art. 2425 C. c.)</b>  |
| <b>A) Valore della produzione</b>   |
| 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni   |
| 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti  |
| 3) variazioni 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>Totale A</b>   |
| <b>B) Costi della produzione</b>  |
| 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) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide   |
| 11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci  |
| 12) accantonamenti per rischi   |
| 13) altri accantonamenti  |
| 14) oneri diversi di gestione   |
| <b>Totale B</b>   |
| <b>Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)</b>   |
| <b>C) Proventi e oneri finanziari</b>   |
| 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 da 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  |
| <b>Totale C (15 + 16 - 17+ - 17 bis)</b>                           |   |
| <b>D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie</b> |   |
| 18)  | rivalutazioni:  |
| a)   | di partecipazioni   |
| b)   | di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni  |
| c)   | di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni   |
| d)   | di strumenti finanziari derivati  |
| 19)  | svalutazioni:   |
| a)   | di partecipazioni   |
| b)   | di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni  |
| c)   | di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni  |
| d)   | di strumenti finanziari derivati  |
| <b>Totale D (18 - 19)</b>  |   |
| <b>Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D)</b>           |   |
| 20)  | Imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate  |
| 21)  | Utile (perdite) dell'esercizio  |

Unitamente allo Stato Patrimoniale e al Conto Economico, il legislatore civilistico ha previsto l'obbligatorietà di un ulteriore documento, introdotto dal D.lgs. 139/2015, che ha recepito la Direttiva CEE 43 del 2006, cioè il Rendiconto Finanziario. Questo documento, precedentemente alla riforma contenuto nella Nota Integrativa, è oggi disciplinato dall'art. 2425 – ter del Codice Civile e da esso “risultano per l'esercizio a cui è riferito il bilancio e per quello 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”.

Esso è obbligatorio per le società che redigono il bilancio d'esercizio in forma ordinaria, cioè sia per le società di capitali che superano i limiti previsti per l'applicazione del bilancio in forma abbreviata, sia per quelle società che hanno emesso titoli negoziati in mercati regolamentati. Infine, l'art. 2427 disciplina il contenuto della Nota Integrativa, che ha come obiettivo appunto quello di integrare le informazioni quantitativo – monetarie contenute nello Stato Patrimoniale e nel Conto Economico, attraverso:

- L'indicazione dei criteri di valutazione adottati nella formazione del bilancio d'esercizio
- Le eventuali variazioni apportate ai criteri di valutazione e le relative motivazioni
- La presentazione di dati qualitativi e quantitativi utili per comprendere le condizioni interne ed esterne in cui si è svolta l'attività d'impresa
- La spiegazione delle scelte compiute dagli amministratori per una lettura più informata e puntuale dei soggetti interessati al bilancio

In ultimo, il bilancio d'esercizio deve essere corredato dalla c.d. Relazione sulla Gestione, come disciplinato dall'art. 2428 del Codice Civile. Si tratta di un documento prodotto dagli

amministratori in grado di offrire un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente sulla situazione aziendale e sugli andamenti gestionali, nonché in grado di offrire un quadro sugli andamenti futuri dell'impresa. Essa si compone essenzialmente di due parti: nella prima parte vanno illustrati i ricavi, i costi e gli investimenti, illustrando l'impresa nel suo complesso e il settore in cui questa opera, anche per mezzo delle proprie partecipate; a tali elementi va aggiunta l'evidenza di eventuali rischi ed incertezze, con informazioni attinenti l'ambiente, il personale, ed indicatori di risultato di natura finanziaria e non. Nella seconda parte invece vanno illustrate le attività di ricerca e sviluppo promosse dall'impresa, i rapporti con le imprese del gruppo, le azioni proprie eventualmente possedute o acquistate durante l'anno, i fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, i rischi finanziari e l'evoluzione prevedibile della gestione<sup>68</sup>.

---

<sup>68</sup> G. Cavazzoni – L.M. Mari, Introduzione al bilancio di esercizio, Giappichelli, Torino, 2005

## 2.3. Le Immobilizzazioni Immateriali nel Codice Civile e nei Principi Contabili Nazionali

Il punto di partenza per l'analisi della disciplina dei beni immateriali è rappresentato dalle disposizioni dettate in materia di bilancio di esercizio e bilancio consolidato, così come previsti dal Codice Civile e dai Principi Contabili Nazionali.

Nel nostro ordinamento, le immobilizzazioni immateriali vengono disciplinate in primis dal Codice Civile, art. 2424 e 2426, e dal principio contabile OIC 24.

Nel Codice Civile, sono previste alcune disposizioni di carattere generale, relative ai principi di redazione del bilancio (art. 2423-bis), già enunciate nel precedente capitolo, ed altre applicabili alla generalità delle immobilizzazioni (art. 2424-bis, art. 2426 nr. 1,2,3, art. 2427 nr. 2, 3-bis) e, infine, specifiche disposizioni per le immobilizzazioni immateriali (art. 2426 nr. 5 e 6, art. 2427 nr. 3, art. 2428 nr. 1)<sup>69</sup>.

Congiuntamente alla normativa civilistica, il 22 Dicembre 2016, l'OIC pubblica il set aggiornato di principi contabili nazionali, portando così a compimento il significativo processo di ammodernamento della disciplina nazionale per la redazione dei bilanci.

Riassumendo quindi, le tappe fondamentali di questo percorso, identifichiamo:

- a. Una prima fase di pubblicazione nel 2013 della Direttiva Europea 2013/34 che ha fornito un indirizzo complessivo in materia di bilancio
- b. Una seconda fase, che è sfociata nella pubblicazione nel 2015 del D.lgs. 139/2015, che ha dato inizio alla riforma ed ha rappresentato il recepimento di tale indirizzo complessivo in ottemperanza al dettato europeo, aggiornando significativamente la disciplina del Codice Civile e del D.lgs. 127/1991 in merito ai bilanci di esercizio e bilancio consolidato.
- c. Una terza fase, in cui lo stesso D.lgs. 139/2015 ha assegnato all'OIC, l'Organismo Italiano di Contabilità, il compito di portare a termine la riforma, attraverso l'aggiornamento dei Principi Contabili Nazionali sulla base delle disposizioni contenute nel Decreto di recepimento della direttiva

Il compito di emanare i principi contabili italiani, dunque, in precedenza ricoperto dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri, dal 2001 è attribuito all'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) che, tra l'altro, coadiuva il legislatore nell'emanazione della normativa in materia contabile e connessa e promuove la cultura contabile.

---

<sup>69</sup> S. Adamo, La rappresentazione contabile degli oneri ad utilità pluriennale, in AA. VV., Le immobilizzazioni immateriali, Cacucci, Bari, 2000

Il principio OIC 24 è stato dunque elaborato nella sua nuova edizione 2016 per tenere conto delle novità introdotte nell'ordinamento nazionale dal D.lgs. 139/2015, che ha attuato la Direttiva 2013/34/UE.

L'OIC 24, come gli altri Principi Contabili Nazionali, presenta una struttura fissa nella sua esposizione che può essere rappresentata come segue:

- 1) Finalità
- 2) Ambito di applicazione
- 3) Definizioni
- 4) Classificazione e contenuto delle voci
- 5) Rilevazione iniziale
- 6) Valutazione e rilevazioni successive
- 7) Casi Particolari
- 8) Nota Integrativa
- 9) Data di entrata in vigore
- 10) Disposizioni di prima applicazione
- 11) Appendice A – Sintesi di alcune tipologie di immobilizzazioni immateriali<sup>70</sup>

La finalità del principio in questione è quella di “disciplinare i criteri di rilevazione, classificazione e valutazione delle immobilizzazioni immateriali e l’informativa da fornire nella nota integrativa”<sup>71</sup>, applicando tali disposizioni alle società che redigono il bilancio in base alle disposizioni del Codice Civile, i c.d. “OIC Adopter”. Tale principio, si applica ai bilanci con esercizio avente inizio a partire dal 1° gennaio 2016 o da data successiva.

Di seguito verrà elaborata la normativa prevista per le immobilizzazioni immateriali sia nel Codice Civile che nei Principi Contabili Nazionali.

### **2.3.1. Definizione e classificazione**

In generale al primo comma dell'art. 2424 – bis del Codice Civile viene stabilito che “gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente, devono essere iscritti tra le immobilizzazioni” dello Stato Patrimoniale. Si fa dunque riferimento all’insieme di elementi destinati ad essere utilizzati in maniera protratta nel tempo, che non esauriscono la loro attitudine a produrre ricavi nell'esercizio in cui sono sostenuti, ma esplicano il loro contributo positivo nel corso degli esercizi futuri.

---

<sup>70</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>71</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

Difatti, le immobilizzazioni immateriali (Cerbioni, Cinquini, Sòstero, 2011) sono “fattori produttivi a fecondità ripetuta, nel senso che partecipano a più cicli di produzione cedendo gradualmente la loro utilità nel tempo. [...] Sono fattori pluriennali, ossia fattori la cui durata utile si estende oltre il singolo esercizio amministrativo”. La mancanza di tangibilità, di per sé, renderebbe il perimetro entro cui possono essere comprese le immobilizzazioni immateriali, potenzialmente illimitato; di conseguenza gli standard setter nazionali ed internazionali si sono impegnati costantemente in un’opera di definizione e revisione delle norme secondo cui definire, rilevare, ammortizzare, svalutare e rivalutare questa categoria di risorse.

A questo proposito, l’OIC 24, descrive le immobilizzazioni immateriali come “attività normalmente caratterizzate dalla mancanza di tangibilità. Esse sono costituite da costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma manifestano i benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi”<sup>72</sup>. In particolare, il riferimento ai c.d. benefici economici futuri, si riferisce non solo ai ricavi originati dalla vendita di prodotti e servizi che hanno contribuito a produrre, ma anche ai risparmi di costo o altri benefici derivanti dall’utilizzo dell’attività immateriale da parte della società.

Parallelamente, l’impianto normativo civilistico, tuttavia, non fornisce una definizione di immobilizzazione immateriale, ma propone un elenco dei beni iscrivibili nello schema dello Stato Patrimoniale dell’art. 2424 del Codice Civile, dal quale questa può essere desunta, suddividendo la sottoclasse Immobilizzazioni Immateriali (BI), in varie voci.

Per il legislatore civilistico, dunque, le categorie proposte per le immobilizzazioni immateriali, in accordo con il c.d. “principio di destinazione”, che caratterizza lo schema dello Stato Patrimoniale, sono le seguenti:

| <b>CLASSIFICAZIONE DELLE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI (art. 2424 C. c.)</b>            |
|--|
| I. Immobilizzazioni immateriali  |
| 1) Costi di impianto e di ampliamento  |
| 2) Costi di sviluppo <sup>73</sup>   |
| 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   |

<sup>72</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>73</sup> Le parole "costi di sviluppo" sono state sostituite alle precedenti "costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità" dall’art. 6 comma 4 lett. a) del D.lgs. 18 agosto 2015, n. 139. Ciò rappresenta una delle novità introdotte dall’applicazione dell’OIC 24.

Dalla classificazione sopra riportata, sembra chiaro come il legislatore civilistico italiano ponga delle condizioni piuttosto rigide alla possibilità di iscrivere beni immateriali nel bilancio di esercizio, non prevedendo inoltre l'iscrizione dei c.d. beni intangibili.

Con riferimento alla classificazione dell'OIC 24, dunque, “le immobilizzazioni immateriali comprendono:

- a. Oneri pluriennali (costi di impianto e di ampliamento; costi di sviluppo);
- b. Beni immateriali (diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno; concessioni, licenze, marchi e diritti simili);
- c. Avviamento;
- d. Immobilizzazioni immateriali in corso e acconti
- e. Altre<sup>74</sup>.

Con questa seconda classificazione, dunque l'OIC 24 si propone di riorganizzare le categorie previste dal Codice Civile sulla base della propria “natura” e sulla base di determinate caratteristiche specifiche condivise. Analizziamo ora il contenuto di ciascuna delle voci, tenuto conto di quanto stabilito secondo gli standard setter nazionali.

### **2.3.2. Contenuto delle voci**

#### **a. Oneri Pluriennali**

All'interno della prima categoria, secondo l'OIC 24, troviamo i c.d. Oneri Pluriennali; questi sono definiti come “costi che non esauriscono la loro utilità nell'esercizio in cui sono sostenuti e sono diversi dai beni immateriali e dall'avviamento”.

Si tratta di tipologie di costi, che non essendo collegati ad un'acquisizione o ad una produzione interna (in economia) di un bene o un diritto, hanno caratteristiche più difficilmente determinabili in merito alla loro utilità pluriennale rispetto ad un bene immateriale vero e proprio; per questa ragione, non sono separabili dal complesso aziendale, e non avranno un valore autonomo scorporabile dal patrimonio e cedibile sul mercato, essendo il loro valore collegato all'attività d'impresa. In sostanza si tratta di risorse che soddisfano i requisiti di rilevazione e rappresentazione nel bilancio di esercizio, ma che sono prive del requisito della trasferibilità<sup>75</sup>;

All'interno degli oneri pluriennali, è quindi possibile classificare le seguenti voci di Stato Patrimoniale, e cioè: Costi di impianto e di ampliamento (BI.1) e Costi di sviluppo (BI.2), nonché altri costi simili che soddisfano la definizione generale di onere pluriennale.

---

<sup>74</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>75</sup> A. Paris, I beni immateriali nel Bilancio di esercizio, Torino, Giappichelli, 1996

I Costi di impianto e di ampliamento (BI.1), “sono i costi che si sostengono in modo non ricorrente in alcuni caratteristici momenti del ciclo di vita della società, quali la fase pre-operativa (cosiddetti costi di start-up) o quella di accrescimento della capacità operativa”<sup>76</sup>. Si tratta dunque di oneri sostenuti dalla società in tre momenti: fase pre-constitutiva, costitutiva e in quella di ampliamento (es. aumento del capitale).

Con riferimento ai Costi di impianto, si tratta di oneri sostenuti nella fase pre-operativa e nella fase di costituzione vera e propria. Per quanto riguarda i primi, si tratta di costi “di start-up”, così come definiti dall’OIC 24, e rappresentano oneri sostenuti nella fase propedeutica e di avviamento societario o di attività; in tale categoria possono essere ricomprese le ricerche di mercato, i costi di allacciamento di servizi generali, costi di pubblicità di preapertura e le spese per studi preparatori. Per quanto riguarda i secondi, facciamo riferimento agli oneri da sostenere nella vera e propria fase costitutiva, cioè l’insieme di costi sostenuti direttamente al momento della messa in funzione dell’impresa o dell’azienda; si tratta dunque di tasse di registro, spese notarili, legali, di consulenza e fiscali.

Con riferimento invece ai costi di ampliamento, si tratta di costi sostenuti in condizioni non ricorrenti, finalizzati all’accrescimento e sviluppo aziendale, con natura straordinaria, in quanto esuli dal normale svolgimento dell’attività aziendale; di norma ci si riferisce a spese per l’emissione di nuove azioni, finalizzate all’aumento del capitale sociale, ampliamento dei locali, trasferimento della sede sociale, fusioni, scissioni, trasformazione e spese per la quotazione in borsa.

Infine, con riferimento agli altri costi di natura pluriennale, si intendono i costi di addestramento e qualificazione del personale e/o degli agenti, i costi straordinari di riduzione del personale e i costi di avviamento di impianti di produzione.

I Costi di sviluppo (BI.2), la cui dicitura è stata sostituita alla precedente "costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità", dall'art. 6 comma 4 lett. a) del D.lgs. 18 agosto 2015, n. 139, fa riferimento alla seconda voce degli oneri pluriennali.

Secondo l’OIC 24, “lo sviluppo è l’applicazione dei risultati della ricerca di base o di altre conoscenze possedute o acquisite in un piano o in un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell’inizio della produzione commerciale o dell’utilizzazione”<sup>77</sup>.

In generale, i costi per lo sviluppo rappresentano un ampliamento di quanto emerge in sede di ricerca applicata e consistono in studi di applicabilità dei prodotti o processi, già analizzati in momenti precedenti, a nuovi prodotti, strumenti o modalità di produzione<sup>78</sup>.

---

<sup>76</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>77</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>78</sup> C. Delladio, C. Gaiani, M. Iori, P. Meneghetti M. Pozzoli, Guida alla contabilità e bilancio, Il Sole 24 Ore, Milano, 2011

L'OIC 24, suddivide poi i costi di sviluppo in base alla loro finalità in:

- Costi di progettazione, costruzione e verifica di prototipi o modelli;
- Costi di progettazione di mezzi, prove, stampi e matrici concernenti la nuova tecnologia;
- Costi di progettazione, costruzione ed attivazione di un impianto pilota;
- Costi di progettazione, costruzione e prova di materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati;
- Costi per l'applicazione della ricerca di base

Con riferimento a quest'ultima, lo standard setter specifica che si tratta di “un'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze e scoperte, scientifiche o tecniche, che si considera di utilità generica alla società. I costi di ricerca di base sono normalmente precedenti a quelli sostenuti una volta identificato lo specifico prodotto o processo che si intende sviluppare”. In sintesi, si tratta di costi sostenuti per l'effettuazione di studi, ricerche o indagini privi di uno scopo ben definito, ma di utilità generica per l'azienda e qualificati come di supporto ordinario all'attività aziendale<sup>79</sup>.

#### b. Beni Immateriali

All'interno della seconda categoria, secondo l'OIC 24, troviamo i c.d. Beni Immateriali; questi sono definiti come “beni non monetari, individualmente identificabili, privi di consistenza fisica e sono, di norma, rappresentati da diritti giuridicamente tutelati”<sup>80</sup>.

Si tratta di beni immateriali veri e propri che possono avere una propria identificabilità, cioè possono essere separati e scorporati dalla società al fine di poterli vendere, trasferire, affittarli o scambiarli, oppure possono derivare, e cioè essere tutelati, da diritti contrattuali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili, che prevedono la possibilità per l'impresa di sfruttare esclusivamente, per un periodo determinato, i benefici futuri attesi di tali beni. Si tratta di risorse che soddisfano appieno il requisito della trasferibilità<sup>81</sup> e possono essere acquistati esternamente oppure prodotti internamente dalla società.

Dalla definizione di qui sopra, si evince come il concetto di bene immateriale si discosta da quello di onere pluriennale, malgrado entrambi siano compresi nella categoria delle immobilizzazioni immateriali. Il discrimine appare proprio l'indeterminatezza dei secondi rispetto ai beni immateriali veri e proprio, che possiedono invece, una loro identificabilità, essendo giuridicamente tutelati e suscettibili di valutazione autonoma e separata rispetto al complesso aziendale di cui fanno parte.

---

<sup>79</sup> C. Barbieri P. Biasotto Spese di ricerca e sviluppo: disciplina contabile e trattamento fiscale, Guida alla Contabilità e Bilancio, n. 5, 2008

<sup>80</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>81</sup> L. Guatri Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese, in Finanza, marketing e produzione 1989, n.1

All'interno dei beni immateriali, è quindi possibile classificare le seguenti voci di Stato Patrimoniale, e cioè: Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno (BI.3) e Concessioni, licenze, marchi e diritti simili (BI.4)

I Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno (BI.3), possono essere acquistati sia a titolo oneroso da terzi, oppure possono essere prodotti in economia dalla stessa impresa, e possono essere trasmessi con licenza d'uso; restano dunque esclusi dall'attivo i diritti ottenuti con atti a titolo gratuito. A questa categoria, per l'OIC 24, vanno inclusi, sia di produzione interna che per mezzo di acquisto a titolo oneroso:

- costi per diritti di utilizzazione di opere dell'ingegno;
- costi per brevetti per modelli di utilità, per modelli e disegni ornamentali;
- costi per i diritti in licenza d'uso di brevetti;
- costi per software sia a tempo determinato che a tempo indeterminato;
- costi di know-how quando è tutelato giuridicamente.

Con riferimento ai Diritti di brevetto industriale, il nostro ordinamento, quello europeo o quello internazionale, prevede la possibilità di utilizzare in modo esclusivo quelle invenzioni che sono dotate di caratteristiche in campo industriale quali la novità, la liceità e l'originalità, e per le quali è stata effettuata apposita domanda rispettivamente presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, o l'Ufficio Europeo dei Brevetti o presso l'Organizzazione Mondiale per la proprietà intellettuale di Ginevra. In Italia, i brevetti industriali sono disciplinati dal Decreto Legislativo 30/2005, Codice della Proprietà Industriale, a cui si coordina il c.d. diritto di esclusività, disciplinato dall'art. 2584 e ss. per il quale "chi ha ottenuto un brevetto per un'invenzione industriale ha il diritto esclusivo di attuare l'invenzione e di disporne entro i limiti e alle condizioni stabilite dalla legge. Il diritto si estende anche al commercio del prodotto a cui l'invenzione si riferisce".

Assimilati ai brevetti, secondo l'OIC 24, sono i modelli di utilità (invenzioni applicabili a macchinari, strumenti o utensili, che ne migliorano l'utilizzo in termini di efficacia o comodità) e i modelli o disegni ornamentali<sup>82</sup>.

Per ciò che concerne invece i Diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, il c.d. diritto d'autore, si fa riferimento manifestazioni dell'ingegno di carattere creativo applicabili in ambito scientifico, letterario, musicale, architettonico, cinematografico, ecc, ed è disciplinato dagli artt. 2575 – 2583 del Codice Civile. La differenza sostanziale delle opere d'ingegno con i brevetti, si riscontra nel fatto che il suo riconoscimento non è condizionato alla presentazione di domande o a particolari forme di registrazione; infatti, ciò che fa sorgere la nascita del diritto, è la sua rappresentazione intellettuale, per la quale l'autore conserva il diritto di utilizzazione durante la sua vita e 70 anni

---

<sup>82</sup> P. T. Icini, L'interpretazione economico-contabile delle risorse immateriali. Problematiche rappresentative e valutative nell'informazione esterna di impresa, Torino, Giappichelli, 2003

dopo la sua morte, a seguito della quale il diritto diventa di dominio pubblico. Ad ogni modo, l'opera di ingegno, può essere oggetto di contratti come quello di edizione, rappresentazione o di esecuzione.

Le Concessioni, licenze, marchi e diritti simili (BI.4), sono anch'essi considerati beni immateriali in senso stretto. In tale categoria, l'OIC 24 ricomprende:

- costi per concessioni su beni di proprietà degli enti concedenti;
- 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 le licenze per l'esercizio di attività regolamentate;
- costi di know-how per la tecnologia non brevettata;
- costi per acquisto, produzione interna e per diritti di licenza d'uso dei marchi.

Per ciò che concerne le concessioni, si tratta di un potere/diritto che viene concesso dalla Pubblica Amministrazione relative allo sfruttamento di beni pubblici di proprietà degli enti concedenti, come il suolo demaniale e la gestione regolamentata di alcuni servizi pubblici essenziali, come, a titolo esemplificativo, i parcheggi, i trasporti e le autostrade<sup>83</sup>.

Le licenze, invece, sono autorizzazioni concesse per l'esercizio di particolari attività regolamentate, come la vendita dei beni al dettaglio, c.d. commercio al dettaglio. Esse possono essere sia licenze pubbliche come le licenze amministrative, sia private, come le licenze d'uso su brevetti e modelli.

Il marchio, invece, è l'elemento distintivo di un'azienda o un prodotto commercializzato e fabbricato dalla stessa, ed è disciplinato dall'art. 2569 e ss.; l'articolo citato illustra il c.d. diritto di esclusività che prevede che "chi ha registrato nelle forme stabilite dalla legge un nuovo marchio idoneo a distinguere prodotti o servizi, ha diritto di valersene in modo esclusivo per i prodotti o servizi per i quali è stato registrato".

Il legislatore menziona poi gli altri diritti similari, con lo specifico intento di non limitare la disciplina in questione, in quanto caratterizzata da una continua evoluzione non solo teorica ma anche di nuove formule contrattuali (vedi franchising).

### c. Avviamento

All'interno della terza categoria, secondo l'OIC 24, troviamo il c.d. Avviamento (BI.5); questo è definito come "l'attitudine di un'azienda a produrre utili che derivano da fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni

---

<sup>83</sup> A. Beretta Zanoni, Il valore delle risorse immateriali. Equilibrio economico-aziendale, beni immateriali e risorse intangibili, Bologna, Il Mulino, 2005

aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione delle risorse in un sistema efficiente”.

Esso è un “complesso di condizioni proprie dell'azienda, quali la sua ubicazione, le competenze tecniche e le qualità morali del personale, la nomea che la stessa si è creata nell'ambiente esterno e tra la clientela, l'esperienza e la sua tradizione produttiva, che fanno sì che dalla sua gestione si crei una redditività per mezzo della quale è possibile attribuire al capitale economico un valore superiore rispetto al “capitale di gestione” o di “liquidazione”, ovvero il capitale che si ottiene in base all'analisi di bilancio sommando analiticamente i vari componenti del patrimonio, distintamente valutabili”<sup>84</sup>. Secondo un'autorevole interpretazione è la differenza tra il capitale di funzionamento, rilevato secondo valori correnti, e il capitale economico che viene calcolato in relazione alla futura redditività dell'azienda, intesa come bene economico e complesso<sup>85</sup>.

Esso non ha alcun significato se considerato disgiuntamente dal complesso aziendale cui si riferisce ed esprime attuazione del principio secondo cui l'azienda è considerata un sistema, ossia un insieme coordinato di componenti nell'ambito del quale si stabiliscono relazioni di interdipendenza<sup>86</sup>.

L'avviamento consiste dunque nel connubio di valori immateriali inscindibili, deputati a conferire al patrimonio aziendale un plusvalore che non è identificabile con un dato elemento<sup>87</sup>; esso cioè è l'attitudine dell'azienda a generare utili in misura superiore a quella ordinaria<sup>88</sup>.

#### d. Immobilizzazioni in corso e Acconti

All'interno della quarta categoria, secondo l'OIC 24, troviamo le c.d. Immobilizzazioni immateriali in corso e gli acconti (BI.6); Le prime sono definite come “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)”. Si tratta di tutte quelle immobilizzazioni immateriali che vengono costruite internamente e che non sono ancora ultimate all'atto della redazione del bilancio, cioè beni immateriali in corso di realizzazione. A titolo esemplificativo, si fa riferimento a costi di lavoro, materiali e consulenza specificamente utilizzati al fine dell'acquisto delle immobilizzazioni quando diventa ragionevolmente certo l'ottenimento della piena titolarità del diritto su di essi.

---

<sup>84</sup> P. Onida, *Economia d'azienda*, 1963

<sup>85</sup> F. Giunta – M. Pisani, *Il Bilancio*, Milano, Apogeo, 2008

<sup>86</sup> T. Onesti, *L'avviamento d'impresa: definizione, misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, in atti del Convegno, Bari, Cacucci 1999

<sup>87</sup> M. Romano *L'evoluzione del concetto di “avviamento” nella dottrina economico-aziendale. Problemi di rilievo ai fini dell'informativa di bilancio*, in Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli, 2007

<sup>88</sup> A. Amaduzzi *IAS 38 Intangible Assets: le principali novità introdotte nel marzo del 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, Milano, Giuffrè, 2004, n. 4.

Con riferimento agli acconti, si tratta di “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”. Si tratta dunque degli anticipi versati per l’acquisto di immobilizzazioni immateriali, che in virtù del criterio di destinazione non sono compresi tra i crediti.

e. Altre immobilizzazioni

Alla categoria residuale “Altre”, il Codice Civile assegna il ruolo di aggregare tutte quelle grandezze economiche che non trovano per la loro natura, una adeguata rappresentazione nelle prime sei voci, ma che possono essere capitalizzabili. L’OIC 24, indica a titolo esemplificativo:

- costo per diritto di usufrutto su azioni
- costo per realizzazione software non tutelato
- costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi, quando da essi non separabili e privi di autonoma funzionalità
- costi per trasferimento e per riposizionamento di cespiti

### **2.3.3. Condizioni d’iscrizione, rilevazione iniziale, ammortamento e valutazione successiva delle voci**

Come già chiarito, secondo quanto previsto dalla disposizione, 2424 -bis, possono essere ricompresi tra le immobilizzazioni dell’attivo di Stato patrimoniale quegli elementi destinati ad essere utilizzati durevolmente, che non esauriscono la loro attitudine a produrre ricavi nell’esercizio in cui sono sostenuti, ma che svolgono il loro contributo positivo nel corso degli esercizi futuri. Da questo elemento, si evince come l’iscrizione in bilancio per il legislatore civilistico, sia subordinata al possesso congiunto dei seguenti requisiti: l’utilità reiterata nel tempo, e cioè l’assenza di costi spesi nel conto economico dell’esercizio, e l’acquisto del bene a titolo oneroso; con riferimento a quest’ultimo elemento, occorre per l’iscrivibilità della risorsa immateriale che sia stato sostenuto un onere, cioè un prezzo di acquisto, costi per la costruzione interna o sostenimento di spese pluriennali, che siano determinabili ed oggettivi, cioè attendibilmente determinabili e distintamente identificabili. Da questi elementi, quindi, si evince come non sia consentita la capitalizzazione di fattori produttivi immateriali, acquisiti a titolo gratuito per la mancanza di un costo di riferimento oltre che di altri attendibili elementi valutativi.

Una prima tematica, una volta definito se un’attività può essere iscritta nell’attivo di bilancio tra le immobilizzazioni immateriali, è la prima rilevazione, cioè il modo attraverso il quale contabilizzare per la prima volta un intangible asset.

Nel Codice Civile il sistema delle valutazioni previsto dall’art. 2426 è fondato sul c.d. costo storico.

All'interno dell'OIC 24, tale elemento viene richiamato, in quanto è previsto che le immobilizzazioni immateriali vengano iscritte al costo di acquisto o al costo di produzione, così come anche stabilito dal comma 1 n. 1 dell'art. 2426 del Codice Civile.

Con riferimento al costo d'acquisto, l'OIC 24 precisa che si intende il “prezzo effettivo da corrispondere al fornitore dell'immobilizzazione immateriale, di solito rilevato dal contratto o dalla fattura”, trattandosi cioè di quello che nasce da un rapporto di scambio con economie esterne.

All'interno del costo di acquisto, si devono poi computare anche i costi accessori; essi comprendono “tutti i costi collegati all'acquisto che la società sostiene affinché l'immobilizzazione possa essere utilizzata”, e cioè tali da permettere che il bene sia idoneo al suo utilizzo.

Con riferimento al costo di produzione, invece si fa riferimento a tutti i costi direttamente imputabili alla produzione di un'immobilizzazione immateriale.

I costi iscritti in precedenti esercizi nel conto economico, poi, non possono essere ripresi e capitalizzati nell'attivo dello stato patrimoniale, in conseguenza di condizioni che non sussistevano all'epoca e che pertanto non ne avevano consentito la capitalizzazione. In una fattispecie del genere, se la società dovesse continuare anche nell'esercizio successivo a sostenere costi del medesimo tipo per le stesse ragioni, ad esempio perché il progetto avviato non è stato ancora completato, la capitalizzazione dei costi potrà aver inizio solamente dal momento in cui tutte le condizioni necessarie per la capitalizzazione siano soddisfatte<sup>89</sup>. Conseguentemente, i costi soggetti a tale trattamento sono solamente quelli sostenuti da quel momento in avanti.

Il costo di produzione può comprendere “anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, relativi al periodo di fabbricazione e fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, interna o presso terzi, con le medesime modalità previste dall'OIC 16 “Immobilizzazioni materiali”.

Nel caso in cui il pagamento dell'immobilizzazione immateriale sia differito a condizioni diverse rispetto a quelle normalmente praticate sul mercato, per operazioni simili o equiparabili, le immobilizzazioni immateriali sono iscritte in bilancio al valore corrispondente al debito determinato ai sensi dell'OIC 19 “Debiti”, più gli oneri accessori<sup>90</sup>.

La capitalizzazione degli oneri finanziari è ammessa con riferimento al periodo di fabbricazione, inteso come il tempo che intercorre tra l'esborso dei fondi al fornitore e il momento in cui il bene è pronto per l'uso. Il limite della capitalizzazione degli oneri finanziari è rappresentato dal valore recuperabile del bene. Il passaggio dalla capitalizzazione degli oneri finanziari all'imputazione direttamente a conto economico di tali oneri (o viceversa) costituisce un cambiamento di principio

---

<sup>89</sup> O., Manelli A., Pace R., Vallesi M., *Reddito, intangibili e valore d'impresa: un approccio econometrico*, Il Mulino, Bologna, 2010

<sup>90</sup> P. Montinari, *Contabilità e Bilancio*, Fag, 2016

contabile (OIC 29 “Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzione di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell’esercizio”)<sup>91</sup>.

Con l’espressione “può comprendere altri costi per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto”, il legislatore ha voluto limitare la discrezionalità degli amministratori alla capitalizzazione, con riferimento a quei costi indiretti relativi al processo tecnico di produzione, quali ad esempio la mano d’opera indiretta, la forza motrice, le consulenze tecniche, ecc.

In linea generale, dunque, il valore di iscrizione è identificabile con il costo di acquisto compresi gli oneri accessori o con il costo di produzione compresi tutti gli oneri direttamente imputabili e i costi indiretti per una quota ragionevolmente ad essi imputabile.

L’art. 2426 comma 1, n. 2, stabilisce poi che “il costo delle immobilizzazioni, materiali e immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo, deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione”. I costi di acquisto e di produzione delle immobilizzazioni infatti, sono rettificati attraverso il c.d. processo dell’ammortamento, che decorre dal momento in cui l’immobilizzazione è disponibile e pronta per l’uso. L’ammortamento per le immobilizzazioni immateriali, costituisce un processo sistematico di ripartizione del costo, negli esercizi di utilizzo dell’immobilizzazione, cioè nella sua stimata vita utile, intendendosi con essa la sua durata di utilizzazione, tenuto conto dell’effettiva destinazione e funzionalità del bene, indipendentemente dai risultati conseguiti nell’esercizio.

La sistematicità dell’ammortamento è definita nel piano di ammortamento, che è funzionale alla correlazione dei benefici attesi. La quota di ammortamento imputata a ciascun esercizio si riferisce alla ripartizione del costo sostenuto sull’intera durata di utilizzazione.

L’ammortamento sistematico dunque, può essere a quote costanti, ottenuto ripartendo il valore da ammortizzare per il numero degli anni di vita utile, o in quote decrescenti quando l’immobilizzazione è maggiormente sfruttata nella prima parte della vita utile. Non è invece ammesso l’utilizzo di metodi di ammortamento a quote crescenti, in quanto tale metodo tende a porsi in contrasto con il principio della prudenza. È possibile ammortizzare poi l’immobilizzazione anche secondo il metodo per unità di prodotto quando questo metodo di ammortamento fornisce una migliore rappresentazione della ripartizione dell’utilità ritraibile dal bene lungo la sua vita utile<sup>92</sup>.

Circa i criteri di ammortamento, la normativa civilistica nazionale prevede che lo stesso debba essere fatto in maniera sistematica, in modo da evitare metodi che assecondino politiche di bilancio mirate ad incidere sul risultato economico, non rispettando il criterio dell’effettiva ripartizione secondo la residua possibilità di utilizzazione. La sistematicità non comporta necessariamente

---

<sup>91</sup> E. Ramusino L. Rinaldi La valutazione d’azienda, Il sole 24 ore, 2003

<sup>92</sup>F. Roscini Vitali, Principi contabili nazionali revisionati dall’organismo italiano di contabilità, in Contabilità e bilancio n. 3/ 2012

l'utilizzo di quote costanti, anzi, se risponde a criteri di maggiore prudenza o aderenza all'effettiva produzione di benefici economici futuri nei vari esercizi, può essere utilizzato un piano a quote decrescenti<sup>93</sup>.

Per vita utile si intende il periodo di tempo in cui si prevede di utilizzare economicamente l'immobilizzazione oppure la quantità di prodotto ritraibile dalla stessa.

Il valore da ammortizzare sarà quindi la differenza tra il costo e il valore residuo, intendendosi per quest'ultimo il presumibile valore di realizzazione del bene al termine del periodo di vita utile.

Gli ammortamenti saranno poi iscritti nel Conto Economico nella voce B10a).

In ogni caso, il legislatore precisa che “eventuali modifiche dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati devono essere motivate nella nota integrativa”.

L'OIC 24, precisa poi che il valore delle immobilizzazioni deve essere indicato nell'attivo dello Stato Patrimoniale al suo valore netto contabile, cioè al netto degli ammortamenti e delle svalutazioni dell'anno o di esercizi precedenti.

Sempre all'art. 2426, comma 1, n.3, vengono delineate le modalità di computo delle perdite durevoli di valore, prevedendo che “l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i due punti precedenti, deve essere iscritta a tale minor valore; tale minor valore non potrà essere mantenuto nei successivi bilanci, qualora siano venuti meno i motivi della rettifica effettuata”.

In generale, infatti, il valore di iscrizione non può comunque eccedere quello recuperabile, cioè il maggiore tra quello di presumibile realizzazione (o fair value), al netto dei costi di vendita e il valore d'uso.

La società dunque deve valutare alla data di riferimento del bilancio la eventuale presenza di indicatori di perdite durevoli di valore per quanto concerne le immobilizzazioni immateriali; qualora tali indicatori sussistano, la società dovrà quindi procedere alla stima del valore recuperabile dell'immobilizzazione ed effettuare la svalutazione, combinando anche quanto previsto dall'OIC 9 “Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali”, qualora l'immobilizzazione risulti durevolmente di valore inferiore al valore netto contabile. In tal modo verrà operata una riduzione di valore contabile per adeguarla al valore recuperabile a seguito della perdita durevole di valore.

Dopo aver rilevato la svalutazione, l'ammortamento prosegue al fine di ripartire il nuovo valore contabile negli anni di vita utile residui. Ciò comporta una variazione nella quota di ammortamento del bene. L'art. 2427 del Codice Civile, al punto 3-bis, stabilisce che debbano essere specificati in Nota Integrativa la misura e le motivazioni della perdita di valore dei beni, facendo riferimento al

---

<sup>93</sup> R. M. Visconti Principi contabili OIC e IAS/IFRS, Buffetti, Roma 2009

loro concorso alla formazione del risultato economico d'esercizio, alla loro durata utile e al loro valore di mercato, segnalando le differenze rispetto agli esercizi precedenti.

Con riferimento alla rivalutazione, solo per alcune immobilizzazioni è possibile ripristinare il valore, ed è tassativamente previsto nei casi previsti e consentiti dalla legge, nel limite massimo del valore recuperabile dell'immobilizzazione, che in nessun caso può essere superato.

L'effetto netto della rilevazione, si trova tra le Riserve di Patrimonio Netto alla voce AIII.

Se il valore rivalutato di un bene immateriale risulta, negli esercizi successivi, eccedente il valore recuperabile, il valore rivalutato è svalutato, con la rilevazione della perdita durevole a conto economico, secondo quanto disposto dall'OIC 9, se non disposto diversamente dalla legge. La rivalutazione di un'immobilizzazione immateriale non modifica comunque la stimata residua vita utile del bene, che prescinde dal valore economico del bene<sup>94</sup>. L'ammortamento dell'immobilizzazione immateriale rivalutata continua ad essere determinato coerentemente con i criteri applicati precedentemente, senza modificare la vita utile residua.

L'effetto netto della rivalutazione non costituisce un provento ed è accreditato tra le riserve di patrimonio netto, alla voce AIII "Riserve di rivalutazione", salvo diversa disposizione di legge.

In caso di alienazione, cioè quando un bene immateriale è venduto, l'OIC 24 indica che di eliminare l'elemento contabilmente, in contropartita al corrispettivo ricevuto, per il valore netto contabile dell'immobilizzazione ceduta, e cioè al netto degli ammortamenti accumulati fino alla data di alienazione, comprendendo anche la quota di ammortamento relativa alla frazione dell'ultimo esercizio in cui è stato utilizzato. L'eventuale differenza tra il valore netto contabile e il corrispettivo della cessione, e cioè la plusvalenza o la minusvalenza realizzata, va rilevata a conto economico nelle voci A5 o B14.

Sulla base dell'insieme di norme sopra citate, l'OIC 24 riprende la classificazione fatta in fase di definizione degli asset intangibili e ne descrive le caratteristiche. Analizzeremo quindi di seguito la capitalizzazione degli asset intangibili, l'ammortamento, la rilevazione successiva, la svalutazione e la rivalutazione.

#### a. Oneri pluriennali

Gli oneri pluriennali possono essere iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale solo se:

- è dimostrata la loro utilità futura;
- esiste una correlazione oggettiva con i relativi benefici futuri di cui godrà la società;
- è stimabile con ragionevole certezza la loro recuperabilità.

Essendo quest'ultima caratterizzata da alta aleatorietà, essa va stimata dando prevalenza al principio della prudenza. Infatti, l'utilità pluriennale è giustificabile solo in seguito al verificarsi di

---

<sup>94</sup> P. Montinari, Contabilità e Bilancio, op., cit.

determinate condizioni gestionali, produttive, di mercato che, al momento della rilevazione iniziale dei costi, devono risultare da un piano economico della società e pertanto, sono contabilizzati solo se dovesse risultare un collegamento tra il sostenimento delle spese e l'individuazione di benefici economici futuri ragionevolmente conseguibili dall'azienda.

L'art. 2426, comma 1, n. 5, prevede poi che "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".

Con riferimento ai costi di impianto ed ampliamento (BI.1), la rilevazione iniziale nell'attivo dello stato patrimoniale è consentita solo se si dimostra:

- la congruenza ed il rapporto causa-effetto tra i costi in questione
- il beneficio in termini di futura utilità, che dagli stessi la società si attende.

Si tratta di oneri che estendono la loro utilità all'intera vita aziendale.

I costi di start-up sono imputati al Conto Economico dell'esercizio in cui sono sostenuti; essi possono essere capitalizzati quando sono direttamente attribuibili alla nuova attività e sono limitati a quelli sostenuti nel periodo antecedente il momento del possibile avvio, e quando il principio della recuperabilità dei costi è rispettato, in quanto è ragionevole una prospettiva di reddito.

I costi di addestramento e di qualificazione del personale e dei lavoratori sono costi di periodo e pertanto sono iscritti nel conto economico dell'esercizio in cui si sostengono. Essi possono essere capitalizzati soltanto quando assimilabili ai costi di start-up e sostenuti in relazione all'avviamento di una nuova società o di una nuova attività o per un processo di riconversione industriale e commerciale, che si sostanzia in un investimento sugli attuali fattori produttivi e in un cambiamento della struttura produttiva, commerciale ed amministrativa della società. Tali ristrutturazioni e riconversioni industriali e/o commerciali, dovranno risultare da un piano approvato dagli amministratori, da cui risulti la capacità prospettica della società di generare flussi di reddito futuri, sufficienti a coprire tutti i costi e le spese, ivi inclusi gli ammortamenti dei costi capitalizzati.

I costi straordinari di riduzione del personale invece, come gli incentivi per favorire l'esodo o la messa in mobilità del personale e dei lavoratori, per rimuovere inefficienze produttive, commerciali o amministrative, non sono capitalizzabili nell'attivo patrimoniale.

La versione 2014 dell'OIC 24 consentiva la capitalizzabilità dei costi di pubblicità quando erano riferiti ad operazioni non ricorrenti come il lancio di una nuova linea produttiva o di un nuovo processo diverso da quello avviato nell'attuale core business; si trattava della possibilità di capitalizzare genericamente azioni dalle quali la società aveva la ragionevole aspettativa di importanti e duraturi ritorni economici risultanti da piani di vendita approvati formalmente dalle competenti funzioni aziendali. Il recepimento della direttiva europea 2013/34/UE attraverso il D.lgs. 139/2015, ha comportato una modifica legislativa della voce B.I.2, compiendo un'importante

passo di armonizzazione verso la disciplina internazionale dettata dallo IASB, prevedendo l'esclusione di questa generica capitalizzazione dei costi di pubblicità.

Tuttavia, il nuovo OIC 24 consente di capitalizzare tali costi tra quelli di impianto e di ampliamento, dopo aver verificato che soddisfino i requisiti stabiliti per la capitalizzazione in tale voce. I costi di pubblicità dunque potranno essere inclusi se legati ad una fase di start-up o connessi a una nuova costituzione oppure sostenuti per un nuovo business, processo produttivo o per una differente localizzazione.

Con riferimento ai costi di sviluppo (BI.2), con l'eliminazione dei costi di ricerca e dei costi di pubblicità dallo schema dello stato patrimoniale, l'OIC 24 rimodula le definizioni di costo di ricerca e costo di sviluppo, eliminando il riferimento al costo di ricerca applicata. Affinchè questi possano essere capitalizzabili, occorre che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

- i costi devono essere identificabili, cioè essere relativi ad un prodotto o processo chiaramente definito, e misurabili e non devono riferirsi alla “gestione quotidiana o ricorrente”;
- i costi devono essere realizzabili, cioè frutto di un processo di stima che dimostri la fattibilità tecnica del prodotto o del processo, e che siano connesse all'intenzione della direzione di produrre e commercializzare il prodotto o utilizzare o sfruttare il processo;
- la società deve possedere sufficienti risorse per completare, utilizzare e ottenere benefici da un'attività immateriale; generalmente questo è dimostrato quando esiste un piano che illustra le necessarie risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo per la realizzazione del progetto/processo e la società è in grado di procurarsi tali risorse;
- la società è in grado di misurare in modo attendibile l'ammontare dei costi attribuibili ad ogni specifico progetto/processo da sviluppare;
- i costi devono essere recuperabili, cioè la società deve avere prospettive di reddito in modo che i ricavi che prevede di realizzare dal progetto siano almeno sufficienti a coprire i costi sostenuti per lo studio dello stesso.

Con riferimento all'ammortamento degli Oneri pluriennali, i costi di impianto e ampliamento devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni, mentre i costi di sviluppo sono ammortizzati secondo la loro vita utile, e cioè anche con un periodo di ammortamento anche superiore a cinque anni. Nei casi eccezionali in cui non è possibile stimarne attendibilmente la vita utile, sono ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni.

È inoltre previsto dall'art. 2426, comma 1 n. 5 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”.

#### b. Beni immateriali

I Beni Immateriali possono essere iscritti all'attivo dello Stato Patrimoniale, solo se:

- è soddisfatta la definizione di bene immateriale;
- la società acquisisce il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dal bene stesso e può limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici;
- il costo è stimabile con sufficiente attendibilità.

Tali beni sono capitalizzabili per il loro costo d'acquisto o produzione di beni nuovi o per il miglioramento di beni già esistenti, comprendendo in esso anche i costi accessori. I beni immateriali sono caratterizzati dall'autonomo scambio sul mercato, e possono essere sia di produzione interna che acquisiti esternamente.

Nel caso in cui il bene immateriale sia generato internamente, il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili all'immobilizzazione immateriale, ed altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile all'immobilizzazione, relativi al periodo di produzione e fino al momento dal quale il bene immateriale può essere utilizzato; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della produzione, interna o presso terzi, con le medesime modalità previste dall'OIC 16. Per le società che applicano la disciplina del costo ammortizzato e dell'attualizzazione, nel caso in cui il pagamento sia differito rispetto alle normali condizioni di mercato, per operazioni simili od equiparabili, il bene immateriale è iscritto in bilancio al valore attuale dei futuri pagamenti contrattuali determinato ai sensi dell'OIC 19 I debiti.

Resta ferma il divieto di iscrivere beni ricevuti a titolo gratuito.

Per quanto riguarda l'ammortamento non è fatta previsione di un limite temporale; tuttavia il periodo d'ammortamento non può eccedere il limite legale o contrattuale, di norma di cinque anni. Inoltre, la vita utile può essere più breve a seconda del periodo durante il quale la società prevede di utilizzare il bene.

Con riferimento al marchio la stima della vita utile non deve eccedere i vent'anni.

### c. Avviamento

L'avviamento, definito come l'attitudine del complesso aziendale a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria, può essere generato internamente, ovvero può essere acquisito a titolo oneroso, in seguito all'acquisto di un'azienda o ramo d'azienda, oppure da un'operazione di conferimento, di fusione o di scissione.

Il primo, ovvero quando l'avviamento venga generato internamente, è il frutto di una gestione aziendale efficiente, e pertanto, privo dei requisiti fondamentali per la sua rilevazione contabile; il principio contabile dispone dunque che non possa mai essere capitalizzato tra le immobilizzazioni immateriali.

Il secondo si genera a seguito di un'operazione di acquisizione d'azienda, ramo aziendale, o di partecipazioni, o da operazioni di conferimento, scissione o fusione, ed è l'unico che trova

rappresentazione nella sintesi d'esercizio, in quanto comporta il sostenimento di uno specifico costo<sup>95</sup>. A tal proposito, il comma 6 dell'art. 2426 precisa i requisiti da rispettare per potersi avere l'iscrizione dell'avviamento tra la voce "immobilizzazioni immateriali" nell'attivo dello stato patrimoniale. Tali requisiti sono:

- acquisito a titolo oneroso;
- valore quantificabile, cioè misurabile, in quanto incluso nel corrispettivo pagato;
- costituito all'origine da oneri e costi ad utilità differita nel tempo, che garantiscono l'esistenza di benefici economici futuri, come il conseguimento di utili futuri;
- applicazione del principio della recuperabilità del relativo costo, a garanzia che non si sia in presenza di un cattivo affare.

Resta fermo per la sua iscrizione, il consenso del Collegio Sindacale.

Ai fini della sua rilevazione iniziale, l'avviamento è una qualità dell'azienda e non è suscettibile di vita propria indipendente; infatti non è separabile dal complesso aziendale e non può essere considerato come un bene immateriale a sé stante, oggetto di rapporti autonomi.

Il suo valore di iscrizione è rappresentato dalla differenza tra prezzo complessivo sostenuto per acquisire l'azienda o il 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), e il valore corrente attribuito agli altri elementi patrimoniali attivi e passivi che vengono trasferiti.

Con riferimento all'ammortamento, il D.Lgs 139/2015 ha modificato la disciplina relativa alla determinazione della vita utile dell'avviamento. Il novellato articolo 2426 c. 6 prevede infatti che "l'ammortamento dell'avviamento è effettuato secondo la sua vita utile; nei casi eccezionali in cui non è possibile stimarne attendibilmente la vita utile, è ammortizzato entro un periodo non superiore a dieci anni".

La precedente formulazione del medesimo articolo prevedeva che l'ammortamento dovesse essere ammortizzato entro un periodo di cinque anni, ed era consentito ammortizzare l'avviamento per un periodo più lungo fino a vent'anni.

Mentre le norme precedenti richiama la necessità di stimare la vita utile dell'avviamento solo nei casi in cui il limite di cinque anni non fosse rappresentativo, la nuova norma prevede che in primis sia determinata la vita utile dell'avviamento e solo quando questa non possa essere stimata attendibilmente si proceda all'ammortamento dell'avviamento lungo un periodo di dieci anni. In conclusione, il vero elemento innovativo del novellato codice civile sta nell'esplicito richiamo alla necessità di effettuare una stima della vita utile e che essa risulti attendibile<sup>96</sup>.

---

<sup>95</sup> M. Visconti, Principi contabili OIC e IAS/IFRS, 2009

<sup>96</sup> PricewaterhouseCoopers SpA, Il nostro contributo alla trasparenza dell'informazione finanziaria. Il nuovo bilancio: Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati 2017

Il calcolo dell'ammortamento dell'avviamento oggi, dunque è effettuato secondo la sua vita utile dell'avviamento, e questa viene stimata in sede di rilevazione iniziale dell'avviamento e non può essere modificata negli esercizi successivi.

Ai fini del calcolo della stima della vita utile dell'avviamento, la società prende in considerazione le informazioni disponibili per stimare il periodo entro il quale è probabile che si manifesteranno i benefici economici connessi con l'avviamento. Nel processo di stima possono essere presi in considerazione i seguenti parametri:

- il periodo di tempo entro il quale la società si attende di beneficiare degli extra-profitti legati alle sinergie generate dalla operazione di aggregazione aziendali;
- il periodo di tempo entro il quale l'impresa si attende di recuperare in termini finanziari o reddituali, l'investimento effettuato (payback period) sulla base di quanto previsto formalmente dall'organo decisionale della società;
- la media ponderata delle vite utili delle principali attività (core assets) acquisite con l'operazione di aggregazione aziendale (incluse le immobilizzazioni immateriali)<sup>97</sup>.

Qualora l'applicazione degli elementi precedenti determina una stima della vita utile dell'avviamento superiore ai 10 anni, occorrono fatti e circostanze oggettivi a supporto di tale stima. In ogni caso, l'OIC 24 suggerisce che la vita utile dell'avviamento non può superare comunque i 20 anni.

In caso di svalutazione dell'avviamento, l'OIC 24 precisa che non sia possibile ripristinare la svalutazione rilevata sull'avviamento ai sensi dell'art. 2426 c.1 n.3 c.c.

Le novità sopra citate, si applicano al "nuovo" avviamento iscritto dal 1° Gennaio 2016, mentre per gli avviamenti iscritti in precedenza rimangono in vigore le previsioni precedenti sino a conclusione del processo di ammortamento.

#### d. Immobilizzazioni immateriali in corso e acconti

Le immobilizzazioni immateriali in corso di costruzione sono rilevate inizialmente alla data in cui sono sostenuti i primi costi interni ed esterni sostenuti per la realizzazione del bene. Tali costi rimangono iscritti tra le immobilizzazioni in corso fino a quando non sia stata acquisita la titolarità del diritto o non sia stato completato il progetto. In quel momento, tali valori sono riclassificati alle rispettive voci di competenza delle immobilizzazioni immateriali; gli acconti invece, sono rilevati alla data in cui sorge l'obbligo di pagamento ai fornitori.

Le immobilizzazioni in corso non sono oggetto di ammortamento; quest'ultimo inizia nel momento in cui tali valori sono riclassificati alle rispettive voci di competenza delle immobilizzazioni immateriali.

---

<sup>97</sup> Si faccia riferimento anche al "Discussion Paper" 2014 OIC: "Should goodwill still not amortized?"

e. Altre

La voce Altre immobilizzazioni immateriali, ha carattere residuale e comprende costi pluriennali per cui non sono previste specifiche voci nello Stato Patrimoniale. Di seguito elenchiamo alcune fattispecie circa il processo di ammortamento:

- l'ammortamento del diritto di usufrutto su azioni è effettuato in base alla durata del diritto.
- l'ammortamento del costo del software non tutelato è effettuato nel prevedibile periodo di utilizzo.
- l'ammortamento del software di base, essendo strettamente correlato all'hardware, è trattato all'interno dell'OIC 16.
- l'ammortamento dei costi per migliorie dei beni di terzi si effettua nel periodo minore tra quello di utilità futura delle spese sostenute e quello residuo della locazione, tenuto conto dell'eventuale periodo di rinnovo, se dipendente dal conduttore.
- l'ammortamento dei costi per il trasferimento e il riposizionamento di cespiti in essere avviene prudenzialmente in un periodo di tempo relativamente breve (da tre a cinque anni)

Novità importante dell'OIC 24 è stata quella di escludere i costi accessori e di transazione su finanziamenti, quali spese di istruttoria, imposta sostitutiva per finanziamenti a medio lungo termine dal 2016, con l'introduzione dell'istituto del costo ammortizzato; essi infatti dovranno essere inclusi nel calcolo del costo ammortizzato del debito cui si riferiscono (OIC 19) e non possono più essere iscritti nelle immobilizzazioni immateriali.

## Capitolo III

### 3. Le fonti di riferimento nei Principi Contabili Internazionali

#### 3.1. Introduzione ai Principi Contabili Internazionali

Prima dell'introduzione di un unico corpus di principi contabili internazionali (IAS/IFRS), esistevano ancora, tra gli Stati membri dell'Unione Europea, divergenze nella teoria e nelle discipline contabili<sup>98</sup>.

Il processo di armonizzazione contabile internazionale, da questo punto di vista ha seguito un percorso difficile, legato alle numerose differenze presenti all'interno degli Stati dell'Unione, di varia natura: socio – culturali, storiche, valoriali, linguistiche, politiche ed economiche.

Infatti, nei sistemi economico aziendali, c'è un'elevata influenza di fenomeni che si verificano con l'ambiente di riferimento delle imprese; la ragione è che le reciproche connessioni che si generano da tale rapporto, indirizzano le scelte ed il modus operandi societario, influenzando significativamente la struttura e la produzione economica dell'azienda.

Infatti, “le circostanze che determinano l'esistenza dell'azienda, e l'attitudine della medesima ad esplicare la funzione strumentale connessa all'oggetto perseguito, si compendiano in un dinamico sistema di relazioni fra le condizioni interne di esercizio dell'azienda stessa e quelle esterne, afferenti il mercato e l'ambiente in cui questa trova motivi, sollecitazioni e limiti di varia configurazione delle proprie caratteristiche strutturali- operative”<sup>99</sup>.

Per l'impresa infatti, “l'essere parte attiva di un determinato ambiente economico comporta che l'azienda incida sulle modificazioni rinvenibili nel tempo in detto ambiente e che, simultaneamente, sia profondamente condizionata dai mutamenti esterni, al punto che tali cambiamenti incidono sia sulle sue scelte di convenienza economica poste in essere in un determinato momento, sia sulle prospettive evolutive della dinamica economica che caratterizza il fluire della gestione aziendale”<sup>100</sup>.

È opinione diffusa dunque, che esista un sistema di comunicazione ed informazione tra l'impresa, il proprio ambiente e i suoi stakeholder, che si caratterizza per processi di coproduzione ed interscambio di fattori e risorse economiche.

Il fenomeno sopradescritto, è stato analizzato in relazione al sistema di influenze sistematiche, formate da fattori esterni ed ambientali, tra loro connesse, in grado di incidere sui valori contabili di un paese, attraverso il vettore dei valori sociali. Lo studio in questione, proposto da Nobes ed

---

<sup>98</sup> VERNA G., “Le nuove frontiere dell'informazione contabile in Europa”, in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 3, 2002

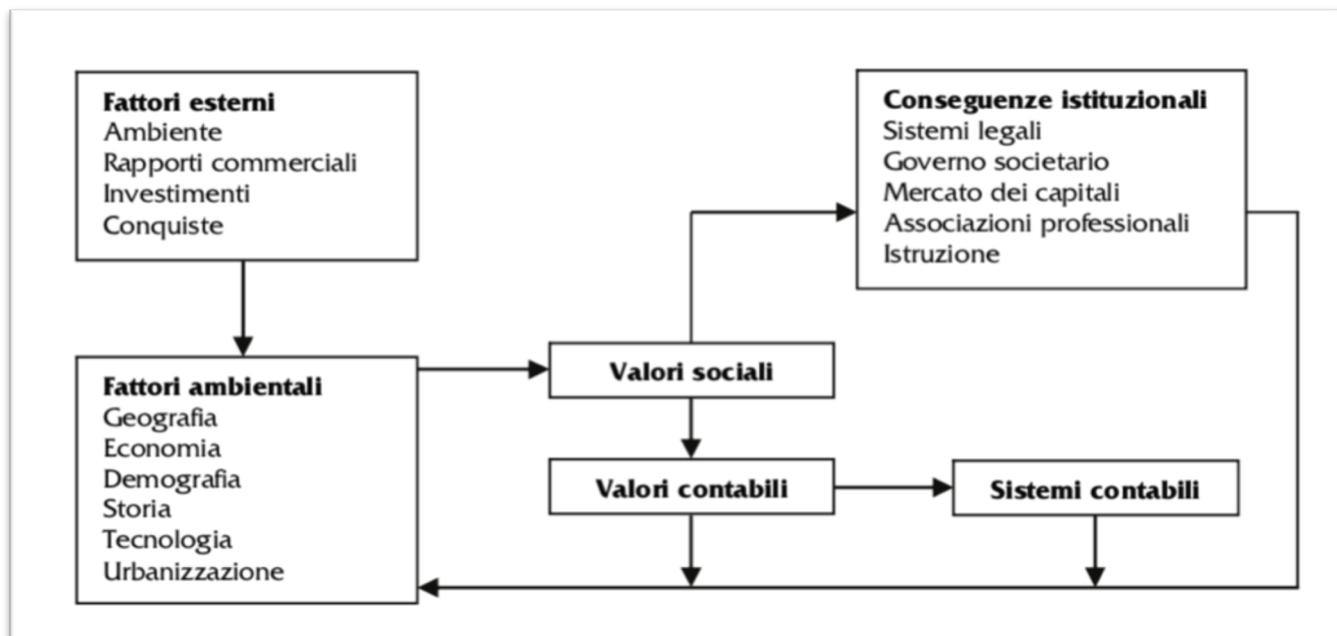
<sup>99</sup> Ferrero G., Istituzioni di economia d'azienda, Milano, Giuffrè, 1968

<sup>100</sup> Andrei P., Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio, op. cit.

Alexander, ha evidenziato come “l’ambiente istituzionale regola i valori sociali e plasma i valori contabili che a loro volta influiscono sui sistemi contabili, i quali risultano così a valle depositari di tutte le istanze che provengono dall’osmosi dei fattori esterni, ambientali ed istituzionali. La circolarità delle influenze analizzate fa sì che, ripartendo dai sistemi contabili, si influisca nuovamente sulla variabile ambiente, generando così uno scenario in continuo divenire”<sup>101</sup>.

Il meccanismo ora descritto può essere rappresentato con la seguente figura:

Figura 2 – Le influenze sui valori e sistemi contabili



Fonte: C. Nobes, D. Alexander, *International Financial Reporting Standards: context, analysis and comment*, Routledge, London, 2008

Le differenze nelle regole contabili tra i vari Stati Membri, di base, esistono per diverse ragioni<sup>102</sup>: Sotto il profilo della prima variabile che influenza i sistemi contabili, troviamo l’impostazione giuridica, potendo distinguere tra gli Stati Membri tra i c.d. paesi Common Law e i c.d. paesi Civil Law. I primi presentano la caratteristica per cui la redazione del bilancio segue canoni di libertà nel rispetto delle prescrizioni dettate di carattere generale, che rappresentano solo una delle fonti del diritto nazionale; tale sistema è diffuso in Stati Uniti, Inghilterra, Irlanda, India, Australia e Nuova Zelanda. I secondi invece, hanno come caratteristica essenziale il rispetto e la conformazione prescrittiva alle norme in tema di redazione del bilancio, derivante dal fatto che il diritto individua espressamente i fatti di gestione e la loro rilevazione; tale sistema è diffuso in Francia, Italia, Germania, Spagna, Olanda, Portogallo e Giappone.

<sup>101</sup> A. Di Giorgio Acunzo, F. Bontempo, S. Caricasulo, G. Musco, S. Persichetti, F. Di Lazzaro, T. Fabi, M. Tezzon, *Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni*, Giappichelli Editore, 2018

<sup>102</sup> A. Di Giorgio Acunzo, F. Bontempo, S. Caricasulo, G. Musco, S. Persichetti, F. Di Lazzaro, T. Fabi, M. Tezzon, *Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni*, Giappichelli Editore, 2018

L'impostazione descritta pocanzi, ha influenzato i sistemi di corporate governance delle imprese e l'organizzazione interna delle stesse, andando ad intaccare anche il comportamento aziendale relativamente alla disciplina finanziaria; infatti, la scelta sulle modalità di finanziamento dell'impresa, necessariamente presuppone ed impone un'attenzione all'informativa finanziaria, tale da variare in relazione ai soggetti a cui la stessa è riferita. Infatti, la comunicazione aziendale assume significati e configurazioni diverse se rivolta agli investitori in capitale di credito, che hanno come interesse la solvibilità dell'impresa, in termini di recupero del proprio prestito, piuttosto che agli investitori in capitale di rischio, che sono maggiormente legati a comunicazioni basate sul valore dell'azione, al fine di aversi garantita la capacità dell'impresa di generare flussi di cassa in futuro. In sostanza, per i paesi Common Law, in cui le società sono finanziate soprattutto per mezzo del ricorso ai mercati finanziari, con la loro quotazione in borsa, la disclosure aziendale è rivolta essenzialmente agli investitori, con un approccio c.d. equity outsider; per i paesi Civil Law, invece, in cui la società fa ricorso al finanziamento per mezzo del sistema bancario, la disclosure aziendale è maggiormente rivolta ai creditori, con un approccio c.d. equity insider.

In ultimo, sotto il profilo dell'aspetto fiscale, alcuni paesi prevedono che le regole contabili siano e costituiscano la base per la determinazione del reddito imponibile, mentre altri paesi prevedono la determinazione dell'imponibile attraverso regole fiscali proprie.

Fatta questa premessa, è diffusa ormai la considerazione che a partire dagli anni '90 la globalizzazione, l'integrazione internazionale e l'evoluzione dei mercati finanziari, ha concesso alle imprese che normalmente si rivolgevano al proprio mercato di sbocco nazionale, la possibilità di creare ed ampliare la propria presenza nei mercati internazionali; ciò è avvenuto grazie progressi tecnologici, in particolare Internet, l'abbattimento di barriere commerciali, il miglioramento dei sistemi di comunicazione e di trasporto, che hanno ampliato il mercato in cui le imprese operano e la velocità di circolazione delle informazioni<sup>103</sup>.

Da questo intensivo muoversi delle imprese in un territorio sempre più globalizzato ed internazionale, si è acuita l'esigenza di adeguare il linguaggio attraverso il quale le società comunicavano l'informativa finanziaria al mercato.

Infatti, la Consob ha precisato come “a fronte del processo di internazionalizzazione che caratterizza l'evoluzione dei sistemi finanziari dei paesi industrializzati, è sempre più sentita l'esigenza di fornire agli operatori una lingua comune in grado di superare le barriere poste dagli ordinamenti e dalle prassi contabili internazionali”<sup>104</sup>.

---

<sup>103</sup> A. Di Giorgio Acunzo, F. Bontempo, S. Caricasulo, G. Musco, S. Persichetti, F. Di Lazzaro, T. Fabi, M. Tezzon, *Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni*, Giappichelli Editore, 2018

<sup>104</sup> CONSOB, *Il ruolo della certificazione ed i mercati finanziari e mobiliari*, Quaderni di finanza n.14, 1996

Per queste ragioni, nell'ambito contabile si è iniziato a parlare del bisogno di adottare principi contabili comuni e conformi, tali da permettere ai mercati internazionali di poter migliorare la determinazione e la comparazione dei bilanci e dunque delle performance aziendali.

I principi contabili sono qui principi, ivi inclusi i criteri, le procedure e i metodi di applicazione, che stabiliscono l'individuazione dei fatti da registrare, le modalità di contabilizzazione degli eventi di gestione, i criteri di valutazione e quelli di esposizione dei valori in bilancio<sup>105</sup>.

Grazie al loro forte impulso, in tema di principi contabili internazionali, dunque, si conviene oggi che si sia passati da un sistema di regole completamente localizzato ad un modello di regole unico quasi a livello globale, con l'obiettivo di rispondere contemporaneamente a tre esigenze essenziali:

- garantire principi contabili comuni al fine di evitare distorsioni causate da informazioni falsate ed asimmetrie;
- assicurare ai destinatari del bilancio le informazioni necessarie per intraprendere decisioni economiche razionali;
- tutelare gli investitori attraverso un'effettiva comparabilità dei dati forniti dalle aziende.

In Europa da tempo era stata avvertita come priorità l'istituzione di un comune linguaggio contabile, finalizzato alla rappresentazione uniforme dei bilanci; ciò infatti era stato stabilito come obiettivo prioritario già nel Trattato CEE del 1957. In tale contesto, inizia pertanto in Europa alla fine degli anni '70 dalla Comunità Economica Europea (CEE), il processo di armonizzazione contabile, grazie al quale furono emanati una serie di provvedimenti, quali direttive e regolamenti, con l'obiettivo principale di "accrescere la comparabilità dei principi contabili vigenti in ciascun Paese, fissando dei limiti alle divergenze che essi possono presentare"<sup>106</sup>.

Riassumiamo ora di seguito le tappe fondamentali di questo processo.

L'armonizzazione in materia contabile fu segnata in ambito europeo dalla emanazione di due direttive contabili, cioè la Direttiva CEE n.660 del 1978 sui conti annuali della società di capitali e la Direttiva CEE n.349 del 1983 sui conti consolidati dei gruppi di imprese.

Con il termine armonizzazione contabile ci si riferisce ad "un processo con cui si tende a fissare un insieme di norme contabili in modo tale che uno stesso evento venga rappresentato allo stesso modo nei bilanci delle imprese ed eventi diversi vengano rappresentati in modo differente"<sup>107</sup>.

Si tratta dunque di fornire una base comune, per mezzo di Direttive Europee, consentendo poi ai singoli paesi di dettare specifiche regole applicative, con successivo processo di recepimento negli ordinamenti dei vari stati. La scelta della Direttiva come strumento di armonizzazione, rispondeva

---

<sup>105</sup> Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri ed Economisti d'impresa, Bilancio d'esercizio. Finalità e postulati, Documento n.11

<sup>106</sup> Commission des Communautés Européennes, Comparaison des systèmes comptables allemand, français, italien, britannique, japonais et américain et des prescriptions de la IV Directive du Conseil de Juillet 1978, Bruxelles-Luxembourg

<sup>107</sup> A. Mechelli, Il processo di armonizzazione contabile: direttive comunitarie e principi contabili IAS/IFRS, in La formazione del bilancio annuale di S.SARCONI, CEDAM 2011

all'esigenza del legislatore europeo di non voler prevaricare la sovranità nazionale dei singoli stati, che avrebbero dovuto reperire quanto disposto dalla direttiva con una autonoma produzione legislativa adattativa. La direttiva, infatti, "ha un'efficacia parzialmente obbligatoria, poiché vincola gli Stati membri solo per i risultati da raggiungere, lasciandoli liberi sulle forme e sui mezzi atti a conseguirli"<sup>108</sup>. Ciò si traduceva in un elevato grado di discrezionalità nel suo reperimento per il singolo stato membro dell'Unione, che entrava in parte in conflitto con le differenze presenti nella generalità e tra gli stati europei, come è stato già sintetizzato nel presente capitolo.

Oltre a ciò, si aggiungeva in questo panorama di difficoltà di recepimento, l'inadeguatezza degli standard adottati, che non presentavano i requisiti tali da poter consentire agli investitori internazionali la comparazione dei bilanci, in particolar modo con le imprese del mercato statunitense di capitali. In America infatti, nel 1973 era nato il "Financial Accounting Standard Board – FASB", al quale la "Securities and Exchange Commission – SEC", ente federale di vigilanza sulla borsa valori, aveva nello stesso anno riconosciuto la statuizione di principi, standard e partecchie contabili, al fine di garantire piena uniformità di informazione finanziaria ai mercati. Per le ragioni sopra esposte, dunque, l'Unione Europea, si orientò nell'introdurre un unico set di regole contabili europee per i bilanci delle società quotate.

Ciò venne realizzato per mezzo dell'adozione degli "International Accounting Standards – IAS" o "International Financial Reporting Standards – IFRS", elaborati dallo "International Accounting Standard Board – IASB", per mezzo della Comunicazione n. 359 del 2000, intitolata "La strategia dell'UE in materia di informativa finanziaria: la via da seguire"; gli IAS/IFRS nascevano infatti con l'obiettivo di favorire la formazione di un mercato finanziario globale, trasparente e quindi efficiente, per i bilanci delle società quotate in UE.

Lo strumento legislativo utilizzato per il perseguimento di questa "standardizzazione" contabile è stato il Regolamento CE n. 1606 del 2002, il c.d. IAS Regulation, che prevedeva l'introduzione progressiva dei principi contabili internazionali in ambito europeo, attraverso un sistema di omologazione. Attraverso il processo di omologazione, dunque, la Commissione Europea ha operato una cessione della propria sovranità ad un soggetto esterno, lo IASB, il quale è deputato ad emanare principi contabili internazionali, poi applicati in Europa.

Parallelamente a questo, con la Comunicazione n. 359, è intervenuto e dunque attuato un processo di modernizzazione delle Direttive contabili precedentemente emanate, attuata da un lato con la Direttiva n. 65 del 2001, che ha introdotto l'utilizzo del criterio del fair value o valore equo, in luogo del costo storico, per la valutazione delle attività e passività finanziarie, con riferimento a quelle detenute per scopo di negoziazione e quelle disponibili per la vendita, e dall'altro con la

---

<sup>108</sup> A. Di Giorgio Acunzo, F. Bontempo, S. Caricasulo, G. Musco, S. Persichetti, F. Di Lazzaro, T. Fabi, M. Tezzon, Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni, Giappichelli Editore, 2018

Direttiva n. 51 del 2003, che è intervenuta al fine di rendere compatibili gli IAS/IFRS e la normativa europea, al fine di poterne eliminare le discordanze.

Il Regolamento CEE n. 1606 del 2002, dunque, ha introdotto l'obbligo per tutte le società quotate in mercati finanziari dell'UE, a decorrere dall'esercizio 2005, di redigere bilanci consolidati in base ai principi contabili internazionali emanati dallo IASB. Il regolamento è una vera e propria "legge comunitaria", con portata generale, obbligatoria in tutti gli elementi e direttamente applicabile in ciascun Stato membri; esso entrano in vigore venti giorni dopo la pubblicazione nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea.

Come detto, l'Unione Europea ha demandato una cessione della propria sovranità in tema di principi contabili, attribuendo il ruolo di emanare gli stessi allo IASB; nonostante l'UE dunque riponga piena fiducia nello IASB, questa ha voluto evitare che, a causa dell'omologazione, vengano applicati principi impropri per la redazione del bilancio alle società europee. Infatti, all'art. 3 dello IAS Regulation, è previsto che la Commissione Europea, possa decidere in merito all'applicabilità degli standard internazionali, per mezzo del c.d. processo di endorsement degli IFRS; è infatti previsto al comma 1 che "secondo la procedura [...] la Commissione decide in merito all'applicabilità di principi contabili internazionali all'interno della Comunità".

Infatti, "i principi contabili internazionali possono essere adottati solo se:

- non sono contrari al principio di cui all'articolo 2, paragrafo 3, della direttiva 78/660/CEE e all'articolo 16, paragrafo 3, della direttiva 83/349/CEE e contribuiscono all'interesse pubblico europeo,
- rispondono ai criteri di comprensibilità, pertinenza, affidabilità e comparabilità richiesti dall'informazione finanziaria necessaria per adottare le decisioni economiche e valutare l'idoneità della gestione."

Con riferimento al primo elemento, ci si riferisce al principio di rappresentazione veritiera e corretta nonché alla utilità del principio all'interesse pubblico europeo. È pertanto stabilito che il principio non deve incidere negativamente sulla capacità delle imprese europee di competere con quelle extraeuropee, sugli indicatori economici europei e non deve determinare fughe di capitali dai mercati dell'unione.

Con riferimento al secondo elemento, per comprensibilità si intende la chiarezza del bilancio per l'investitore; per pertinenza, si intende come l'informazione finanziaria debba essere utile all'investitore per le sue decisioni; con riferimento all'affidabilità si intende la non determinazione discrezionale da parte del management dell'informazione; per comparabilità infine, si fa riferimento alla possibilità di confrontare il bilancio rispetto a quello di società operanti nello stesso settore e rispetto ai bilanci dei precedenti esercizi.

Il processo valutativo di tali elementi, è affidato, sotto il profilo tecnico, allo "European Financial Reporting Advisory Group – EFRAG", associazione di matrice privatistica, e sotto il profilo

politico alla “Accounting Regulatory Committee – ARC”, emanazione della Commissione Europea<sup>109</sup>. L’EFRAG è un organismo privato, un’associazione costituita nel 2001, senza scopo di lucro che ha un duplice compito: partecipare alla formazione del principio contabile internazionale come controparte dello IASB, inviando commenti sulle bozze, individuando preventivamente le criticità di carattere tecnico e sull’impatto sul sistema economico; svolgere un ruolo di advisor della Commissione Europea nel processo di omologazione, emettendo un parere, in sede di pubblicazione del principio da parte dello IASB, sulla validità tecnica del principio e sull’impatto atteso sul sistema economico.

A seguito dell’introduzione dei principi contabili internazionali per i bilanci consolidati delle società quotate, il legislatore italiano è intervenuto con il D.lgs. n.38 del 2005, al fine di definire un set di regole per le imprese italiane tenute a redigere il bilancio d’esercizio e il bilancio consolidato. A tal proposito, uno dei ruoli più importanti del Decreto, è stato quello di stabilire quali imprese siano obbligate e quali invece hanno la facoltà di applicare gli IAS/IFRS. Infatti, lo IAS Regulation ha concesso la facoltà agli stati membri dell’UE di consentire o di prescrivere l’applicazione degli IAS/IFRS ai bilanci d’esercizio delle società quotate e non quotate.

Infatti, a livello europeo, se da un lato per i bilanci consolidati delle società quotate, la cui informativa ha un ruolo di “interesse pubblico”, sono obbligati per mezzo della standardizzazione all’adozione di principi contabili internazionali, dall’altro, per le società quotate e non quotate, si è perseguito il modello dell’armonizzazione, concedendo la facoltà ad ogni singolo membro di esercitare la propria sovranità nazionale. Gli strumenti rispettivamente applicati in ambito europeo sono dunque per la standardizzazione il regolamento europeo, mentre per l’armonizzazione, la direttiva europea.

Dunque, con l’introduzione dei principi, nell’ordinamento italiano si è creata una distinzione tra i soggetti che per obbligo o facoltà adottano gli IAS/IFRS per la redazione del bilancio di esercizio, e per i soggetti che continuano a redigere il bilancio secondo le norme del Codice Civile e dei principi contabili nazionali, i c.d. OIC Adopter.

L’attuale disciplina, con riferimento ai principi contabili internazionali in Italia, secondo il d.lgs. n.38 del 2005, prevede che i soggetti che hanno l’obbligo di adottare gli IAS/IFRS per il bilancio d’esercizio e il bilancio consolidato sono:

- a. Società quotate
- b. Società con strumenti finanziari diffusi tra il pubblico
- c. Banche ed altri intermediari finanziari vigilati
- d. Compagnie assicurative, sia per il bilancio consolidato delle società quotate e non, sia per il

---

<sup>109</sup> A. Di Giorgio Acunzo, F. Bontempo, S. Caricasulo, G. Musco, S. Persichetti, F. Di Lazzaro, T. Fabi, M. Tezzon, *Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni*, Giappichelli Editore, 2018

bilancio d'esercizio delle società quotate, che non redigono il bilancio consolidato.

Il decreto ha poi concesso la facoltà di applicare i principi contabili internazionali per:

- i. Società incluse nel bilancio consolidato delle società precedenti, Compagnie di assicurazione escluse.
- ii. Società diverse dalle precedenti che redigono il bilancio consolidato
- iii. Tutte le società che superano i limiti imposti dalla legge per redigere il bilancio in forma abbreviata (art. 2435 – bis).

Sono sempre escluse dall'adozione, le imprese minori che redigono il bilancio in forma abbreviata, secondo l'art.2435-bis e ter. Le micro-imprese sono società che nel bilancio redatto al 31 dicembre 2016 o successivamente per due esercizi consecutivi, non abbia superato almeno due dei seguenti limiti:

- Totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 174.000 €
- Ricavi dalle vendite e delle prestazioni: 350.000 €
- Numero dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 5 unità

## 3.2. Conceptual Framework

Come abbiamo osservato nel precedente capitolo, il Codice Civile, disciplina all'art. 2423 i principi generali del bilancio, nel quale viene indicata chiaramente la finalità di fornire una rappresentazione chiara, veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico dell'esercizio. A tale articolo, seguono poi le disposizioni relative ai criteri di valutazione e quelle relative agli schemi di bilancio, rispettivamente agli artt. 2423 – bis e 2423 – ter.

Analogamente, anche nei principi contabili internazionali, esiste un sistema di fonti costituito dal c.d. Conceptual Framework, che introduce i principi generali del bilancio ed i criteri di valutazione delle sue poste, e dallo IAS 1, relativo ai principi sugli schemi di bilancio.

Nell'ordinamento nazionale, dunque coesistono fonti differenti: da un lato le disposizioni del Codice Civile e dall'altro gli IAS/IFRS, introdotti dal d.lgs. n.38 del 2005, recepimento del Regolamento Europeo del 2002 n. 1606.

Negli IAS/IFRS, dunque abbiamo come fonti essenzialmente il Framework IAS e lo IAS 1.

Il proposito del capitolo è dunque quello di analizzare le fonti di riferimento nell'ambito dei principi contabili internazionali.

Il Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, formulato nella sua prima versione nel 1989 dallo IASC, l'International Accounting Standards Committee, oggi IASB, è "l'insieme di concetti di fondo su cui poggia l'elaborazione degli specifici principi contabili internazionali, definisce gli obiettivi da assegnare all'informazione economico-finanziaria di bilancio, gli imprescindibili postulati cui riferire la sua produzione, le caratteristiche qualitative che la stessa deve presentare, nonché i concetti e i requisiti validi per la definizione, l'iscrivibilità e la valutazione degli elementi di bilancio"<sup>110</sup>.

Il Conceptual Framework nasce infatti dall'esigenza di sostenere il perseguimento dell'obiettivo della standardizzazione contabile internazionale, attraverso la definizione di un quadro concettuale da cui far discendere un insieme coerente di principi contabili.

L'importanza del Framework, in connessione con le funzioni ad esso attribuite, non ha tuttavia una rispondenza con lo "status" ad esso riconosciuto, nell'ambito del sistema dei principi contabili internazionali. Infatti, all'interno del Regolamento 1606 del 2002, all'art. 1, il testo normativo suggerisce come l'obiettivo sia quello "l'adozione e l'utilizzazione di principi contabili internazionali nella Comunità per armonizzare informazione finanziaria presentata dalle società, al fine di garantire un elevato livello di trasparenza e comparabilità dei bilanci e quindi l'efficiente

---

<sup>110</sup> Il quadro sistematico dei principi contabili internazionali: una fonte di regolamentazione contabile in evoluzione  
Chiara Saccon  
Professore associato di Ragioneria Internazionale nell'Università Ca' Foscari Venezia Vol. 2 | Num. 1 | Giugno 2013

funzionamento del mercato comunitario dei capitali e del mercato interno”; a ciò segue, all’art. 2, che “si intendono per principi contabili internazionali gli International Accounting Standards (IAS), gli International Financial Reporting Standards (IFRS), le successive modifiche di detti principi e le relative interpretazioni, i principi e le relative interpretazioni che saranno emessi o adottati in futuro dall’International Accounting Standards Board (IASB)”.

Dalla combinazione dei presenti articoli, si evince come nessun riferimento venga fatto al Conceptual Framework. Infatti, pur sovrintendendo la formazione del bilancio, esso non è assoggettato alla procedura di endorsement, dal momento che, secondo il par. 3 del Framework, esso non è considerato uno standard, e pertanto non è sottoposto ad omologazione. Ciò comporta che in caso di divergenza con un principio contabile omologato, il Framework non sia applicabile, dal momento che nulla di quanto contenuto nel quadro sistemico, può derogare quanto previsto da un principio contabile internazionale.

In sostanza, sebbene frequentemente gli stessi IAS/IFRS, rinviano al Framework, esso non ha ottenuto un riconoscimento “giuridico” di omologazione; tuttavia, esso si atteggia come fonte del diritto implicitamente, in virtù dell’omologazione degli IAS/IFRS, per effetto di della sua significativa presenza e costante richiamo in termini integrativi, interpretativi e valutativi.

In virtù delle difficoltà interpretative sopra descritte, e di orientamenti talvolta non univoci, a partire dal 2004, lo IASB, in collaborazione con il FASB, ha iniziato un processo di revisione del Framework, culminato nel settembre del 2010, con la pubblicazione del documento “The Conceptual Framework for Financial Reporting”, che ha sostituito a tutti gli effetti il quadro del 1989. Tale processo di revisione, tuttavia, non è da considerarsi ancora completato.

In generale, comunque, in virtù delle considerazioni sopra elaborate, è indubbio il forte ruolo di indirizzo del Framework, il quale rappresenta uno strumento pratico che permette di:

- Assistere lo IASB nella elaborazione degli standard o nella loro revisione;
- Assistere i redattori di bilancio, i c.d. preparers, con un paradigma utile, in assenza di un principio contabile o nel caso di scelta tra principi;
- Assistere tutte le parti, quali redattori, revisori ed analisti, rispettivamente nell’applicazione di un giudizio di conformità e nell’interpretazioni contenute nei bilanci

La natura, il c.d. Purpose del Framework, è espressa nell’art. 1 del Framework: “Il presente quadro sistematico espone i concetti di base per la preparazione e la presentazione del bilancio diretto a utilizzatori esterni”. Infatti, ancor prima di delineare le finalità dell’informativa di bilancio, il Framework ne identifica i soggetti destinatari. Tali “user” normalmente, infatti, non hanno il potere di ottenere dall’impresa dati aggiuntivi rispetto a quelli che vengono contenuti nel bilancio, il quale rappresenta l’unica fonte per il reperimento delle stesse. Appare subito chiaro, in sintesi, il ruolo cardine che permea l’intero documento: l’informativa agli agenti esterni.

In generale, il rinnovato Conceptual Framework, segue la seguente articolazione:

- a. Obiettivi dell'informativa finanziaria
- b. Concetto di reporting entity
- c. Caratteristiche qualitative di un'utile informativa finanziaria
- d. Elementi del bilancio e regole per la rilevazione, presentazione, valutazione ed eliminazione

Seguendo lo schema previsto dal Framework, analizziamo ora i vari aspetti che lo compongono.

a. Obiettivi dell'informativa finanziaria

L'obiettivo generale alla base della redazione del bilancio o Financial Statement, è quella di fornire informazioni in merito alla situazione patrimoniale-finanziaria e all'andamento economico, che siano utili per gli attuali e potenziali investitori e creditori, per le decisioni d'investimento nell'impresa. La finalità principale dei bilanci redatti secondo i principi contabili internazionali è rappresentata, come anticipato, dall'utilità delle informazioni contabili ai fini decisionali<sup>111</sup>. Essa appare proprio la clausola generale dei principi contabili internazionali.

Nella sua prima versione, l'obiettivo del framework dello stesso bilancio, era quello di fornire informazioni che fossero utili per numerose categorie di utilizzatori, al fine di poter prendere decisioni riguardo il bilancio. In tal senso, il vasto insieme degli users, individuati in investitori, clienti, fornitori, debitori, dipendenti, ecc. cioè gli stakeholder, dovevano poter essere tutti messi nella condizione di poter valutare la solidità finanziaria dell'impresa, sulla scorta della quale poter prendere decisioni razionali. Nel 1995, questo obiettivo è stato modificato, dal momento che lo IASB ha realizzato come questo fosse un obiettivo difficilmente realizzabile nel concreto.

Il framework nella sua versione aggiornata prevede tuttavia che “nonostante le esigenze dei citati utilizzatori non possono essere tutte soddisfatte dal bilancio, vi sono alcune esigenze comuni a tutti. Poiché gli investitori sono i fornitori di capitale di rischio all'impresa, un bilancio che soddisfi le loro esigenze informative soddisferà anche la maggior parte delle esigenze di altri utilizzatori del bilancio”.

Lo specifico riferimento agli investitori come principali users conferisce la connotazione di sistema contabile investor-oriented all'insieme dei principi contabili internazionali<sup>112</sup>.

Infatti, per il Framework, i destinatari dell'informativa di bilancio sono i “primary users”, i quali possono stimare la capacità dell'impresa di generare flussi finanziari, cioè la c.d. cash generating ability, ed operare le opportune scelte di investimento, in termini di dividendi, aumento delle quotazioni e corresponsione di interessi. In sostanza si tratta di stimare le risorse e le obbligazioni della reporting entity, cioè l'entità economica che redige il bilancio, e vedere come tali elementi

---

<sup>111</sup> Ricciardi Antonio, “Il processo di armonizzazione contabile in Europa”.

<sup>112</sup> C. Saccon, Il quadro sistematico dei principi contabili internazionali: una fonte di regolamentazione contabile in evoluzione

possono evolversi nel tempo. Si tratta in sostanza degli investitori attuali e potenziali, azionisti e dei creditori.

A ciò, si connette poi la capacità del bilancio, se adeguatamente redatto secondo gli IAS/IFRS di informare il management su una più opportuna gestione delle risorse a disposizione. Infatti, si parte dal presupposto che in generale, la capacità di generare flussi di cassa in futuro delle imprese, dipenda dalle competenze e capacità del management e delle sue scelte: si tratta della c.d. *stewardship*.

#### b. Concetto di reporting entity

Il Framework IASB, continua poi suddividendo le caratteristiche del bilancio in due livelli: il primo contiene i postulati del bilancio; il secondo le caratteristiche qualitative dell'informazione di bilancio.

La definizione del concetto di reporting entity ha come obiettivo quello di definire il perimetro economico di cui il bilancio deve offrire informativa; di fatto, il bilancio, fornendo informazioni in relazione alle risorse economiche dell'entità che redige il bilancio e alle relazioni con le altre entità, nonché sugli eventuali cambiamenti, può non esprimere con completa chiarezza la natura ed i criteri distintivi dell'entità. La definizione dunque del concetto di reporting entity, si basa sull'assunzione che l'azienda che redige il bilancio si in c.d. *going concern*, cioè in attività e vitale, tale da potergli consentire di continuare ad operare in futuro. Ciò consente infatti di determinare le voci dell'attivo, passivo, patrimonio netto, ricavi e costi, con criteri basati sull'effettivo funzionamento e continuazione dell'attività aziendale; diversamente, infatti, il bilancio dovrebbe essere preparato su basi differenti, cioè con criteri e metodi di valutazione, qualora la società abbia bisogno di liquidare o cessare la propria attività.

L'elemento poi che assume il ruolo di assunzione di base, insieme alla prospettiva di funzionamento dell'impresa, è la competenza economica, che prevede di dover rilevare gli eventi quando essi si verificano, al fine di rappresentare fedelmente le attività economiche dell'ente. La rappresentazione fedele, o *faithful representation*, necessita che le operazioni vengano riportate nei libri contabili e rilevate nei bilanci degli esercizi a cui si riferiscono, indipendentemente dalla data di incasso o di pagamento.

#### c. Caratteristiche qualitative di un'utile informativa finanziaria

In connessione con quanto detto pocanzi, il Framework distingue le caratteristiche qualitative necessarie per fornire all'user di bilancio un'informativa utile, sulla scorta della quale basarsi per compiere scelte razionali. Abbiamo dunque due tipologie: caratteristiche fondamentali e caratteristiche migliorative. Le prime sono l'informativa significativa e fedele, mentre le seconde fanno riferimento alla comparabilità, alla tempestività alla verificabilità e la comprensibilità, con

costi inferiori ai benefici. Un'informativa finanziaria priva delle prime, cioè priva di significatività e fedeltà, è inutile, mentre un'informativa significativa e fedele può esser funzionale all'utilizzatore anche se non risulta comparabile, tempestiva, verificabile, facilmente comprensibile e possedere costi inferiori ai benefici.

Con riferimento alle caratteristiche fondamentali, si tratta di quegli elementi qualitativi essenziali ed imprescindibili dell'informazione contabile, economica e finanziaria, ai fini del conseguimento dei fini del bilancio. Affinché il Financial Statement sia utile per i lettori del bilancio, l'informazione ivi contenuta deve essere significativa (relevant) e rappresentata fedelmente (faithful representation).

La relevance, cioè la significatività, comporta che l'informazione abbia la capacità di influenzare le decisioni economiche da parte degli utilizzatori, consentendo valutazioni in merito alla gestione presente e passata, e consentendo previsioni sul suo possibile futuro andamento, e correggendo o confermando le precedenti valutazioni. Al fine di poter qualificare un'informazione come "significativa", occorre che l'informazione sia materiale, cioè tale da influenzare le decisioni economiche prese dagli user, qualora questa venisse omessa o presentata in modo errato. In sede di bilancio, infatti, accade che alcuni elementi, essendo frutto di stime e non misurabili direttamente, possano presentare errori, manipolazioni volontarie o omissioni; in tal caso, occorre che l'informativa venga accompagnata da una descrizione del rischio, tale da rendere conoscibili all'user la possibile distorsione.

L'attendibilità è un altro dei requisiti richiesti all'informazione di bilancio: l'informazione è attendibile se scevra da errori rilevanti e pregiudizi e, quindi, capace di una neutra, completa e fedele rappresentazione<sup>113</sup>.

Il secondo elemento, dunque è proprio la rappresentazione fedele, che garantisce la presentazione dei fatti aziendali, in modo tale da permettere la corrispondenza tra le rilevazioni contabili ed i fenomeni sottostanti; il rischio infatti che l'informativa non rappresenti fedelmente la realtà aziendale, può essere mitigato qualora venga rispettata la sostanza economica dei fenomeni rispetto alla loro veste giuridica; si ha dunque applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma. A tal fine, l'informativa finanziaria deve essere:

- completa, cioè tale da non contenere omissioni, falsità o elementi fuorvianti, che rendano inattendibile la stessa;
- neutrale, cioè esente da manipolazioni da parte dei preparers, al fine di indirizzare un ipotetico giudizio; a tale caratteristica si deve accompagnare il principio di prudenza, che richiede e prescrive un certo grado di cautela nei giudizi estimativi in situazioni di

---

<sup>113</sup> C. Saccon, Il quadro sistematico dei principi contabili internazionali: una fonte di regolamentazione contabile in evoluzione

incertezza. Infatti, la prudenza è l'elemento che controbilancia l'eccessivo ottimismo nella preparazione dei bilanci da parte dei manager. Essa è stata reintrodotta nell'attuale Framework, proprio per ribadire l'importanza di tenere un comportamento cauto in sede di redazione del bilancio, evitando di sopravvalutare le attività ed i ricavi, e di sottovalutare le passività ed i costi.

- esente da errori

Con riferimento alle caratteristiche migliorative, cioè quelle di rango inferiori ma auspicabili ai fini del conseguimento delle finalità del bilancio, il Framework elenca in modo chiaro tali elementi atti ad esaltare l'utilità per il lettore del bilancio dell'informativa economico finanziaria. Esse sono:

- **Comparability:** i dati di bilancio devono poter essere comparabili nel tempo e nello spazio fra diverse imprese; infatti l'utilizzo di metodi di valutazione e rappresentazione omogenei tra le varie imprese e dalle imprese nel tempo, consente la confrontabilità tra diversi periodi e tra diverse reporting entities.
- **Timeliness:** le informazioni per essere significative devono essere tempestive, cioè essere disponibili prima che non siano più in grado di influenzare le decisioni degli stakeholder. Eventuali ritardi nella rappresentazione dell'informativa, possono comportare infatti perdite di utilità per le imprese ed opportunità di valutazione degli effettivi trend aziendali.
- **Verificability:** la verificabilità permette ai diversi users di ottenere una fiducia verso la rappresentazione del fenomeno aziendale, garantita dalla possibilità di poter osservare direttamente il fenomeno, potendo ripercorrere la metodologia del preparer ed essendo il lettore in grado di ricalcolare l'output partendo dagli stessi input.
- **Understandability:** è la qualità che permette agli users la piena comprensione delle informazioni trasmesse attraverso i documenti di bilancio, le quali seppur complesse non devono essere omesse, ma rappresentate ponendosi nella prospettiva dei destinatari delle stesse.
- **Cost Constraint:** il compito della reporting entity è quello di superare il trade-off tra costi e benefici; infatti se da un lato le imprese, sostenendo ingenti costi predispongono l'informativa in modo conforme con la normativa, dettagliato, preciso, chiaro ed attendibile, dall'altro occorre che i benefici legati a questa impostazione siano riconosciuti e riconoscibili dagli azionisti.

d. Elementi del bilancio e regole per la rilevazione, presentazione, valutazione ed eliminazione

Secondo il quadro concettuale elaborato dallo IASB i Bilanci intendono fornire una rappresentazione fedele della gestione realizzata durante l'ultimo esercizio, ricorrendo alla redazione dello Stato Patrimoniale, del Conto Economico, del Rendiconto Finanziario e dei

prospetti supplementari<sup>114</sup>. Il Framework infatti, indica gli elementi che costituiscono il Financial Statement: lo Stato Patrimoniale, con le attività, passività e il patrimonio netto, ed il Conto Economico con i ricavi ed i costi; esse rispettivamente afferiscono alla situazione patrimoniale e finanziaria della reporting entity, e alla sua performance economico reddituale.

Con riferimento alle componenti dello Stato Patrimoniale, il Framework si pone come obiettivo quello di operare le necessarie definizioni, che verranno illustrate di seguito.

Il primo elemento, sono gli assets, cioè le attività; queste sono risorse economiche controllate dall'azienda, a seguito di operazioni svolte in passato, dalle quali l'azienda si attende di ricevere benefici economici futuri.

Il secondo elemento sono le liabilities, o passività, che sono obbligazioni attuali dell'azienda, derivanti da operazioni svolte nel passato, il cui regolamento ci si aspetti condurrà ad un uscita di risorse economiche che costituiscono benefici economici.

In ultimo il patrimonio netto, o equity, è costituito dal valore residuo delle attività d'azienda una volta dedotte tutte le passività.

Nel quadro concettuale dello IASB si precisa, inoltre, che in alcuni casi alcune voci, pur possedendo le qualità per essere considerate come Attività o Passività, non possono essere iscritte in Bilancio perché non soddisfano tutti i criteri ritenuti necessari per tale rilevazione. A questo proposito, viene richiamato il principio della prevalenza della sostanza sulla forma come riferimento cui ricorrere per il riconoscimento di un'Attività o Passività o del Patrimonio netto<sup>115</sup>.

Con riferimento all'asset dunque, il Framework prevede che, per la sua iscrizione, devono sussistere congiuntamente le seguenti condizioni:

- Essere controllata dall'azienda, in modo da poter disporre e gestire i benefici economici futuri che ne derivano, in modo tendenzialmente esclusivo.
- Essersi originata da operazioni svolte nel passato, in virtù di un diritto giuridicamente, contrattualmente o legalmente tutelato, tale da rendere quell'asset esclusivo ed inaccessibile ad altri operatori economici.
- Generare benefici economici futuri, sia dal suo uso individuale, che in combinazione con altre attività, nella produzione di beni o servizi, che saranno venduti dall'entità, attraverso il suo scambio, per estinguere una passività oppure per essere distribuita ai proprietari dell'azienda.

Per quanto riguarda le liabilities, la loro iscrivibilità è sottoposta alla contemporanea presenza dei seguenti presupposti:

---

<sup>114</sup> R. Di Pietra , Framework e standards contabili dello IASB: alla ricerca di un difficile sincretismo

<sup>115</sup> R. Di Pietra , Framework e standards contabili dello IASB: alla ricerca di un difficile sincretismo

- Essere presente alla chiusura dell'esercizio, per cui l'obbligazione venga considerata attuale, e il trasferimento di risorse non possa essere evitato dall'azienda
- Comportare una fuoriuscita di risorse ad una terza parte sulla scorta di un obbligo legale o contrattuale. Il trasferimento non deve essere né certo né probabile, ma occorre che ci sia almeno una circostanza che determini la fuoriuscita di risorse economiche, in virtù di un esborso monetario, di un trasferimento di asset, di una fornitura di un bene o un servizio o di uno scambio di risorse economiche a condizioni potenzialmente sfavorevoli per l'impresa.
- Essersi generata da operazioni compiute nel passato, che hanno generato già dei benefici economici di cui l'azienda ha già goduto.

In ultimo, con riferimento all'equity, cioè al patrimonio netto, il framework stabilisce una definizione tale da essere intesa come "interesse residuale dell'attivo", una volta soddisfatte tutte le obbligazioni. Tale concetto può consentire di evidenziare i vincoli legali e statutari, oppure i diritti in capo ai proprietari, cioè i portatori di capitale di rischio, che hanno ritenuto di reinvestire internamente e non distribuire le riserve di utili. Le sottoclassificazioni dell'Equity possono essere utili per gli users nell'individuare restrizioni alla distribuzione o impiego di patrimonio netto, nonché sui diversi diritti dei soci a ricevere dividendi, rimborso del capitale proprio versato al momento del recesso del socio o della liquidazione dell'attività, ecc.

Con riferimento al Conto Economico, il Conceptual Framework definisce gli income ed expense, cioè i costi ed i ricavi, come variazioni delle attività e delle passività. Infatti essi rappresentano in virtù della competenza economica, le cause positive e negative che hanno determinato il conseguimento di un utile o il sostenimento di una perdita. Si tratta in sostanza del cambiamento del valore di carico della attività e delle passività, determinato dalla performance dell'impresa, come indicatore del suo andamento economico.

Per ricavi si intendono gli incrementi di una attività o i decrementi di una passività che contribuiscono a creare un incremento del Patrimonio netto, diverso dall'apporto di capitale dai soci, cioè un globale e complessivo aumento dei benefici economici nel corso dell'esercizio.

Per costi invece, si indicano i decrementi del patrimonio netto nell'esercizio, diverso dalla distribuzione delle riserve ai soci, derivanti da una diminuzione dei benefici economici, in virtù di un incremento delle passività o di un decremento delle attività.

Dopo aver definito gli elementi essenziali che compongono il Financial Statement, il Framework, si concentra sulla rilevazione, cioè il processo con cui si verifica se l'item rispetta contemporaneamente i requisiti per essere un elemento costitutivo del bilancio e soddisfa condizioni poste per la sua iscrivibilità. In linea generale, è possibile effettuare la reconnection, cioè la rilevazione di una voce nel bilancio se:

- È probabile che il beneficio economico futuro associato alla voce di bilancio affluirà ho determinato dall'entità.

- Il costo o il valore associato alla voce di bilancio è stimato con ragionevole attendibilità

Di conseguenza, un'attività è rilevata nello Stato Patrimoniale quando ha un valore o un costo attendibilmente stimato ed è probabile che i benefici economici futuri dell'attività affluiranno nell'entità. Analogamente, la passività sarà rilevata quando ha un valore o un costo attendibilmente stimato ed è probabile che una fuoriuscita di risorse deriverà dall'adempimento dell'obbligazione. Inoltre, i ricavi (i costi) saranno rilevati se probabilmente e in modo attendibile comporteranno un aumento (diminuzione) potenziale dei flussi in entrata o una potenziale riduzione (aumento) dei flussi in uscita.

Da questi elementi si evince che una reporting entity non rileverà una posta, se c'è incertezza sulla sua esistenza, se pur esistendo, si determinerà con scarsa probabilità un trasferimento in entrata o in uscita di risorse, ed infine se la misurazione dell'elemento ha un notevole grado di incertezza, tale da renderla poco significativa.

Viceversa, la derecognition, è lo storno totale o parziale di un asset o una liability precedentemente iscritti in bilancio; generalmente per un asset è quanto la reporting entity perde il controllo dell'attività, per esempio per la sua vendita, mentre per una liability è quando l'obbligazione viene estinta.

Per la sua rilevazione, occorre che le poste del bilancio siano misurate, cioè valorizzate in termini numerici. È questo il processo di measurement, cioè l'attribuzione di un valore alle voci del financial statement, in relazione all'applicazione di un determinato criterio di valutazione.

I principi contabili internazionali dividono i criteri di rappresentazione del bilancio tra quelli basati sul costo storico e quelli basati sul valore corrente. Dal punto di vista empirico, spesso le aziende usano un mix dei due criteri, in base alle specifiche esigenze concrete dell'entity.

Il costo storico è il criterio che fornisce informazioni derivate, almeno in parte, dal prezzo dell'operazione o altro evento che ha dato origine all'elemento da valutare; tale criterio non permette di evidenziare le oscillazioni dei prezzi di mercato, ma riesce comunque a tenere in considerazione il deperimento degli asset in virtù del processo di ammortamento, o la loro perdita di valore, per mezzo del processo di svalutazione. Il costo storico è la somma delle risorse finanziarie fuoriuscite da una reporting entity per il suo acquisto o la sua produzione, ivi inclusi i costi di transazione. Come detto, tale valore iscritto in bilancio, nel tempo viene modificato in virtù della sua residua possibilità di utilizzazione nel processo produttivo, attraverso l'ammortamento.

Analogamente, il costo storico di una passività non finanziaria, è rappresentato dall'ammontare di denaro ricevuto in contropartita di un obbligazione assunta, e tale valore nel tempo subisce delle modificazioni, per esprimere la maturazione degli interessi sul debito, indicando cioè l'ammontare

complessivo di risorse monetarie necessarie per estinguere l'obbligazione inizialmente iscritta in bilancio.

In linea generale, comunque, il valore espresso in base al costo storico, non tiene conto dei plusvalori eventuali che nel tempo gli items di bilancio maturano, nonostante il loro utilizzo o la loro obsolescenza. Ad ogni modo, seppur con dei limiti, il costo storico nella realtà appare spesso un metodo di valutazione spesso privilegiato per le imprese, in quanto poco costoso e facilmente applicabile, nonché attendibile per la sua misurazione intuitivamente verificabile.

In alternativa al costo storico, il Framework introduce metodi di valutazione che si basano sul valore corrente delle poste di bilancio, che consentono una rappresentazione del valore degli elementi di bilancio aggiornata e che è in grado di riflettere le condizioni di mercato.

Possono essere usati due criteri: il fair value e il value in use (for assets) fulfilment value (for liabilities).

Il fair value è il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata o una passività estinta, in una transazione regolata fra le parti alla data di misurazione. Tale criterio permette di poter valutare il patrimonio dell'impresa a valori correnti, allineando il valore di bilancio al valore corrente di mercato. A differenza del costo storico, il criterio però non tiene in considerazione i costi di transazione legati all'acquisizione dell'attività o all'assunzione della passività; ad ogni modo esso consente di esprimere le aspettative degli operatori di mercato circa l'ammontare, la tempistica e l'incertezza dei cashflow, o flussi finanziari, associati ad un asset o liability.

Essendo espressione delle aspettative degli agenti economici operanti nel mercato, rappresenta un criterio maggiormente obiettivo, che porta a condurre identiche valutazioni di asset e liability presenti in diverse imprese, potendo così, rispetto al costo storico, che si fonda su valutazioni soggettive dell'azienda, migliorare la comparabilità dei bilanci di diverse reporting entities.

Il value in use for assets e fulfilment value for liabilities, invece valuta le attività al valore attualizzato dei futuri flussi finanziari netti in entrata che l'entity prevede l'elemento possa generare nel normale svolgimento dell'attività e dalla sua cessione/dismissione finale, e le passività sono iscritte al valore attualizzato dei futuri flussi finanziari netti in uscita che l'entity prevede siano necessari per estinguere le passività.

Tale criterio di valutazione, è espressione di valori determinati dalla reporting entity, e pertanto il valore attuale include la stima dei costi di transazione. Esso rappresenta una sintesi che permette un'informativa prospettica, dato che si basa su flussi finanziari attesi, a cui si combinano le assunzioni soggettive dell'entity.

### 3.3. IAS 1

Come già indicato, dopo aver visto i principi generali di redazione del bilancio previsti dal Conceptual Framework, lo IASB, definisce la struttura e il contenuto con cui si deve presentare un bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali.

Tale fonte di riferimento è rappresentata dallo IAS 1, il quale ha il compito di esporre la disciplina generale per la presentazione, struttura e contenuto del bilancio.

Se da una parte, l'art.2423 del Codice Civile parla di rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria della società e del risultato economico, lo IAS 1 si propone come obiettivo quello di fornire i criteri per la presentazione del bilancio redatto con scopi di carattere generale, al fine di assicurarne la comparabilità sia con riferimento ai bilanci dell'entità di esercizi precedenti, sia con i bilanci di altre entità. L'elemento dinamico del presente principio, è evidente rispetto alla previsione normativa civilistica, dal momento che si tratta di assicurare la comparabilità nel tempo dei bilanci di una stessa reporting entity, e nello spazio, tra i bilanci di diverse società.

Tale elemento, si connette all'esigenza di assicurare l'utilità dell'informativa finanziaria per gli attuali e potenziali investitori e creditori, i c.d. primary users, nell'assumere le loro decisioni di carattere economico. Inoltre, sempre nell'ottica di soddisfare le esigenze informative degli utilizzatori, che normalmente non sono nella condizione di ottenere tali elementi, è previsto che il bilancio esponga i risultati della gestione delle risorse affidate della direzione aziendale, al fine di poter compiere scelte consapevoli da parte degli utilizzatori. Se quindi il bilancio è uno strumento da cui gli utilizzatori prendono decisioni di carattere economico, occorre che le informazioni siano veritiere e corrette e con schemi che forniscano una rappresentazione della situazione aziendale completa e chiara, e con un buon livello di tempismo.

Le informazioni offerte dal bilancio riguardano: attività, passività, patrimonio netto, ricavi e costi (utili e perdite), apporti e distribuzioni ai soci e flussi finanziari.

Prima di procedere alla definizione degli schemi del Financial Statement, lo IAS1 definisce una serie di aspetti che il bilancio deve possedere; procediamo ora dunque ad esaminarli.

Il primo elemento è dato dall'"attendibilità e conformità agli IFRS"; si tratta di una presentazione attendibile in relazione alla situazione patrimoniale, finanziaria, al risultato economico e ai flussi finanziari di un'entità. Essa per essere qualificata attendibile, deve essere rappresentata in modo fedele, cioè deve mostrare, in assenza di errori o distorsioni, le operazioni svolte, in conformità delle definizioni e criteri di rilevazione del Conceptual Framework. Per dirsi attendibile dunque, un'informativa deve possedere una piena conformità e rispondenza, con un'attestazione esplicita, agli IFRS. Solo qualora l'applicazione del principio contabile internazionale fosse fuorviante a tal

punto da essere in conflitto con le finalità del bilancio, è fatta previsione che il management possa disapplicare, motivando contestualmente, il principio contabile.

Il secondo elemento è la “continuità aziendale”, o going concern. Come già illustrato nel precedente capitolo, il bilancio viene redatto sul presupposto della normale operatività aziendale; qualora non ci fosse la possibilità di potersi avere una continuità, il bilancio in tal caso dovrebbe assolvere una funzione diversa, e dovrebbe essere redatto con criteri diversi da quelli di funzionamento, e cioè con criteri di liquidazione. Qualora invece, ci fossero solo delle incertezze sulla capacità del going concern dell’impresa, il bilancio, al suo interno, dovrebbe comunque farne espresso richiamo.

Il terzo elemento è la “contabilizzazione per competenza”; eccezion fatta per l’informativa sui flussi finanziari, ovvero sul rendiconto finanziario, la redazione del bilancio deve essere effettuata secondo il principio della competenza. Questo prevede che le voci dell’attivo e del passivo, e i ricavi e i costi, vengano redatti non tenendo conto della data di incasso o di pagamento, cioè della loro manifestazione monetaria, ma del momento in cui essi vengono ad esistenza.

Il quarto elemento è la “uniformità di presentazione del bilancio”; ciò implica che nella redazione del proprio bilancio, un’entità debba mantenere fissi i criteri di presentazione e di classificazione delle voci, al fine di migliorare la comparabilità dell’informativa; lo standard ammette la variazione della presentazione e della classificazione delle voci nel caso di un cambiamento rilevante nella natura delle operazioni dell’impresa per cui la diversa modalità di presentazione è necessaria, e a seguito dell’introduzione di un IFRS o sua modifica.

Il quinto elemento è la “rilevanza e l’aggregazione”; per essere attendibile, l’informazione deve essere rilevante, e lo è qualora sia in grado di influire sul processo decisionale dei lettori del bilancio. A tal fine, nella fase finale dell’esposizione sintetica delle operazioni aziendali, il bilancio dovrebbe essere tale da rappresentare in modo aggregato voci simili ma non rilevanti, e in modo disaggregato voci di natura diversa ma rilevanti.

Il sesto elemento è la “compensazione”; è fatto espresso divieto di compensare le poste di bilancio, qualora non consentito o richiesto da un principio contabile internazionale; la ratio è che tale procedura riduce la capacità degli utilizzatori del bilancio di leggere lo stesso.

L’ultimo elemento è la “comparabilità dell’informativa”; è previsto che il bilancio assicuri informazioni comparative al fine di migliorarne la lettura, indicando gli importi del precedente esercizio; ciò è possibile solo mantenendo costante i principi di rilevazione, valutazione ed esposizione delle voci di bilancio.

In linea generale, un’informativa di bilancio completa include i seguenti documenti obbligatori:

- a. Stato Patrimoniale (Statement of Financial position as the end of the period)
- b. Conto Economico (Statement of profit and loss and other comprehensive income for the period)
- c. Prospetto delle variazioni di Patrimonio Netto (Statement of changes in Equity)

- d. Rendiconto Finanziario (Statement of cash flows of the period), introdotto in Italia con il d.lgs. n.139 del 2015, recuperando la differenza che si aveva con i principi contabili internazionali, grazie all'art. 2425-ter del C.c. e ad un principio contabile nazionale ad hoc, l'OIC 10, che è l'omologo dello IAS 7 che disciplina il Rendiconto Finanziario
- e. Nota Integrativa

Ci sono poi ulteriori documenti che pur non essendo obbligatori, possono fornire un'informativa di bilancio ulteriore, quali:

- f. Relazione degli amministratori
- g. Bilanci ambientali e sociali

Fatta questa premessa, lo IAS 1 si propone poi di definire gli schemi ed il contenuto dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico

Innanzitutto, con riferimento allo Stato Patrimoniale, lo IAS 1 non prevede una forma di presentazione del prospetto, potendo il preparers scegliere liberamente tra uno schema a sezioni contrapposte o scalare; inoltre, il redattore può stabilire la descrizione delle voci, il livello di aggregazione e l'ordine, potendo inoltre essere usati criteri differenti per stessi elementi di una voce dell'attivo o del passivo. È possibile inoltre evidenziare nel prospetto o nelle note, ulteriori sottoclassificazioni nelle voci esposte, classificate con modalità adeguate alle operazioni dell'entità; permane quindi un'elevata discrezionalità del redattore.

Nonostante questa impostazione flessibile, tuttavia lo IAS 1 impone un contenuto minimo che lo Stato Patrimoniale deve obbligatoriamente rappresentare, costituito dalle seguenti voci:

| <b>Contenuto Minimo Stato Patrimoniale IAS 1</b>   |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Immobili, impianti e macchinari</li> <li>b) Investimenti immobiliari</li> <li>c) Attività immateriali</li> <li>d) Attività finanziarie (esclusi i valori delle partecipazioni contabilizzate con il metodo del patrimonio netto, crediti commerciali e altri crediti, disponibilità liquide e mezzi equivalenti)</li> <li>e) Partecipazioni contabilizzate con il metodo del patrimonio netto</li> <li>f) Attività biologiche</li> <li>g) Rimanenze</li> <li>h) Crediti commerciali e altri crediti</li> <li>i) Disponibilità liquide e mezzi equivalenti</li> <li>j) Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative correnti relative a gruppi in dismissione (IFRS 5).</li> <li>k) Debiti commerciali e altri debiti</li> <li>l) Fondi e Accantonamenti</li> <li>m) Passività finanziarie (esclusi i debiti commerciali e altri debiti e gli accantonamenti)</li> <li>n) Passività e attività per imposte correnti (IAS 12 Imposte sul reddito)</li> <li>o) Passività e attività per imposte differite (IAS 12 Imposte sul reddito)</li> <li>p) Passività relative a gruppi in dismissione (IFRS 5) (es. rami d'azienda).</li> <li>q) Quote di pertinenza dei terzi, presentate nel patrimonio netto</li> <li>r) Capitale emesso e riserve attribuibili ai soci della controllante</li> </ul> |

Oltre al contenuto minimo, lo IAS 1 impone una classificazione dell'attivo e del passivo dello Stato Patrimoniale basata sulla distinzione tra elementi correnti e non correnti, oppure sul criterio di liquidità, qualora fornisca informazioni maggiormente attendibili e più rilevanti.

La distinzione tra elementi correnti e non correnti, prevede di indicare separatamente le attività e passività correnti da quelle non correnti; ciò permette di fare delle analisi frontali tra attivo corrente e non e passivo corrente e non, diversamente dallo schema civilistico, in quanto non speculare.

In linea generale, un'attività (passività) si classifica come corrente, quando soddisfa uno dei seguenti criteri:

- Si suppone che sia realizzata, posseduta per la vendita o consumata (estinta) nel normale svolgimento del ciclo operativo dell'entità.
- È posseduta principalmente a scopo di negoziazione
- Si suppone venga realizzata (estinta) entro 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio
- In caso di attività, si tratta di disponibilità liquide o mezzi equivalenti, a meno che non sia preclusa dall'essere scambiata o usata per estinguere una passività per almeno 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio.
- In caso di passività l'entità non ha un diritto incondizionato a differire il regolamento della passività per almeno 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio.

Le attività (passività) non correnti invece, si evincono in negativa, cioè tutte le attività (passività) diverse da quelle sopra descritte, di natura materiale, immateriale e finanziaria, aventi natura a medio lungo termine.

Il ciclo operativo dell'impresa rappresenta il tempo che intercorre tra l'acquisizione di beni e la loro realizzazione in disponibilità liquide o mezzi equivalenti. Lo IAS 1 non pone limiti temporali alla durata dello stesso, che può variare in funzione delle imprese; l'importanza della identificabilità del ciclo operativo, risiede nella possibilità di classificare le attività e le passività tra correnti e non correnti, al fine di distinguere il c.d. capitale circolante netto, dal capitale usato per operazioni a lungo termine. Qualora non sia chiaramente identificabile, si suppone che sia di 12 mesi.

Se invece gli elementi hanno natura finanziaria, si tiene conto del periodo amministrativo, effettuando una valutazione sulla ragione per cui tali strumenti siano stati acquistati, e cioè se per trading allo scopo di rivenderli sul mercato o se per investimento, con scopo strategico. Nel primo caso si presume che l'incasso avvenga entro 12 mesi, e saranno così valutati come correnti; nel secondo invece, sono considerati non correnti e si prevede che l'incasso avvenga oltre l'anno.

Si tratta quindi di classificare le grandezze patrimoniali di un'azienda in correnti o non correnti, a seconda che queste si formino o meno in un dato ciclo operativo, generandosi per effetto dell'acquisto, trasformazione o vendita, oppure che il loro incasso o pagamento avvenga o meno entro 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio.

Tabella

|  |
|--|
| <p><b>ATTIVITÀ CORRENTI</b><br/> Attività sorte nel ciclo operativo<br/> Attività che scadono entro 12 mesi</p>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Crediti commerciali o rimanenze (Circolante operativo)</li> <li>○ Attività finanziarie possedute al fine di essere negoziate</li> <li>○ Crediti finanziari a breve</li> <li>○ Disponibilità liquide o mezzi equivalenti</li> </ul>  |
| <p><b>ATTIVITÀ NON CORRENTI</b><br/> Attività che scadono oltre i 12 mesi<br/> Per lo IAS1: tutto ciò che non è corrente</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Immobilizzazioni materiali (es. impianti, immobili e macchinari)</li> <li>○ Immobilizzazioni immateriali (es. avviamento, licenze e marchi)</li> <li>○ Immobilizzazioni finanziarie (partecipazioni in imprese collegate)</li> <li>○ Crediti finanziari realizzabili di medio lungo termine</li> <li>○ Imposte anticipate</li> </ul>  |
| <p><b>PASSIVITÀ CORRENTI</b><br/> Passività sorte nel ciclo operativo<br/> Passività che scadono entro 12 mesi</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Debiti Commerciali</li> <li>○ Passività finanziarie possedute al fine di essere negoziate</li> <li>○ Debiti finanziari a breve</li> <li>○ Debiti obbligazionari, verso banche, passività derivanti dal leasing, passività derivanti da strumenti finanziari derivati, a breve termine</li> <li>○ Accantonamenti a fondi pensione per ristrutturazioni, per rischi legali, per fondo imposte, a breve termine</li> </ul> |
| <p><b>PASSIVITÀ NON CORRENTI</b><br/> Passività che scadono oltre i 12 mesi<br/> Per lo IAS1: tutto ciò che non è corrente</p>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Debiti obbligazionari, verso banche, passività derivanti dal leasing, passività derivanti da strumenti finanziari derivati, a medio lungo termine</li> <li>○ Accantonamenti a fondi pensione per ristrutturazioni, per rischi legali, per fondo imposte, a medio lungo termine</li> <li>○ Imposte differite</li> </ul>  |

Qualora invece l'impresa decida di adottare l'eccezione del criterio di liquidità, ovvero quando fornisce informazioni più significative al lettore di bilancio in termini di attendibilità, le poste vengono ordinate secondo tempi di realizzazione monetaria.

Tabella

|  |
|--|
| <p><b>ATTIVO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cassa e disponibilità liquide</li> <li>○ Attività finanziarie</li> <li>○ Crediti</li> <li>○ Partecipazioni</li> <li>○ Attività materiali, immateriali, fiscali non correnti e in dismissione</li> <li>○ Rimanenze</li> </ul> |
| <p><b>PASSIVO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Debiti</li> </ul>   |

- Passività finanziarie di negoziazione
- Passività fiscali
- Fondi per rischi e oneri
- Patrimonio Netto

Indipendentemente dal metodo di presentazione adottato, appare evidente come il redattore del principio abbia voluto dare risalto all'informativa di bilancio sul grado di solvibilità e liquidità dell'impresa. Infatti, per una società vere un debito a breve o a lungo può fare la differenza, in quanto può mostrare una situazione finanziaria più o meno solida; infatti in virtù del principio di fluidità finanziaria è preferibile non avere debiti, e qualora se ne abbiano, a parità di condizione viene preferito il debito di lungo termine piuttosto che quello di breve.

Di seguito lo schema di Stato Patrimoniale come illustrato nell'appendice dello IAS 1

## ATTIVO

### Attività non correnti

|                                     |   |   |   |
|-------------------------------------|---|---|---|
| Immobili, impianti, macchinari      | X | X |   |
| Avviamento                          | X | X |   |
| licenze di produzione               | X | X |   |
| Partecipazioni in società collegate | X | X |   |
| Altre attività finanziarie          | X | X |   |
|                                     |   | X | X |

### Attività correnti

|                                     |   |          |          |
|-------------------------------------|---|----------|----------|
| Rimanenze                           | X | X        |          |
| Crediti commerciali e altri crediti | X | X        |          |
| Risconti                            | X | X        |          |
| Fondi liquidi e similari            | X | X        |          |
|                                     |   | X        | X        |
|                                     |   | <b>X</b> | <b>X</b> |

## PATRIMONIO NETTO E PASSIVO

### Capitale sociale e riserve

|                               |   |   |   |
|-------------------------------|---|---|---|
| Capitale e riserve            | X | X |   |
| Riserve                       | X | X |   |
| Utili (perdite) accumulati    | X | X |   |
| Quote di pertinenza dei terzi | X | X |   |
|                               |   | X | X |

### Passività non correnti

|                                       |   |   |   |
|---------------------------------------|---|---|---|
| Finanziamenti fruttiferi di interessi | X | X |   |
| Imposte differite                     | X | X |   |
| Fondi di quiescenza                   | X | X |   |
|                                       |   | X | X |

### Passività correnti

|   |   |          |          |
|---|---|----------|----------|
| Debiti commerciali e altri debiti                       | X | X        |          |
| Finanziamenti a breve termine                           | X | X        |          |
| Quota corrente di finanziamenti fruttiferi di interessi | X | X        |          |
| Fondo di garanzia prodotti                              | X | X        |          |
|   |   | X        | X        |
|   |   | <b>X</b> | <b>X</b> |

Per ciò che concerne il Conto Economico, esso consente di mettere in luce la differenza tra il totale dei ricavi e il totale dei costi, facendo emergere gli utili netti che l'azienda ha conseguito o realizzato e le plusvalenze derivanti dalla vendita di asset o beni. Per il prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio, è previsto uno schema di contenuto minimo di voci da presentare, come illustrato nella seguente tabella.

| <b>Contenuto Minimo Conto Economico IAS 1</b> |   |
|---|---|
| a)  | Ricavi  |
| b)  | Oneri Finanziari  |
| c)  | Quota dei proventi o degli oneri delle partecipazioni in società collegate e joint venture derivanti dalla valutazione secondo il metodo del patrimonio netto   |
| d)  | Oneri Fiscali   |
| e)  | Un singolo importo comprendente il totale (i) della plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, delle attività operative cessate e (ii) della plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, rilevata a seguito della valutazione al fair value (valore equo) al netto dei costi di vendita o della dismissione delle attività o del(i) gruppo(i) in dismissione che costituiscono l'attività operativa cessata. |
| f)  | Utile o perdita d'esercizio   |

Dal punto di vista civilistico, il Conto Economico si basa sul prospetto profit and loss, che permette di evidenziare la parte di reddito che deriva dal processo produttivo, in termini di acquisizione, trasformazione e cessione di asset; l'attenzione del legislatore civilistico è di evitare che il management e la proprietà distribuiscano utili non effettivamente conseguiti, in virtù di un annacquamento del capitale, depauperando patrimonialmente le risorse delle società, la quale può rispondere delle obbligazioni assunte nei confronti dei suoi creditori solo con il capitale. Ciò che rileva dunque è il reddito distribuibile ai soci.

Per il legislatore dello IAS, invece, non viene considerato solo la parte di reddito che può essere distribuita ai soci, cioè gli owner, ma anche la performance economico complessiva, la quale non dipende esclusivamente dalla gestione economica delle risorse. Infatti, ciò che rileva è il reddito potenziale dell'esercizio, composto sia dal reddito distribuibile, ma anche dall'insieme di plusvalori di natura patrimoniale che possono formarsi dalle dinamiche di mercato durante l'esercizio.

Per tale ragione, è previsto oltre al prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio, anche un prospetto delle altre componenti di conto economico, il quale consente di accogliere una definizione di reddito più ampia.

Il Prospetto delle altre componenti di Conto Economico complessivo, comprende l'insieme di voci non incluse nel prospetto del profit and loss, che invece si verificano nel corso dell'esercizio, in virtù delle variazioni di fair value iscritte in contropartita delle riserve di patrimonio netto a seguito di rivalutazioni (e/o svalutazioni); infatti il patrimonio netto finale di un'azienda, subisce delle variazioni tra un esercizio e l'altro, per via dell'applicazione delle valutazioni al fair value, e la

ricchezza netta derivante da tali processi, rappresenta un'ulteriore fonte a disposizione degli azionisti, non derivante da variazioni dei costi e dei ricavi, ma solo delle riserve.

ma deve contenere le voci come illustrato nella seguente tabella:

| <b>Contenuto Minimo Prospetto delle altre componenti di Conto Economico IAS 1</b> |  |
|---|--|
| a)  | Utili e perdite conseguenti a rivalutazioni (IAS 16: Immobilizzazioni Materiali; IAS 38: Immobilizzazioni Immateriali) |
| b)  | Utili e perdite attuariali (IAS 19)  |
| c)  | Utili e perdite su cambi da conversione di bilanci di gestione estere (IAS 21)   |
| d)  | Utili e perdite su partecipazioni AFS (IAS 39)   |
| e)  | Quote di utili e perdite efficaci su cash flow hedge (IAS 39)  |

Per ciò che concerne le modalità di presentazione, l'impresa può scegliere se utilizzare un unico prospetto, come suggerisce lo IASB, formato da due sezioni, quella relativo alla perdita (utile) d'esercizio e quella relativo ad altre componenti di conto economico complessivo, evidenziando il reddito complessivo come somma algebrica delle due sezioni, oppure due prospetti distinti, quello relativo alla perdita (utile) d'esercizio e il prospetto relativo ad altre componenti di conto economico complessivo.

La reporting entity inoltre, deve presentare un'analisi dei costi nel prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio, basata sulla natura degli stessi oppure sulla loro destinazione all'interno dell'entità. Tale scelta può dipendere dalle caratteristiche intrinseche e settoriali delle imprese.

Nel primo caso, ovvero in presenza di una classificazione dei costi per natura, questi andrebbero aggregati nel conto economico secondo la loro natura, e non per la loro destinazione: ad esempio ammortamenti, acquisti di materiali, costi di trasporto, costi di pubblicità ecc. Lo IAS 1 a tal proposito suggerisce un esempio di classificazione secondo natura:

|   |   |         |
|---|---|---------|
| Ricavi  |   | X       |
| Altri proventi  |   | X       |
| Variazioni nelle rimanenze di prodotti finiti e in corso di lavorazione | X |         |
| Materie prime e materiali di consumo                                    | X |         |
| Costi per benefici ai dipendenti  | X |         |
| Ammortamenti  | X |         |
| Altri costi   | X |         |
| Costi totali  |   | (X)     |
| Risultato Operativo   |   | X+X-(X) |

Nel secondo caso, ovvero in presenza di una classificazione dei costi per destinazione, essi dovranno essere distinti tra i costi del venduto e le altri voci di costo, mostrando il contributo dei diversi settori di attività di formazione dei costi.

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

Tale metodo fornisce informazioni più significative rispetto alla classificazione per natura, ma può richiedere ripartizioni arbitrarie e comportare un considerevole grado di discrezionalità.

Ulteriore documento obbligatorio nello IAS 1 è il Prospetto delle variazioni di Patrimonio Netto dell'esercizio; nell'impianto civilistico, il prospetto è presente, ma è incorporato nella Nota integrativa, con una finalità di classificare le riserve in funzione delle loro caratteristiche e della loro possibilità di essere utilizzate.

Nello IAS1 ha una funzione diversa, cioè contabile, di raccordare le variazioni dell'Equity, con un equity di partenza e un patrimonio netto finale, mettendo in luce le variazioni e le cause che le hanno originate. Le variazioni di equity, in generale dipendono o dalla presenza di un risultato di esercizio positivo, oppure per la presenza di una owner transaction, cioè di un aumento di capitale dei soci o distribuzione di riserve, capitali e utili, che modifica l'equity, ma non in virtù del reddito di periodo.

In ultimo, con riferimento al Rendiconto Finanziario, esso viene disciplinato dallo IAS 7, e consente la rappresentazione di informazioni circa i flussi finanziari, che forniscono agli utilizzatori del bilancio una base di riferimento per valutare la capacità dell'impresa di generare disponibilità liquide e mezzi equivalenti e per individuare la necessità del loro impiego

Esso è parte del Financial Statement secondo gli IFRS, e non prevede uno schema rigido di presentazione, ma ha lo scopo di presentare le variazioni delle entrate e delle uscite di disponibilità liquide, e di "riconciliare" il saldo d'inizio e fine esercizio delle stesse. Le disponibilità liquide comprendono sia la cassa che i depositi a vista; i mezzi equivalenti rappresentano investimenti finanziari a breve termine ad alta liquidità che sono quindi convertibili in un ammontare certo e soggetti ad un irrilevante rischio di variazione del loro valore. Sono classificati come tali quegli investimenti che hanno breve scadenza (generalmente 3 mesi dall'acquisto). Non sono disponibilità liquide equivalente gli strumenti finanziari di capitale (es. azioni) in quanto la loro variazione di valore non è irrilevante.

In generale i flussi finanziari in entrata ed in uscita devono essere ricondotti alle attività che hanno generato (o assorbito) tali flussi, e sono così classificati per permettere all'user di bilancio di comprendere la capacità di ciascuna attività di generare (o consumare) disponibilità liquide e mezzi equivalenti. Le attività in questione si suddividono in: attività operative, di investimento e finanziaria.

La prima è l'attività principale che genera i ricavi dell'impresa, la quale consente di partecipare alla determinazione dell'utile o perdita dell'esercizio.

La seconda è l'attività che ha consentito di acquistare o cedere attività a lungo termine ed altri investimenti, al fine di evidenziare le risorse di natura finanziaria che sono state utilizzate per acquisire elementi del patrimonio destinati a produrre negli esercizi futuri dei ricavi, e quindi cash flow in entrata.

In ultimo, l'attività finanziaria comprende le attività che comportano la modifica della dimensione e composizione del capitale proprio versato, e dei finanziamenti ottenuti dall'impresa, con l'ottenimento o la restituzione di risorse finanziarie sotto forma di capitale di rischio o di debito. Si tratta dell'insieme di futuri esborsi finanziari da parte dei soggetti che hanno finanziato l'impresa, indipendentemente dalla modalità con cui avrà luogo.

## Capitolo IV

### 4. Le immobilizzazioni immateriali nei Principi Contabili

#### Internazionali. Il Caso Campari

#### 4.1. IAS 38. Le attività immateriali

Lo IAS 38 è il principio contabile internazionale in materia di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali all'interno del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali. Esso è stato oggetto di revisione con decorrenza dal 31 marzo del 2004. La revisione di tale principio deve essere interpretata in modo sistematico con la revisione dei principi contabili internazionali IFRS 3, in materia di Business Combination e con la revisione dello IAS 36, riguardo all'impairment of asset. Tali principi, stati modificati per esigenza di convergenza con i principi contabili statunitensi SFAS 141 e 142, emanati dal FASB.

Nell'ipotesi in cui un'immobilizzazione contenga sia una componente immateriale, sia una componente materiale, l'azienda valuterà quale principio applicare in relazione alla componente prevalente tra quella materiale e quella immateriale.

Il principio contabile IAS 38 si applica a tutte le attività immateriali, eccetto a quelle trattate in altri IFRS, come ad esempio l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale, regolato dall'IFRS 3 e le attività immateriali destinate alla vendita nello svolgimento ordinario dell'attività, definite secondo lo IAS 32.

Per lo IAS 38, un'attività immateriale è un'attività non monetaria, identificabile e priva di consistenza fisica; tuttavia, secondo lo IASB, nonostante esso riconosca il ruolo fondamentale e i beni immateriali per le aziende da un punto di vista gestionale, economico e strategico, non tutte le grandezze immateriali sono iscrivibili in bilancio. Infatti, un elemento immateriale, può essere accolto all'interno del bilancio di esercizio, qualora, per la sua iscrizione nello Stato Patrimoniale, vengano soddisfatti i seguenti requisiti: identificabilità autonoma, controllo dell'attività e sussistenza dei benefici economici futuri.

- Con riferimento al primo aspetto, si tratta della capacità dell'attività immateriale di essere chiaramente distinta dall'avviamento, e cioè di essere scorporabile, vendibile, cedibile in licenza, affitto, separatamente dal resto dell'attività, e/o che sia giuridicamente tutelata (per legge o contratto), indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'impresa.
- Il secondo aspetto riguarda il controllo dell'attività, cioè la possibilità di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa, con la connessa possibilità di limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici.

- L'ultimo aspetto è la sussistenza di benefici economici futuri, i quali consentono di generare proventi per la vendita e risparmi di costo.

Affinché avvenga il riconoscimento di un'attività immateriale, devono ricorrere i seguenti presupposti:

- Soddisfare i criteri richiesti per l'identificazione di un'attività immateriale, cioè i tre elementi ora elaborati
- Esserci la probabilità che i benefici economici futuri vadano a vantaggio dell'entità economica che intende iscrivere tali attività in bilancio, valutata utilizzando i presupposti più ragionevoli e sostenibili che rappresentino la miglior stima della direzione aziendale e al contempo le fonti di informazione disponibili al tempo della rilevazione iniziale.
- Il costo di tale attività immateriale possa essere misurato attendibilmente.

Lo IAS 38 non prevede rigide categorie di presentazione delle attività immateriali, ma si limita a fornire un esempio:

- marchi
- testate giornalistiche e diritti di utilizzazione di titoli editoriali
- software
- licenze e diritti di franchising
- diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi
- ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi
- attività immateriali in via di sviluppo

In generale, alcune tipologie di spese, devono essere rilevate come costo nell'esercizio in cui sono sostenute, e dovranno quindi essere spesate nel conto economico. Lo IAS 38 fa riferimento a:

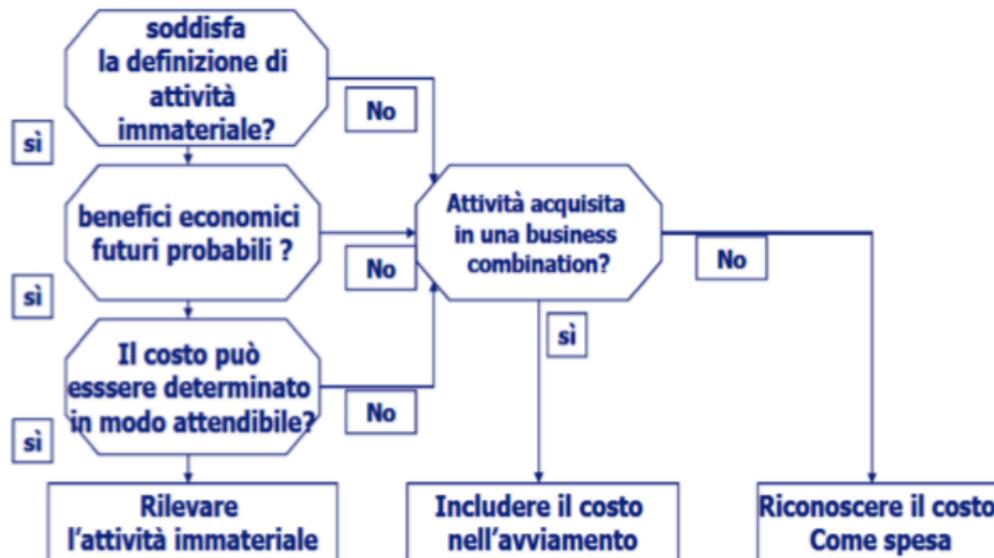
- costi sostenuti prima dell'apertura di un nuovo stabilimento
- costi di start up
- costi di impianto ed ampliamento
- costi di formazione ed addestramento del personale
- costi di ristrutturazione e riorganizzazione del business
- costi di ricerca
- costi di pubblicità

Tuttavia, queste possono non essere spesate a conto economico, se si tratta di costi che sono sostenuti per un'attività immateriale, che soddisfa le condizioni per la rilevazione in bilancio, o che sia un elemento immateriale acquisito grazie ad un'aggregazione aziendale, e non possa essere rilevato autonomamente come attività immateriale; in quest'ultimo caso, la spesa costituisce parte integrante dell'importo attribuito all'avviamento alla data di acquisizione.

In sostanza, ai fini della rilevazione iniziale, un'attività immateriale deve essere misurata al costo, che può articolarsi in tre modalità:

- a) Se l'attività immateriale sia generata internamente, si tratterà del costo di produzione;
- b) Se la società acquista l'attività immateriale da terzi, si tratterà del costo di acquisto;
- c) Se la società acquista l'attività immateriale in virtù di una più complessa acquisizione di un'aggregazione o combinazione aziendale, si terrà conto del fair value.

Di seguito si illustra il trattamento di riferimento:



a) Attività immateriale generata internamente

Quando l'attività immateriale è generata internamente, si tiene conto del costo di produzione, e per verificare le condizioni necessarie affinché questa possa essere rilevata in bilancio, l'entità deve classificare il processo di formazione in una fase di ricerca ed una fase di sviluppo.

La ricerca è un'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze e scoperte, scientifiche o tecniche. Nella fase di ricerca, nessuna attività immateriale può essere rilevata e dunque capitalizzata; pertanto sono determinate come costo nel momento in cui sono sostenute. Infatti, in questa fase, un'entità non può dimostrare la probabilità di generare benefici economici futuri. Si tratta di attività come la ricerca di nuove conoscenze per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi e servizi. Di conseguenza, i costi per la ricerca di base e per la ricerca applicata devono essere imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.

Lo sviluppo è l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzazione. Nella fase di sviluppo, invece, un'attività immateriale può essere rilevata se e solo se la reporting entity dimostra:

- la fattibilità tecnica per il completamento dell'attività immateriale

- l'intenzione di completare l'attività immateriale per usarla o venderla
- la sua capacità di usufruire dell'attività immateriale, al fine del suo utilizzo o vendita
- il possesso di risorse tecniche e finanziarie al fine del suo completamento, commercializzazione, utilizzo e vendita, ad esempio per mezzo di un piano aziendale che ne illustra le risorse.
- la modalità con cui l'attività immateriale genererà benefici economici futuri
- la possibilità di valutare in modo attendibile il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo, dimostrando inoltre l'esistenza di un mercato attivo per il prodotto dell'attività immateriale o per l'attività immateriale stessa.

Lo IAS 38 chiarisce cosa si intenda per mercato attivo: si tratta di un mercato in cui gli elementi negoziati sono omogenei, e per i quali esistono acquirenti e venditori normalmente disposti a negoziare tali beni, con prezzi disponibili al pubblico.

In sostanza, se le attività immateriali sono generate internamente e solo se ricorrono le condizioni sopra illustrate, limitatamente alla fase di sviluppo, occorre capitalizzare il costo dell'attività immateriale; in tal caso nella rilevazione del costo di produzione, vengono ricomprese l'insieme delle spese sostenute dalla data in cui l'attività immateriale ha soddisfatto i criteri previsti per la rilevazione, intesi come l'insieme di costi necessari per creare, produrre e preparare l'attività ad operare nel modo inteso dalla direzione aziendale.

In nessun caso comunque è possibile l'iscrizione dell'avviamento generato internamente, delle spese di ricerca e del marchio, dal momento che non si tratta di una risorsa identificabile, non essendo né separabile, né derivante da diritti contrattuali o legali, controllata dall'entità che può essere attendibilmente misurata al costo.

#### b) Attività immateriale acquisita esternamente

Nel caso in cui un'attività immateriale sia acquisita esternamente, il prezzo che l'entità paga per ottenere l'attività immateriale, riflette le aspettative sulla probabilità che i benefici economici futuri affluiranno all'entità, pur rimanendo l'incertezza sulla loro sopravvenienza e sul loro ammontare.

Il costo di acquisto di tale attività immateriale, generalmente può essere determinato attendibilmente, specie quando il corrispettivo è rappresentato da disponibilità liquide o altre attività monetarie. Tale valore da iscrivere in bilancio comprende sia il prezzo di acquisto, una volta dedotti gli sconti commerciali e gli abbuoni, nonché eventuali costi direttamente imputabili per portare l'attività al suo uso prestabilito; ne restano esclusi i costi pubblicitari e promozionali, i costi di formazione del personale e le spese generali ed amministrative.

#### c) Attività immateriale acquisita esternamente come parte di un'aggregazione aziendale

In conformità con quanto disposto dall'IFRS 3 in tema di Business Combination, se un'attività immateriale viene acquisita in un'aggregazione aziendale ed è separabile dall'avviamento o deriva da diritti contrattuali o legali, allora il suo costo è il fair value (o valore equo) dell'attività, esistendo sufficienti informazioni per poter valutare in tal modo. L'IFRS 3, ha stabilito quindi che è possibile rilevare qualsiasi bene intangibile purché sia separabile dall'avviamento; qualora da questo dunque non sia scindibile, si avrà una registrazione complessiva come goodwill, cioè come avviamento. Se l'attività immateriale, in ultimo non soddisfa i requisiti d'iscrizione e non è acquistata in una Business Combination, allora bisognerà riconoscere il costo come spesa in conto economico. In generale, il fair value riflette le aspettative del mercato circa la possibilità che l'elemento garantisca all'entità un afflusso di benefici economici futuri. La sua stima attendibile, può avvenire a vari livelli, così come precisato dall'IFRS 13:

- ◆ Nel caso in cui l'attività sia trattata in un mercato attivo, il prezzo espresso dal mercato è assunto come fair value. In assenza di un prezzo corrente di mercato, si può fare riferimento al prezzo di una recente transazione di mercato, a condizione che non vi siano significativi cambiamenti nelle circostanze economiche dalla data della transazione a quella della misurazione. In ogni caso il mercato deve essere "attivo", ovvero caratterizzato dall'omogeneità di beni, presenza in ogni momento di acquirenti e venditori disponibili e prezzi pubblici.
- ◆ In assenza di un mercato attivo, l'impresa può stimare il fair value utilizzando tutte le migliori informazioni a disposizione, come compravendite di attività simili nello stesso settore.
- ◆ Attraverso delle stime, che non permettono però di ottenere un valore certo, ma dipendono dagli input inseriti e dalla valutazione soggettiva applicata. Quest'ultimo è il valore più pericoloso, perché non è un valore di scambio, equo, determinato attraverso un processo di negoziazione tra le parti in una regolare operazione tra operatori di mercato.

Con riferimento alla valutazione successiva delle attività immateriali, essa può avvenire secondo due criteri:

- il modello del costo
- il modello della rideterminazione del valore

Il modello del costo prevede che l'attività immateriale, dopo la rilevazione iniziale, debba essere iscritta in bilancio al costo al netto dell'ammontare complessivo di ammortamento e perdite per riduzione di valore durevole accumulata.

Il modello della rideterminazione del valore, si ha quando un'attività immateriale, dopo la rilevazione iniziale, viene iscritta in bilancio all'importo rideterminato, cioè al fair value (valore equo) alla data della rideterminazione del valore, al netto di ammortamenti, svalutazioni e ripristini;

tale valore deve essere determinato facendo riferimento ad un mercato attivo. Le rideterminazioni devono essere effettuate con regolarità al fine di avere un valore che non si discosti significativamente dal suo fair value alla data di riferimento del bilancio. Il modello quindi può essere utilizzabile solo per gli intangibles con un mercato attivo.

Tale modello, non permette tuttavia la rideterminazione del valore di attività immateriali non precedentemente rilevate come attività e la rilevazione iniziale ad importi diversi dal costo. In generale, è insolito che esista un mercato attivo per determinate attività immateriali, anche se può verificarsi, come ad esempio nel caso di licenze. Vista la particolarità riguardante l'iscrizione e la successiva valutazione degli intangibili, anche la Consob è intervenuta emanando la comunicazione n. DEM/7042270 in data 10 maggio 2007, la quale ha ribadito che "non possono esistere mercati attivi per marchi, giornali, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti o marchi di fabbrica perché ognuna di queste attività è unica nel suo genere".

Per quanto riguarda il processo di ammortamento, se il valore di un'attività immateriale è rideterminato al fair value, è necessario effettuarlo con la precisazione che il totale degli ammortamenti venga rideterminato proporzionalmente in relazione al variare del valore complessivo lordo dell'attività oppure venga eliminato con successiva iscrizione diretta del valore netto di bilancio dell'intangibile.

Il criterio scelto deve riguardare le immobilizzazioni immateriali nel loro insieme, più precisamente con riferimento a ciascuna classe di appartenenza degli intangibili; lo scopo di tale precisazione sta nel fatto di voler evitare che beni simili o con uguale natura possano essere valutati con criteri differenti, ponendo eventualmente in atto politiche di bilancio.

Le attività immateriali, come detto, sono sottoposte al processo di ammortamento. A tal proposito lo IAS 38, per definire il piano di ammortamento di tali attività, preventivamente classifica i beni immateriali sulla base della vita utile, in due distinte categorie: quelli a vita utile finita e quelli a vita utile indefinita. Al fine di comprendere a quale categoria appartengano, i criteri per determinare se un'attività immateriale, abbia vita utile finita o indefinita, sono principalmente i seguenti:

- possibilità di concreta utilizzazione del bene, tenendo in considerazione eventuali limitazioni di tipo legale a tutela del bene stesso;
- durata dei cicli produttivi dell'attività svolta dall'azienda;
- obsolescenza tecnica (soprattutto per beni ad alta tecnologia) e stabilità del settore

Qualora un'attività immateriale passi da una vita utile indefinita a definita, questo viene considerato come un cambiamento di stima contabile, secondo quanto previsto dallo IAS 8.

Ad ogni modo, si definisce vita utile finita di un'attività immateriale, la vita utile di un bene quando sussistono elementi di natura economica o legali, tali da fornire evidenze circa la residua possibilità di utilizzazione del bene, individuando un limite alla sua vita utile.

Si definisce vita utile indefinita, invece, la vita utile di un bene che non possa essere stimata in maniera attendibile; vita utile indefinita, infatti, non significa infinita.

Nel caso in cui si ha vita utile definita, l'attività immateriale viene ammortizzata sulla base della stimata vita utile, scegliendo tra diversi metodi di ammortamento sistematico ed è soggetta a perdite di valore, cioè ad impairment test, secondo lo IAS 36. Va inoltre fatta la precisazione che la durata dell'ammortamento non può in alcun modo superare l'eventuale periodo soggetto a tutela legale o contrattuale del bene, mentre è possibile ammortizzare il bene in un arco di tempo più ristretto rispetto a quello soggetto a tutela, qualora esistano particolari motivazioni o ragioni di tipo economico.

Nel caso in cui si ha vita utile indefinita, e cioè se dall'analisi dei diversi fattori non emerge un limite prevedibile al periodo entro cui l'attività è attesa generare flussi di cassa per l'impresa, allora l'attività immateriale non viene ammortizzata, ma assoggettata almeno annualmente ad "impairment test", per eventuali ripristini di valore, in base allo IAS 36.

Qualora dovessero venire meno le ragioni della rettifica, questo minor valore non potrà essere mantenuto in bilancio, e la società dovrà procedere a ripristinarlo; infatti "il minor valore (svalutazione) non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata".

Infatti, qualora il valore contabile di un'attività immateriale è aumentato a seguito di una rideterminazione del valore, e si abbia quindi un surplus da rideterminazione, cioè una differenza positiva tra il valore rideterminato e il valore contabile del bene anterideterminazione, tale incremento deve essere iscritto in OCI, cioè nel prospetto delle altre componenti di conto economico, e si viene a creare una riserva da rivalutazione di Patrimonio Netto; qualora si abbia invece una rivalutazione a seguito di una precedente svalutazione, allora preliminarmente occorre una rettifica del deficit da rideterminazione (relativo al medesimo bene), rilevato precedentemente come costo a conto economico.

Esiste un'eccezione all'obbligo di ripristino, in quanto tale disposizione non si applica all'avviamento; infatti una volta svalutato, l'avviamento acquisito da terzi non può essere ripristinato; infatti se venisse consentita la possibilità di ripristinare o rivalutare il valore dell'avviamento, è come se si consentisse implicitamente l'iscrizione del proprio avviamento.

Con riferimento alla derecognition, cioè quando l'attività immateriale viene stornata, si ha quando l'attività immateriale viene dismessa o quando nessun beneficio economico futuro è atteso per il suo utilizzo o dismissione. L'utile o la perdita derivante dallo storno di un'attività immateriale, deve essere determinato come la differenza tra il ricavato netto della dismissione, qualora ve ne sia, e il valore contabile dell'attività, dovendosi rilevare l'effetto nel prospetto di conto economico complessivo; gli utili eventuali, non devono essere classificati in ogni caso come ricavi.

## 4.2. Business Combination ed avviamento

L'avviamento è definito come l'abilità dell'azienda di generare utili in misura superiore alla normale capacità; ciò avviene in virtù di particolari caratteristiche intrinseche all'azienda, che non sono individuabili o distinguibili in maniera autonoma, ma che si sono create ed accumulate nel tempo. In linea generale, si possono distinguere due tipologie di avviamento: quello generato internamente e quello acquisito a titolo oneroso.

Il primo deriva dalla gestione ed organizzazione dei beni aziendali nel loro complesso, la cui formazione avviene durante l'arco di più esercizi, e la caratteristica fondamentale di tale elemento è la sua non iscrivibilità tra le immobilizzazioni immateriali.

Il secondo, cioè l'avviamento acquisito a titolo oneroso, è quello che un'azienda acquisisce all'esterno, per mezzo di operazioni straordinarie, come l'acquisto d'azienda o rami di essa, o con fusioni, scissioni e conferimenti di azienda. La differenza sostanziale, è che per questa tipologia di avviamento è possibile l'iscrizione tra le attività immateriali.

La peculiarità sta nel fatto che, quando si acquisisce un business o un ramo di attività, si sta acquisendo un aggregato aziendale in funzionamento, per il quale non è agevole identificare un valore unico; infatti il suo valore complessivo, viene determinato con la negoziazione tra le parti. Infatti, il valore di un business, non può essere rappresentato come la somma algebrica dei singoli elementi che lo compongono, ma è un valore complessivo, che considera il suo avviamento. Quest'ultimo elemento, è proprio il valore aggiunto che il complesso di asset, nella sua aggregazione originale in un determinato contesto aziendale, genera, rispetto alla valutazione separata e autonoma dei singoli asset che compongono l'entity.

L'IFRS 3, è quindi il principio contabile che disciplina le Business Combination, cioè quelle operazioni di aggregazione, per mezzo delle quali emerge un avviamento.

Per la sua applicazione, occorre definire se le attività acquisite costituiscono o meno un business, e se si è effettivamente di fronte ad un'operazione di aggregazione aziendale.

L'IFRS 3 stabilisce che si è di fronte ad una Business Combination, quando si verifica un'operazione, una transazione, o altro evento in cui un acquirente acquisisce il controllo di una o più attività aziendali o business. Per aversi una business combination, dunque, occorre la coesistenza di tre elementi essenziali:

- L'esistenza di un business, cioè un insieme integrato di attività e beni, che può essere gestito per mezzo di un processo, allo scopo di ottenere un rendimento sotto forma di dividendi, minori costi o altri benefici economici.
- L'esistenza di un acquirente

- L'ottenimento del controllo, inteso come la capacità della società di incidere sulle decisioni rilevanti della partecipata, potendone determinare la variabilità dei rendimenti, ed essendo in grado di indirizzare e ricevere gli stessi, in virtù del suo coinvolgimento nell'attività della stessa.

L'IFRS 3 quindi non viene applicato se si ha l'acquisizione di un'attività o gruppo di attività che non costituiscono un business; in tali casi l'acquirente rileva le singole attività e passività acquisite identificabili; di conseguenza, da questa operazione non emergerà un avviamento.

L'applicazione pratica della Business Combination riguarda quindi, la predisposizione di bilanci che riassumano gli effetti dell'aggregazione aziendale, attraverso il bilancio consolidato.

Il bilancio consolidato è un documento che viene redatto dai gruppi di società che presenta la situazione economico, patrimoniale e finanziaria complessiva del gruppo. Per aversi tale rappresentazione, è necessario che vengano apportate delle opportune rettifiche, che consentono da un lato l'eliminazione delle partecipazioni e delle corrispondenti frazioni di patrimonio netto, che vengono di conseguenza sostituite con le attività e passività della consolidata, e dall'altro l'eliminazione degli effetti delle operazioni infragruppo, sia di natura patrimoniale che finanziaria, dato che il bilancio consolidato non rappresenta più due legal entities distinte ma un'unica società. Per effetto della sostituzione, a livello contabile, delle partecipazioni, con le attività e passività della consolidata, si possono generare delle differenze di consolidamento, che dovranno essere trattate dalla holding, attribuendogli un significato economico. Il risultato del bilancio consolidato sarà quindi quello di mostrare esclusivamente gli utili conseguiti relativamente ad operazioni compiute con soggetti esterni al gruppo aziendale.

Per la determinazione delle differenze di gruppo, l'IFRS 3 utilizza come metodologia il c.d. "Acquisition Method". Esso segue essenzialmente quattro momenti fondamentali:

1. Identificazione dell'acquirente
2. Determinazione della data di acquisizione
3. Rilevazione e la valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività identificabili assunte e del goodwill, nonché qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita
4. Rilevazione e la valutazione dell'avviamento o di un utile derivante da un acquisto a prezzi favorevoli

1. Identificazione dell'acquirente

Nell'Acquisition Method, per ogni Business Combination, una delle entità che vi partecipa deve essere identificata come l'acquirente; generalmente si tratta dell'entity che acquisisce il controllo dell'acquisita, ma talvolta è di difficile determinazione, e pertanto lo IAS, ha previsto

l'identificazione del c.d. acquirente sostanziale. Esso può essere sia l'impresa le cui dimensioni sono superiori a quelle di un'altra impresa, oppure l'impresa che trasferisce le disponibilità liquide, acquisendo le attività ed assumendo le passività; se infine l'aggregazione si realizza per mezzo dello scambio di azioni, l'acquirente è l'impresa che emette azioni, mentre nelle acquisizioni inverse, l'acquisita è l'impresa che effettua le emissioni.

## 2. Determinazione della data di acquisizione

In generale, la data di acquisizione è quella in cui l'acquirente ottiene il controllo della acquisita cioè la data in cui generalmente viene trasferito il corrispettivo, cioè quando l'acquirente acquisisce le attività e assume le passività.

## 3. Misurazione e riconoscimento delle attività acquisite, delle passività assunte e del goodwill

Al momento del consolidamento, le partecipazioni dell'acquirente nelle acquisite sono eliminate e sostituite in contropartita delle attività e passività della società oggetto di consolidamento. A seguito di questa operazione, emergono le c.d. differenze di consolidamento, cioè differenze di valore tra il valore delle partecipazioni, cioè il prezzo pagato per l'acquisto delle stesse, e il valore contabile di ciò che viene recepito dalla consolidante, cioè le attività, passività e patrimonio netto dell'acquisita. Occorre quindi determinare il valore del corrispettivo, cioè il fair value dell'operazione, e il fair value delle attività e passività acquisite identificabili, separatamente dall'avviamento.

Per identificabilità delle attività acquisite e passività assunte, si fa riferimento al complesso di voci che sono considerate rilevanti; infatti, nell'insieme di attività e passività trasferite, alcuni elementi potrebbero non essere presenti, pur computate nel prezzo di acquisto delle partecipazioni (ad esempio il valore dei marchi).

Una volta determinati i due fair value, si confronta il corrispettivo pagato per l'acquisto delle partecipazioni, con le attività identificabili al netto delle passività identificabili assunte.

Se esiste un valore residuale da questa differenza, allora si tratta dell'avviamento.

Infatti, per lo IASB, l'avviamento è il valore residuale che emerge dalle operazioni di Business Combination, che viene stabilito come differenza nell'ipotesi acquisizione a titolo oneroso.

## 4. Misurazione degli interessi di minoranza

Gli interessi delle minoranze possono essere calcolati come la differenza percentuale tra il fair value delle attività al netto del fair value delle passività, oppure mediante una perizia di stima redatta da un esperto indipendente. Nel primo caso, tuttavia, non si terrebbe conto dell'eventuale goodwill attribuibile alle partecipazioni di minoranza, mentre con il secondo si attribuirebbe una quota parte dell'avviamento a quelle minoranze.

## 5. Determinazione dell'avviamento (negativo / positivo)

Il goodwill, secondo la determinazione dell'acquisition method, dunque, è rappresentato dal fair value del costo della partecipazione, più gli interessi delle minoranze, meno la differenza tra il fair value delle attività al netto delle passività.

L'avviamento determinato con l'acquisition method, rappresenta quindi un valore residuale delle operazioni di Business Combinations.

In tal senso, non costituisce un bene intangibile specifico, dal momento che esso non è vendibile separatamente dal business, ma è ad esso strettamente collegato, in virtù delle sinergie esistenti e del valore aggiunto che è in grado di realizzare. L'avviamento non è una risorsa "controllabile" dalla reporting entity e quindi non soddisfa pienamente la definizione di attività secondo il Conceptual Framework; tuttavia, l'IFRS 3 risolve le difficoltà applicative per la sua iscrizione, consentendone la possibilità solo in via residuale; infatti, quando questo deriva dall'acquisizione a titolo oneroso, deve necessariamente essere considerato come "esistente", in virtù del fatto che è stato pagato un prezzo per l'acquisto della partecipazione, che ne ingloba il valore.

Lo IAS 38, classifica l'avviamento come un elemento a vita utile indefinita, in quanto non è attendibilmente stimabile il suo utilizzo nell'entità. In virtù delle difficoltà di determinazione della sua vita utile, inoltre, pur consumandosi per effetto del tempo, è previsto che l'avviamento non possa essere ammortizzato. È comunque però previsto l'obbligo di impairment annuale, secondo quanto previsto dallo IAS 36, per stabilire se il valore recuperabile dall'avviamento, cioè il valore del cashflow generato dallo stesso, sia superiore al valore contabile a cui è stato iscritto.

### 4.3. IAS 36. L'impairment delle immobilizzazioni immateriali

Come detto, lo IAS 36, è il principio contabile internazionale, volto a disciplinare a riduzione di valore, o svalutazione degli asset; si tratta di una disciplina trasversale, che riguarda tutti gli asset e non solo una specifica categoria. All'interno dei principi contabili nazionali, la svalutazione degli asset è prevista dall'OIC 9, che ne disciplina la procedura, mentre dal punto di vista della normativa nazionale, il Codice Civile, all'art. 2426 disciplina la determinazione del costo d'iscrizione, dell'ammortamento e della svalutazione delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie. Con riferimento specifico alle attività immateriali, nel momento questa viene rilevata in bilancio, viene iscritta al fair value del corrispettivo, cioè il costo di acquisto dell'attività; se tale attivo viene sistematicamente utilizzato nell'attività d'impresa, e nel tempo questo si consuma, esso è assoggettato al processo di ammortamento. L'impairment è dunque, qualcosa di diverso ed ulteriore rispetto alla normale procedura di ammortamento; infatti si tratta di una sorta di rettifica di valore straordinaria, che l'operazione di ammortamento non è in grado di esprimere.

In sostanza, essendo le attività immateriali originalmente iscritte al costo d'acquisto o di produzione, se la loro utilizzazione è limitata nel tempo, devono essere sistematicamente ammortizzate in ogni periodo.

Tuttavia, è previsto che l'attività immateriale che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti di valore durevolmente inferiore, a quello determinato contabilmente, deve essere iscritta a tale minore valore. Se infatti, un'attività è iscritta in bilancio a un valore superiore a quello recuperabile, se il suo valore contabile (book value), al netto dell'ammortamento, alla data di chiusura del bilancio, eccede l'importo che può essere ottenuto dall'utilizzo o dalla vendita dell'attività.

Per valore recuperabile dell'attività si intende il maggiore tra:

- Il fair value, al netto dei costi di vendita: è il prezzo che si pagherebbe alla data di valutazione per la vendita dell'attività in una regolare operazione tra operatori di mercato, al netto dei costi di vendita, cioè quelli direttamente associati alla potenziale alienazione quali, spese legali, costi di smantellamento, tasse a carico del venditore, ecc.
- Il valore d'uso: è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede abbiano origine dall'attività o dalla cash generating unit (CGU), cioè l'entità immediatamente superiore capace di avere propri costi e propri ricavi.

La distinzione viene effettuata in quanto un asset potrebbe avere un valore d'uso diverso dal fair value; la ragione è che il primo valore potrebbe assumere un significato differente, in virtù della sua funzionalità ed utilizzo nell'azienda, nonché della sua capacità di generare delle sinergie e affinità strategiche con altri asset aziendali.

Per la stima del valore d'uso di un'attività, occorre stimare i flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione finale, e applicare il tasso di attualizzazione appropriato a quei flussi finanziari futuri.

Le proiezioni dei flussi finanziari devono basarsi su presupposti ragionevoli e sostenibili in grado di rappresentare la miglior stima effettuabile dall'azienda di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile di un'attività e sui più recenti budget e piani previsionali approvati dagli amministratori, che coprano un periodo massimo di cinque esercizi, o un periodo superiore se esso può essere giustificato.

Quindi, nel caso in cui si verifica la circostanza per cui il valore recuperabile tramite l'uso o il fair value, è inferiore rispetto a quello contabile si assiste ad una perdita durevole di valore, e cioè si in presenza di una perdita non temporanea e che, una volta verificata, è destinata a rimanere nel tempo, occorre procedere all'impairment.

In linea generale, il processo di Impairment si compone di alcune fasi, come di seguito.

1. Rilevazione dell'esistenza di indicatori di possibili perdite di valore

Alla data di ogni chiusura dell'esercizio, l'impresa deve valutare se ci sono indicatori di eventuali perdite di valore per le attività iscritte in bilancio; qualora risulti presente un qualche indicatore, l'impresa deve stimare il valore recuperabile dell'attività. In ogni caso, l'impairment è obbligatorio almeno una volta all'anno, per tutti quei beni intangibili che hanno una durata di utilizzazione indefinita e per l'avviamento. Inoltre, è previsto dal principio IAS 36, che l'impairment debba essere effettuato ogni volta che ricorrano i c.d. trigger, cioè quando si verificano l'esistenza di indicatori relativi a possibili perdite di valore. Tali indicatori possono derivare da fattori esterni o interni. Con riferimento ai primi, si tratta di significative riduzioni del valore di mercato dei beni, superiori a quelli prevedibili per effetto del trascorrere del tempo e dell'uso normale dell'attività immateriale, oppure cambiamenti con effetto negativo per l'asset nell'ambiente tecnologico, economico o normativo. I fattori interni, invece, sono l'obsolescenza subita dall'attività o cambiamenti avvenuti nell'utilizzo di un asset immateriale, che possono avere un impatto negativo sull'attività immateriale.

2. Identificazione delle attività che possono aver subito perdite di valore

3. Verifica dell'effettiva avvenuta perdita di valore

In questa fase occorre misurare il valore recuperabile, determinato in primo luogo per le attività "autonomamente" capaci di generare flussi di cassa; se la stima in modo autonomo non è possibile, il valore recuperabile deve essere stimato a livello della Cash Generating Unit (CGU), a cui l'attività appartiene; si tratta quindi di individuare il più piccolo identificabile gruppo di attività che genera flussi finanziari in entrata, indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati dalle altre attività o gruppi di attività.

4. Misurazione dell'entità della perdita di valore

L'obiettivo è ora quello di confrontare il valore recuperabile, inteso come il maggiore tra il valore attuale dei flussi di cassa futuri, nel caso di uso, e il valore in caso di vendita, cioè il fair value al netto dei costi di transazione, e il valore contabile.

Tale determinazione della stima è affidata ad un perito, il cui intervento non è sempre necessario; infatti, qualora il valore di recupero sia superiore al valore contabile, non occorre l'impairment, così come non occorre determinare il fair value, se già il valore d'uso è superiore al valore contabile, o viceversa.

#### 5. Rilevazione della perdita: si rileva la perdita in conto economico

L'Impairment (svalutazione) deve essere attribuito in primo luogo all'avviamento e poi, pro-rata, alle altre grandezze contabili.

In presenza di una perdita per riduzione di valore, quindi, questa deve essere immediatamente rilevata nel conto economico, a meno che l'attività non sia iscritta al valore rivalutato. Infatti, mentre una perdita per riduzione di valore su un'attività non rivalutata è rilevata nell'utile (perdita) d'esercizio, una perdita per riduzione di valore su un'attività rivalutata è rilevata nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo, cioè in OCI, a meno che la perdita per riduzione di valore non superi l'ammontare della riserva di rivalutazione per quella stessa attività costituita precedentemente. In tal modo la perdita per riduzione di valore su un'attività rivalutata, riduce la riserva di rivalutazione per tale attività, ed eventualmente la estingue, impattando per la parte residua direttamente in conto economico.

A seguito della rilevazione di una perdita, la quota di ammortamento dell'attività deve essere rettificata negli esercizi futuri per poter ripartire il nuovo valore contabile dell'attività, detratto il suo valore residuo, sistematicamente lungo la sua restante vita utile.

## **4.4. L'applicazione dei principi contabili internazionali. Il Caso Campari**

### **4.4.1. Presentazione del Gruppo Campari**

Le origini di Campari risalgono al 1860, quando Gaspare Campari all'età di quattordici anni, nel Caffè dell'Amicizia, un piccolo bar di Novara, crea con una ricetta segreta, l'omonimo ed originale aperitivo rosso.

Il vero e proprio business, inizia a Milano nel 1862, quando il suo giovane fondatore decide di trasferire l'azienda familiare, aprendo il "Caffè Campari", in un primo momento al "Coperto dei Figni", nell'attuale Piazza Duomo, per poi trasferire nuovamente la sua attività nel 1867, nell'appena inaugurata Galleria Vittorio Emanuele; ed è proprio in quegli anni che Gaspare inizia a produrre e perfezionare le sue ricette di liquori nella distilleria sotterranea del locale, inventando il "Bitter all'uso d'Hollanda", meglio conosciuto come "Bitter Campari".

Il locale inizia a riscuotere un buon successo, e diviene luogo di ritrovo di numerosi artisti e influenti del salotto milanese, iniziando da quel momento quello che può definirsi il primo passo verso la sua notorietà internazionale.

Alla morte di Gaspare, l'attività nel caffè milanese prosegue con l'ultimogenito Guido, mentre Davide, il fratello, prende in mano la ditta, rinominandola "Gaspare Campari. Fratelli Campari successori" nel 1882, ed aprendo poi un ulteriore bar a Milano nel 1915, cioè il famoso "Camparino".

Sotto la direzione di Davide, nel 1902 viene costruito il nuovo stabilimento a Sesto San Giovanni e la ditta si trasforma in Società in accomandita "Davide Campari & C.", iniziando così la progressiva espansione delle attività produttive e distributive, sia in ambito nazionale che internazionale; infatti, nel 1923 Davide procede alla costituzione di Campari France nello stabilimento di Nanterre.

Nel 1932 poi viene creato il Campari Soda, un bitter già confezionato in piccole bottigliette dal design innovativo, abbozzate da Fortunato Depero, artista futurista d'avanguardia che ha contribuito ad aumentare il prestigio e la notorietà di Campari.

Nel 1936 Davide Campari muore e gli succedono il fratello Guido, la sorella Eva ed il nipote Antonio Migliavacca; con la morte della sorella, nel 1943 la ditta prende la forma di Davide Campari – Milano Società per Azioni, con Guido Campari presidente ed Antonio Migliavacca come amministratore delegato. L'espansione internazionale caratterizza l'evoluzione della società soprattutto nella seconda metà del XX secolo con una crescita che porta i marchi a essere distribuiti in oltre 80 paesi già all'inizio degli anni Sessanta.

Nel 1982, l'ultima erede della famiglia, Angiola Maria Migliavacca, vende la Davide Campari - Milano S.p.A. ad Erinno Rossi e Domenico Garavoglia, top manager della società, ne diventano

proprietari; nel 1982 Domenico diviene Presidente e principale azionista della Davide Campari-Milano. Già a partire dagli anni '80, Campari vantava una buona presenza sui mercati di sbocco internazionali, ma si trattava di un'impresa caratterizzata da un'unica area strategica di affari, cioè il mondo degli aperitivi, e monomarca.

Tuttavia, la strategia del Gruppo Campari, si fondava proprio sul coniugare la propria crescita organica, attraverso un forte brand building, e la crescita esterna, attraverso acquisizioni mirate di marchi e business. Di conseguenza, il momento di svolta, che avviò la trasformazione del Gruppo in uno dei principali operatori del mercato mondiale del beverage, si colloca all'inizio degli anni Novanta, quando Luca Garavoglia diviene Presidente della società succedendo al padre, prematuramente scomparso. In questa fase, seguendo il trend evolutivo che stava caratterizzando il settore del beverage, Luca decise di intraprendere, in accordo con Marco P. Perlli – Cippo, Amministratore delegato e CEO di Campari dal 1993 ad oggi, la strada delle acquisizioni, originando un Gruppo di dimensioni mondiali, con un'articolazione del portafoglio di notevole ampiezza, continuamente riorganizzati in modo da ricollocare i marchi sul mercato per ottenere economie di scala e sinergie produttive e distributive. Tale percorso ha consentito al Gruppo di scalare posizioni nella graduatoria dei player mondiali del beverage, divenendo una delle imprese d'eccellenza italiane più note al mondo.

Il Gruppo Campari oggi è un'azienda leader nell'industria globale del beverage di marca, con un portafoglio di proprietà composto da oltre 50 marchi premium e super premium commercializzati e distribuiti in oltre 190 Paesi nel mondo, con posizioni di primo piano in Europa e nelle Americhe; infatti, attualmente, Campari Group conta complessivamente 18 impianti produttivi in tutto il mondo, con una rete distributiva propria in 20 paesi, impiegando circa 4.000 persone.

Il Gruppo è sesto per importanza nell'industria degli spritz di marca. Nel 2016, il Gruppo era composto da 35 società controllate direttamente ed indirettamente dalla capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A., società quotata nel 6 luglio del 2001 in Borsa Italiana, nel Mercato Telematico di Milano, con sede legale, a partire dal 2010 in Italia, nello storico stabilimento di Sesto San Giovanni.

La strategia del Gruppo punta a coniugare la propria crescita organica, attraverso un forte brand building, e la crescita esterna, attraverso acquisizioni mirate di marchi e business. La società definisce “brand a priorità globale”, l'insieme di business che maggiormente rappresentano il focus del gruppo; tali brand costituiscono il 53% del fatturato del Gruppo (2017), e sono:

- Campari
- Aperol, acquisito negli anni novanta da Barbero 1891 S.p.A., è entrato a far parte del portafoglio marchi di Campari Group nel 2003, raggiungendo nuovi record di popolarità e diffusione a livello internazionale.

- Appleton Estate, entrato a far parte del portafoglio di Gruppo nel 2012, ha consentito a Campari Group di fare il suo ingresso nella categoria del rum, consolidando la sua presenza nei mercati nordamericani, in particolare Stati Uniti, Canada, Messico e Caraibi.
- SKYY, entrata nel portafoglio del Gruppo, grazie all'acquisizione di una quota minoritaria nel 1998, cui segue nel 2001, l'acquisizione di un ulteriore 50% di Skyy Spirits LLC, fino a giungere alla sua integrale acquisizione nel 2006. SKYY Vodka, è la quinta vodka premium al mondo.
- Wild Turkey, entrata nel Gruppo nel 2009, che ha contribuito a rafforzare la posizione di leadership di Campari Group nei mercati statunitensi e internazionali dei premium spirit.
- Grand Marnier, acquisita nel luglio 2016, quando il Gruppo ha rilevato il controllo di Société des Produits Marnier Lapostolle (SPML), fondata nel 1827.

Il Gruppo, ha come obiettivo, infatti, quello di generare una crescita solida dei brand, con acquisizioni che creino valore per gli azionisti, al fine di rinnovarli periodicamente, sfruttando con attenzione i costi da reinvestire nel brand building strategico. Gli spirit sono il core business del Gruppo dove si focalizzano le acquisizioni.

La capogruppo, si è dotata di un sistema di governance di tipo tradizionale, con quindi la presenza dell'Assemblea degli Azionisti, del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, mentre l'attività di revisione contabile, attualmente affidata a PricewaterhouseCoopers S.p.A., a partire dall'esercizio 2019 e fino al 2027 verrà affidata a Ernst&Young S.p.A.

#### **4.4.2. Analisi del bilancio consolidato di Campari Group**

Il Gruppo Campari, redige il bilancio consolidato al 31 dicembre 2017, in conformità a quanto previsto dai principi contabili internazionali. Esso rappresenta la situazione economico-patrimoniale della Capogruppo e delle sue controllate italiane ed estere. La capogruppo Davide Campari – Milano S.p.A. è controllata al 51% da Alicros S.p.A., a sua volta controllata al 53,71% da Lagfin S.C.A. con sede in Lussemburgo.

Con riferimento agli schemi di bilancio, il Gruppo rappresenta il Conto Economico classificato per destinazione, al fine di evidenziare meglio il risultato della gestione caratteristica e gli elementi che hanno determinato il risultato economico dello stesso.

Di seguito si illustrano lo schema di Conto Economico al 31.12.2017:

## Conto economico consolidato

|   | Note | 2017<br>€ milioni | di cui parti<br>correlate<br>€ milioni | 2016<br>€ milioni | di cui parti<br>correlate<br>€ milioni |
|---|------|-------------------|--|-------------------|--|
| <b>Vendite nette</b>  | 10   | <b>1.816,0</b>    |  | <b>1.726,5</b>    |  |
| Costo del venduto   | 11   | (741,1)           |  | (741,9)           |  |
| <b>Margine lordo</b>  |      | <b>1.075,0</b>    |  | <b>984,6</b>      |  |
| Pubblicità e promozioni   |      | (342,5)           |  | (308,6)           |  |
| <b>Margine di contribuzione</b>                                 |      | <b>732,4</b>      |  | <b>676,0</b>      |  |
| Costi di struttura  | 12   | (338,1)           | 0,1                                    | (356,6)           | 0,1                                    |
| Di cui rettifiche di proventi (oneri) operativi <sup>(1)</sup>  | 13   | 13,9              |  | (33,2)            |  |
| <b>Risultato operativo<sup>(1)</sup></b>                        |      | <b>394,3</b>      |  | <b>319,4</b>      |  |
| Proventi (oneri) finanziari                                     | 18   | (64,8)            |  | (83,2)            |  |
| Di cui rettifiche di proventi (oneri) finanziari <sup>(1)</sup> | 18   | (24,8)            |  | (24,6)            |  |
| Proventi (oneri) per put option                                 | 19   | (2,8)             |  | 0,6               |  |
| <b>Utile prima delle imposte</b>                                |      | <b>326,7</b>      |  | <b>236,7</b>      |  |
| Imposte   | 20   | 29,7              |  | (70,5)            |  |
| <b>Utile del periodo</b>  |      | <b>356,4</b>      |  | <b>166,3</b>      |  |
| <b>Utile del periodo attribuibile a:</b>                        |      |                   |  |                   |  |
| Azionisti della Capogruppo                                      |      | 356,4             |  | 166,3             |  |
| Azionisti di minoranza  |      | -                 |  | -                 |  |
| Utile base per azione (€)                                       | 21   | 0,31              |  | 0,14              |  |
| Utile diluito per azione (€)                                    |      | 0,30              |  | 0,14              |  |
| Utile base e diluito per azione (€) rettificato <sup>(1)</sup>  |      | 0,20              |  | 0,17              |  |

Le vendite nette del Gruppo del 2017 sono state pari a € 1.816,0 milioni e, rispetto al 2016, evidenziano globalmente un incremento del +5,2%, e, già nel primo semestre del 2018, le vendite nette del Gruppo sono state pari a €778,2 milioni.



Fonte: Campari Group

L'utile netto del Gruppo nel 2017 è stato di € 356,4 milioni, in aumento rispetto al risultato di € 166,3 milioni del 2016, con una marginalità sulle vendite del 19,6% (9,6% nel 2016).

Con riferimento allo Stato Patrimoniale, questo viene rappresentato basandosi sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti, così come suggerito dallo IAS 1.

In generale il bilancio consolidato è redatto in base al criterio del costo, tenendo conto delle appropriate rettifiche di valore, in particolare per quelle voci che secondo gli IFRS devono essere rilevate al fair value. Di seguito si illustra lo schema di Stato Patrimoniale al 31.12.2017:

## Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

|   | Note | 31 dicembre 2017<br>€ milioni | di cui parti<br>correlate<br>€ milioni | 31 dicembre 2016 <sup>(1)</sup><br>€ milioni | di cui parti<br>correlate<br>€ milioni |
|---|------|-------------------------------|--|--|--|
| <b>ATTIVO</b>                                   |      |                               |  |  |  |
| <b>Attività non correnti</b>                    |      |                               |  |  |  |
| Immobilizzazioni materiali nette                | 22   | 430,9                         |  | 509,6  |  |
| Attività biologiche                             | 23   | 1,0                           |  | 7,8  |  |
| Investimenti immobiliari                        | 24   | 120,9                         |  | 122,6  |  |
| Avviamento e marchi                             | 25   | 2.302,7                       |  | 2.490,9                                      |  |
| Attività immateriali a vita definita            | 27   | 32,8                          |  | 26,3   |  |
| Imposte differite attive                        | 20   | 43,1                          |  | 35,2   |  |
| Altre attività non correnti                     | 28   | 46,5                          | 2,2                                    | 64,3   | 2,2                                    |
| <b>Totale attività non correnti</b>             |      | <b>2.978,0</b>                |  | <b>3.256,7</b>                               |  |
| <b>Attività correnti</b>                        |      |                               |  |  |  |
| Rimanenze                                       | 29   | 491,4                         |  | 536,1  |  |
| Attività biologiche correnti                    | 29   | 0,4                           |  | 7,5  |  |
| Crediti commerciali                             | 30   | 317,5                         |  | 306,3  |  |
| Crediti finanziari correnti                     | 31   | 9,3                           |  | 7,2  |  |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti       | 33   | 514,5                         |  | 354,1  |  |
| Crediti per imposte sul reddito                 | 32   | 28,6                          | 15,5                                   | 12,3   | 2,0                                    |
| Altri crediti                                   | 30   | 31,8                          |  | 26,8   |  |
| <b>Totale attività correnti</b>                 |      | <b>1.393,4</b>                |  | <b>1.250,2</b>                               |  |
| Attività destinate alla vendita                 | 34   | 47,7                          |  | 43,0   |  |
| <b>Totale attività</b>                          |      | <b>4.419,1</b>                |  | <b>4.549,9</b>                               |  |
| <b>PASSIVO E PATRIMONIO NETTO</b>               |      |                               |  |  |  |
| <b>Patrimonio netto</b>                         |      |                               |  |  |  |
| - Capitale                                      |      | 58,1                          |  | 58,1   |  |
| - Riserve                                       |      | 1.884,5                       |  | 1.841,9                                      |  |
| Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo | 35   | 1.942,6                       |  | 1.900,0                                      |  |
| Patrimonio netto di pertinenza di terzi         | 35   | -                             |  | -  |  |
| <b>Totale patrimonio netto</b>                  |      | <b>1.942,6</b>                |  | <b>1.900,0</b>                               |  |
| <b>Passività non correnti</b>                   |      |                               |  |  |  |
| Prestiti obbligazionari                         | 36   | 995,6                         |  | 992,4  |  |
| Altre passività non correnti                    | 36   | 493,6                         |  | 459,5  |  |
| Piani a benefici definiti                       | 38   | 34,4                          |  | 36,4   |  |
| Fondi per rischi e oneri futuri                 | 39   | 123,7                         |  | 93,3   |  |
| Imposte differite passive                       | 20   | 364,0                         |  | 482,9  |  |
| <b>Totale passività non correnti</b>            |      | <b>2.011,3</b>                |  | <b>2.064,6</b>                               |  |
| <b>Passività correnti</b>                       |      |                               |  |  |  |
| Debiti verso banche                             | 37   | 13,8                          |  | 106,9  |  |
| Altri debiti finanziari                         | 37   | 62,1                          |  | 58,5   |  |
| Debiti verso fornitori                          | 40   | 225,6                         |  | 262,5  |  |
| Debiti per imposte sul reddito                  | 42   | 21,8                          | 1,1                                    | 14,0   | 0,5                                    |
| Altre passività correnti                        | 40   | 141,7                         | 4,3                                    | 138,8  | 2,4                                    |
| <b>Totale passività correnti</b>                |      | <b>465,1</b>                  |  | <b>580,8</b>                                 |  |
| Passività destinate alla vendita                |      | 0,1                           |  | 4,6  |  |
| <b>Totale passività</b>                         |      | <b>2.476,5</b>                |  | <b>2.649,9</b>                               |  |
| <b>Totale passività e patrimonio netto</b>      |      | <b>4.419,1</b>                |  | <b>4.549,9</b>                               |  |

<sup>(1)</sup> Per informazioni sulle riclassifiche ai valori patrimoniali di apertura si rinvia alla nota 7-“Riclassifiche ai valori patrimoniali di apertura”

Fonte: Campari Group

Con riferimento ai principi contabili internazionali, di seguito ne verrà illustrata l'applicazione nel bilancio consolidato di Campari, con riferimento all'esercizio 2017.

In generale, le operazioni di aggregazione aziendali o Business Combination, sono rilevate in accordo con l'IFRS 3, applicando il cosiddetto acquisition method. In tal senso, il costo di un'acquisizione è dato dalla somma dei corrispettivi trasferiti in un'aggregazione aziendale, valutati al fair value, alla data di acquisizione e dell'ammontare del valore del patrimonio netto di pertinenza di terzi, valutato al fair value o pro-quota delle attività nette riconosciute per l'impresa acquistata. Se l'aggregazione è avvenuta per fasi, la partecipazione precedentemente detenuta dal Gruppo è rivalutata al fair value alla data di acquisizione del controllo e l'eventuale utile o perdita che ne consegue è rilevata nel conto economico.

L'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è inizialmente misurato al costo, ed è dato dall'eccedenza che residua dal fair value del costo delle partecipazioni, più gli interessi delle minoranze, meno il fair value delle attività identificabili, al netto delle passività

Qualora il valore delle attività nette acquisite ecceda la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta

nell'impresa acquisita, tale eccedenza viene contabilizzata come provento della transazione conclusa a conto economico.

Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è misurato al costo al netto di riduzioni di valore cumulate. Se l'avviamento costituisce parte di una unità generatrice di flussi finanziari e parte dell'attività interna a tale unità viene ceduta, l'avviamento associato all'attività ceduta è incluso nel valore contabile dell'attività per determinare l'utile o la perdita derivante dalla cessione.

L'avviamento ceduto in tali circostanze è misurato sulla base dei valori relativi dell'attività ceduta e della porzione di unità mantenuta in essere.

Per quanto riguarda le attività immateriali, si fa riferimento alle attività prive di consistenza fisica, identificabili, controllate dall'impresa e in grado di produrre benefici economici futuri, nonché l'avviamento quando acquisito a titolo oneroso. Esse sono iscritte nell'attivo, secondo quanto disposto dallo IAS 38, quando è probabile che l'uso dell'attività genererà benefici economici futuri e quando il costo dell'attività può essere determinato in modo attendibile.

Per la loro rilevazione iniziale, tali attività, se acquistate separatamente, sono iscritte alla data di acquisizione al costo d'acquisto comprensivo di tutti gli oneri accessori a essi imputabili; se sono acquisite invece, attraverso operazioni di aggregazioni aziendali, queste sono iscritte separatamente dall'avviamento, al loro fair value, misurabile attendibilmente, alla data di acquisizione. In ultimo, le attività prodotte internamente, a eccezione dei costi di sviluppo, non sono capitalizzate e si rilevano nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenute.

Nella valutazione successiva, le immobilizzazioni immateriali sono iscritte al costo, al netto dell'ammortamento accumulato e delle eventuali perdite di valore.

Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate a quote costanti in ogni esercizio in relazione con la loro residua vita utile, generalmente su 3 anni, tenuto conto dell'eventuale importo per riduzione di valore. Il loro periodo di ammortamento è rivisto almeno annualmente, al fine di verificare eventuali cambiamenti nella loro vita utile.

Il Gruppo Campari, poi, effettua opportune precisazioni, con riferimento a:

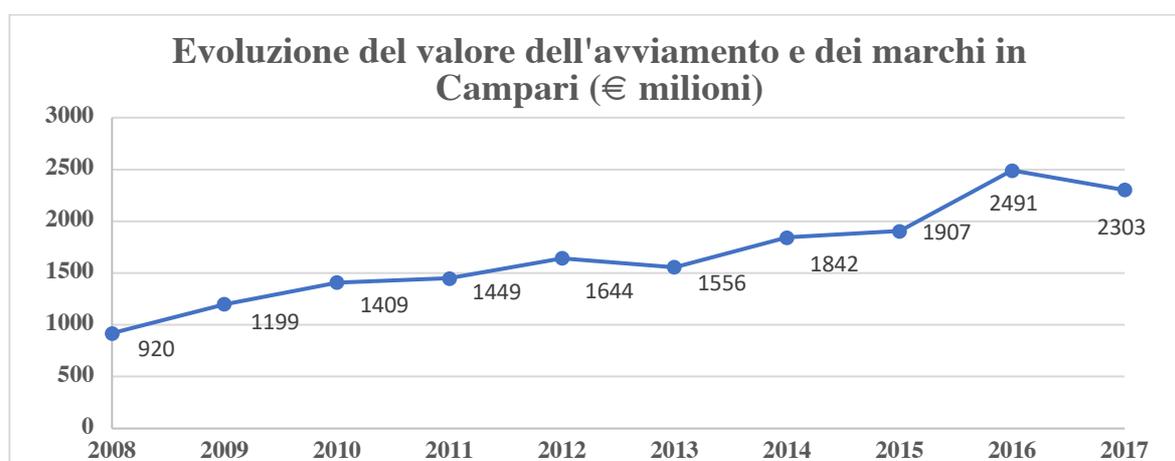
- Costi per progetti e studi di sviluppo: integralmente spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.
- Costi promozionali e di pubblicità: sono imputati a conto economico quando la società accede al bene, nel caso di suo acquisto di beni, o quando il servizio è reso.
- Costi dei diritti di brevetto industriale, di concessione, di licenze e delle altre immobilizzazioni immateriali: vengono iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale, una volta verificata la loro capacità di produrre benefici economici futuri; tali costi, sono ammortizzati in funzione della durata della loro utilizzazione, qualora sia definita; in alternativa vengono ammortizzati in base alla loro durata contrattuale.

- Licenze di software: includono oltre al costo d'acquisto, l'eventuale costo di consulenza necessario al suo sviluppo; sono spesi nell'esercizio in cui si sostengono i costi interni o esterni relativi all'istruzione del personale e gli altri eventuali costi accessori.
- Avviamento e i marchi derivanti da acquisizioni, qualificabili come attività immateriali a vita indefinita: tali valori non sono oggetto di ammortamento, e il loro valore recuperabile, una volta iscritto deve essere verificato almeno annualmente e ogni qual volta si verificano fatti che ne fanno presumere una riduzione del valore, con riferimento ai criteri per l'impairment delle attività. In ogni caso, una volta svalutato, l'avviamento non può più essere ripristinato in periodi futuri. Al momento della cessione del controllo dell'impresa precedentemente acquisita, la plusvalenza o minusvalenza da cessione tiene conto del corrispondente valore residuo dell'avviamento precedentemente iscritto.

In accordo con la classificazione proposta dal Gruppo Campari, in attività correnti e non correnti, le attività immateriali sono rappresentate tra le attività non correnti, ed in particolare, quelle a vita utile indefinita, sono espresse dalla voce "Avviamento e marchi". Esse rappresentano circa il 77% del valore complessivo delle attività non correnti, e circa il 52% del valore totale delle attività del Gruppo nell'esercizio 2017. La caratteristica di tale posta è che entrambi gli elementi derivano da operazioni di acquisizione, tali per cui il Gruppo si attende di ottenere da essi un contributo positivo in termini di cashflow, in un periodo indefinito. Come detto, tali elementi non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica per perdite di valore (impairment).

Negli ultimi dieci anni, il valore iscritto in bilancio dell'avviamento e dei marchi del gruppo Campari è cresciuto sistematicamente, in virtù delle continue operazioni di aggregazione aziendale che contraddistinguono la società.

La tabella di seguito esprime l'evoluzione del loro valore negli ultimi dieci anni.



Fonte: elaborazione propria da dati Campari Group

Scorporando tale posta è possibile distinguere nel corso dell'esercizio 2017, un valore per l'avviamento pari a 1.297 milioni €, per i marchi a vita indefinita pari a 989,7 milioni di € e per i marchi a vita definita per 16 milioni di €.

Tali valori sono il frutto di riclassificazioni intervenute al termine del 2016, nonché ad effetti derivanti dalle differenze di cambio negative.

Infatti, a seguito dell'acquisizione nel 2017 di Bulldog London Dry Gin, tramite Glen Grant Ltd., in virtù della variazione dell'area di consolidamento, si è avuto un incremento complessivo dei valori immateriali di € 81,5 milioni, riconducibili all'avviamento, per € 28,6 milioni, e al marchio per € 52,9 milioni. Il Gruppo ha infatti ha acquistato la proprietà del marchio Bulldog London Dry Gin, quarto premium gin nel mondo, attualmente commercializzato in 95 paesi. Bulldog veniva già distribuito su alcuni mercati dal 2014 dal Gruppo Campari, in virtù di un accordo esclusivo di durata quinquennale, che prevedeva un'opzione call per acquisire la proprietà del marchio nel 2020. Tuttavia, a seguito della rinegoziazione dei termini dell'accordo, il Gruppo ha acquisito il marchio in anticipo, rispetto alla scadenza dell'accordo medesimo.

Inoltre, nel corso del 2017 si è provveduto a riclassificare come attività disponibili per la vendita € 23,6 milioni riconducibili all'avviamento del business dei soft drink Lemonsoda, nonché valori di avviamento e marchi, rispettivamente per € 23,0 milioni e € 62,7 milioni riconducibili alla cessione del business facente capo ai marchi Carolans e Irish Mist; questi erano stati acquisiti dal Gruppo Campari nel 2010, nell'ambito di un portafoglio di brand che includeva anche Frangelico, il principale target dell'operazione.

Infatti, nel corso dell'esercizio, è stata finalizzata la cessione dei seguenti business, al fine di perseguire la razionalizzazione del portafoglio non strategico, finalizzato alla maggiore focalizzazione sui marchi di spirit prioritari, in particolare negli Stati Uniti, mercato chiave e principale area geografica del Gruppo.

In ultimo si sono registrate delle differenze cambio negative, pari a € 154,4 milioni, riconducibili all'adeguamento ai cambi di fine esercizio dei valori iscritti di marchi e avviamenti in valuta locale come conseguenza, in particolare, della svalutazione del Dollaro USA.

|   | Avviamento<br>€ milioni | Marchi a vita indefinita<br>€ milioni | Marchi a vita definita<br>€ milioni | Totale<br>€ milioni |
|---|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|
| Valore di carico iniziale                           | 1.486,2                 | 1.001,1                               | 45,8                                | 2.533,2             |
| Impairment iniziale                                 | (3,0)                   | (0,0)                                 | (25,2)                              | (28,3)              |
| <b>Saldo al 31 dicembre 2016</b>                    | <b>1.483,2</b>          | <b>1.001,1</b>                        | <b>20,6</b>                         | <b>2.504,9</b>      |
| Riclassifica dei valori di apertura                 | (63,2)                  | 49,2                                  | -                                   | -                   |
| <b>Saldo al 31 dicembre 2016 post-riclassifiche</b> | <b>1.419,9</b>          | <b>1.050,4</b>                        | <b>20,6</b>                         | <b>2.490,9</b>      |
| Effetto perimetro per acquisizioni                  | 28,6                    | 52,9                                  | -                                   | 81,5                |
| Investimenti  | -                       | 0,2                                   | -                                   | 0,2                 |
| Riclassifica ad 'attività destinate alla vendita'   | (46,7)                  | (67,2)                                | -                                   | (113,8)             |
| Ammortamenti  | -                       | -                                     | (2,3)                               | (2,3)               |
| Altri movimenti                                     | 0,2                     | 0,5                                   | -                                   | 0,7                 |
| Differenze cambio                                   | (105,0)                 | (47,0)                                | (2,3)                               | (154,4)             |
| <b>Saldo al 31 dicembre 2017</b>                    | <b>1.297,0</b>          | <b>989,7</b>                          | <b>16,0</b>                         | <b>2.302,7</b>      |
| Valore di carico finale                             | 1.299,9                 | 989,6                                 | 38,3                                | 2.327,8             |
| Impairment finale                                   | (2,9)                   | -                                     | (22,2)                              | (25,1)              |

Fonte: Campari Group

Come accennato, il Gruppo verifica, almeno annualmente, la presenza di eventuali indicatori tali da far supporre l'esistenza di una perdita di valore delle attività immateriali; se questi ricorrono infatti, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'attività a cui si riferiscono. Inoltre, le attività immateriali a vita utile indefinita o non ancora disponibili per l'utilizzo e l'avviamento sono sottoposte a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita di valore.

In relazione alla verifica del valore recuperabile delle attività immateriali a vita indefinita, per quanto riguarda l'avviamento, i valori sono stati testati a livello aggregato sulla base dei valori allocati alle quattro Cash Generating Unit (CGU) identificate in CGU Americhe, CGU SEMEA, CGU NCEE e CGU APAC. Tale configurazione, infatti, riflette la struttura di segment reporting geografica adottata dal Gruppo, basata sull'attuale assetto organizzativo del Gruppo.

Il test di impairment è stato sviluppato con riferimento ai dati patrimoniali al 30 settembre 2017 in linea con la tempistica del Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. convocato per la rispettiva approvazione. Da tali test è emerso come al 31 dicembre 2017 non si sono verificati eventi tali da poter determinare una significativa riduzione di valore delle attività recuperabili.

La recuperabilità si è verificata confrontando il carrying amount o valore contabile d'iscrizione, con il valore recuperabile, intendendosi per questo il maggiore tra il fair value, al netto degli oneri di dismissione, e il valore d'uso.

Il carrying amount delle CGU è stato determinato dall'avviamento e dal valore dei marchi, sulla base della loro profittabilità in ciascuna CGU, in sinergia con le altre attività immobilizzate e con il capitale circolante allocato nei diversi fatturati per area geografica.

Il valore recuperabile delle CGU, invece, è stato basato sul metodo del "valore d'uso", il cui calcolo deriva dall'attualizzazione dei flussi di cassa attesi in entrata ed in uscita, generati dall'uso continuativo di un asset e dalla sua dismissione finale, in un orizzonte temporale di massimo cinque anni. Il metodo di valutazione di riferimento è il metodo finanziario conosciuto come Discounted Cash Flow (DCF).

Tali flussi di cassa, si determinano sulla base di assunzioni ragionevoli e documentabili, capaci di rappresentare la migliore stima della futura vita residua del bene. Tali previsioni, derivano dai budget del 2018 e dai piani strategici predisposti dalle società del Gruppo durante il 2017, per il periodo 2019-2022, approvati dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. Il piano quinquennale dei flussi di cassa così determinato, è stato esteso a dieci anni, in virtù del fatto che si è ipotizzato un tasso di crescita non superiore al tasso medio di lungo periodo per il mercato in cui opera il Gruppo. La ragione della scelta di un periodo di dieci anni, si basa sull'estensione del ciclo della vita dei brand nel settore di riferimento, e sulla lunghezza del processo di invecchiamento di certi business in alcune CGU. In ogni caso, la stima dei flussi di

cassa futuri, è stata determinata sulla base di criteri di prudenza, con riferimento ai tassi di crescita e all'evoluzione dei margini, applicando specularmente criteri di ragionevolezza e coerenza, per l'imputazione dei costi di struttura e sviluppo futuri, tenuto conto delle principali variabili macroeconomiche. Le previsioni così determinate, non includono i flussi finanziari connessi ad eventuali interventi di natura straordinaria.

Con riferimento alla loro attualizzazione, questa si è effettuata applicando un tasso che tenga conto del rischio implicito del settore, con un tasso di sconto post tax. In generale, lo IAS 36 prevede che ai fini del calcolo del valore d'uso, si dovrebbe utilizzare un tasso di sconto pre tax, che consente di avere un approccio unlevered, cioè al lordo degli oneri finanziari; tuttavia, il Gruppo Campari, ha accertato che l'approccio post tax risultati coerenti con quelli ottenuti adottando un approccio pre-tax. In particolare, il tasso di sconto utilizzato è il Weighted Average Cost of Capital ('WACC') che dipende dal rischio associato alla stima dei flussi di cassa. Il WACC rappresenta il costo che l'azienda deve sostenere per raccogliere risorse finanziarie presso finanziatori interni ed esterni; tale costo è al netto delle imposte, e si determina sulla base di indicatori e parametri osservabili sul mercato, sulla base del valore corrente del denaro e dei rischi connessi al business della CGU oggetto di valutazione. I tassi di sconto utilizzati nel 2017 impairment test alla data di riferimento della valutazione, e differenziati per le quattro CGU, sono i seguenti: 6,0% per la CGU Americhe, 7,9% per la CGU SEMEA, 8,0% per la CGU NCEE e 6,0% per la CGU APAC.

Per quanto riguarda la verifica della perdita possibile di valore dei marchi, questa viene effettuata con una valutazione dei marchi su base individuale, utilizzando il criterio del valore d'uso.

Il valore recuperabile del marchio è stato calcolato con il Multi-period Excess Earnings Method (MEEM); si tratta di un metodo di valutazione su base reddituale, al cui fondamento che la considerazione che il valore di un marchio è uguale al valore attuale dei flussi di cassa residuali attribuibili unicamente a quell'asset. Secondo questo criterio, il reddito di pertinenza è calcolato tramite il reddito che l'impresa registrerebbe se si liberasse della proprietà di tutti gli altri beni (Contributory Asset Charges) per riacquisirne il diritto d'uso.

Con riferimento ai valori dell'avviamento e marchi al 31 dicembre 2017 le procedure di impairment test, applicate in base alle metodologie e alle ipotesi sopra descritte, hanno riscontrato l'integrale recuperabilità dei valori iscritti. Anche in considerazione dell'attuale situazione di volatilità dei mercati e di incertezza sulle prospettive economiche future, sono state sviluppate analisi di sensitività del valore recuperabile dell'avviamento e dei marchi. In particolare, è stata sviluppata un'analisi di sensitività sul valore recuperabile delle singole CGU e dei singoli marchi ipotizzando l'incremento di un punto percentuale del tasso di sconto e la diminuzione di un punto percentuale del tasso di crescita perpetua. Le analisi di sensitività sopra descritte hanno confermato l'integrale recuperabilità dei valori dell'avviamento, nonché l'integrale recuperabilità dei marchi.

## Valori dell'avviamento e marchi al 31 dicembre 2017

| CGU   | 31 dicembre 2017 <sup>(1)</sup> | 31 dicembre 2016 <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
|   | € milioni                       | € milioni                       |
| Americhe  | 676,2                           | 759,4                           |
| Sud Europa, Medio Oriente e Africa                | 365,6                           | 410,6                           |
| Nord, Centro ed Est Europa                        | 256,0                           | 287,5                           |
| Asia-Pacifico                                     | 22,8                            | 25,6                            |
| <b>Totale</b>                                     | <b>1.320,6</b>                  | <b>1.483,2</b>                  |
| <b>Rettifiche valori patrimoniali di apertura</b> |                                 | <b>(63,2)</b>                   |
|   | <b>1.320,6</b>                  | <b>1.420,0</b>                  |

<sup>(1)</sup> include valori riclassificati alla voce Attività nette destinate alla vendita.

I valori dell'avviamento al 31 dicembre 2017 per CGU sono esposti nella seguente tabella.

|   | 31 dicembre 2017 <sup>(1)</sup> | 31 dicembre 2016 <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
|   | € milioni                       | € milioni                       |
| Grand Marnier <sup>(1)</sup>                      | 300,7                           | 256,0                           |
| Wild Turkey                                       | 152,3                           | 173,2                           |
| GlenGrant e Old Smuggler                          | 104,3                           | 104,3                           |
| Jamaican Rum Portfolio                            | 104,1                           | 115,3                           |
| Forty Creek                                       | 69,1                            | 73,2                            |
| Averna e Braulio                                  | 65,5                            | 65,5                            |
| Cabo Wabo   | 59,2                            | 67,4                            |
| Frangelico <sup>(2)</sup>                         | 54,0                            | 116,6                           |
| Bulldog   | 50,8                            | -                               |
| X-Rated <sup>(3)</sup>                            | 16,1                            | 20,6                            |
| Riccadonna  | 11,3                            | 11,3                            |
| Altri   | 18,3                            | 20,2                            |
| <b>Totale</b>                                     | <b>1.005,7</b>                  | <b>1.023,5</b>                  |
| <b>Rettifiche valori patrimoniali di apertura</b> |                                 | <b>49,2</b>                     |
|   | <b>1.005,7</b>                  | <b>1.072,7</b>                  |

## Conclusioni

In ultima analisi, alla luce di quanto detto, appare evidente come le immobilizzazioni immateriali presentano alcuni aspetti particolarmente delicati per la loro determinazione e riconoscimento.

L'introduzione nel nostro ordinamento dei principi contabili IAS/IFRS ha determinato una svolta fondamentale nella redazione dei bilanci, in modo particolare al fine di migliorare proprio la finalità del bilancio stesso.

L'attenzione che il mondo accademico ha da sempre rivolto alle attività immateriali, relativamente alla loro natura e classificazione, rende evidente come gli intangibili, siano elementi differenti tra loro, e in continua evoluzione e cambiamento.

Infatti, i criteri di rappresentazione e valorizzazione delle attività immateriali nel bilancio, grazie all'introduzione dei principi contabili nazionali ed internazionali, sono stati essenziali al fine di proporre una nomenclatura in grado di captare caratteristiche comuni e differenze.

Alcune differenze essenziali tra i principi contabili nazionali e gli IAS. sono date proprio dalla possibilità di riconoscere in bilancio e quindi di iscrivere tali beni, essendoci nel primo caso una maggiore ampiezza di attività iscrivibili.

A tali elementi seguono poi differenze che fanno ricorso ai criteri per la loro determinazione, che possono oscillare, come abbiamo visto, tra il criterio di costo e quello del fair value.

A ciò si aggiunge inoltre, la difficoltà applicativa in tema di ammortamento, relativamente ai beni che presentano una vita utile indefinita, come nel caso dell'avviamento, per il quale non è previsto un processo di ammortamento, ma solo il processo della rideterminazione del valore, o impairment. Inoltre, relativamente all'avviamento, la disciplina contabile può generare delle differenze e disparità tra imprese che generano avviamento internamente o che espandono la propria crescita, attraverso meccanismi di acquisizioni o operazioni straordinarie.

Il riferimento a Campari, qui è esplicito, in quanto tale società basa la sua crescita su continue acquisizioni, al fine di rafforzare la sua incidenza nel mercato e sviluppare nuove sinergie in altri business.

Oltre a ciò permane la capacità del bilancio di esercizio di dare una completa rappresentazione al patrimonio intangibile delle imprese, nonostante il progredire di documenti di informazione volontaria che le imprese effettuano al fine di comunicare all'esterno le proprie possibilità in termini di immobilizzazioni immateriali.

Appare quindi assolutamente confermata l'ipotesi di base che le attività immateriali costituiscano beni imprescindibili per l'odierna vita delle imprese, in grado di rappresentare fattori indiscutibili di successo per il conseguimento di vantaggi competitivi durevoli; e da questa considerazione, viene rimarcata quindi l'importanza di una loro corretta identificazione e valorizzazione nel bilancio.

## Bibliografia

- Adamo S., *La rappresentazione contabile degli oneri ad utilità pluriennale*, in AA. VV., *Le immobilizzazioni immateriali*, Cacucci, Bari, 2000
- Agoston S., Dima A. M., *Modeling Intellectual Capital Using Analytic Hierarchy Process (AHP)*, 4th European Conference on Intellectual Capital, Arcada University of Applied Sciences, Helsinki, Finland, 2012.
- Airoldi G., Brunetti G., Coda V., *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 2005
- Amaduzzi A., *IAS 38 Intangible Assets: le principali novità introdotte nel marzo del 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, Milano, Giuffrè, 2004, n. 4.
- Amaduzzi A., *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, 1967, Utet, Torino
- Amaduzzi A., *Tematiche sui bilanci delle società azionarie*, 1971
- Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, op. cit.
- Antinori C., *La contabilità pratica prima di Luca Pacioli: Origine della Partita Doppia*, DE COMPUTIS *Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 2004
- Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982
- Balducci D. *La valutazione dell'azienda*. Edizioni Fag; Milano 2006
- Ballucchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, Milano, McGraw-Hill, 2007
- Ballucchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit.,
- Barbieri C., Biasotto P., *Spese di ricerca e sviluppo: disciplina contabile e trattamento fiscale*, *Guida alla Contabilità e Bilancio*, n. 5, 2008
- Baruch L., *Intangibles*, di Summit, ETAS
- Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, Il Mulino, 2005.
- Billio M., Coronella S., Mio C., Sostero U., *Le discipline economiche e aziendali nei 150 anni di storia di Ca' Foscari*, 2018, 1. ed., Venezia: Edizioni Ca' Foscari - Digital Publishing, 2018
- Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*, in *Finanza Marketing e Produzione*, n.1, 1989
- Cavazzoni G., *Elementi di economia aziendale*, Giappichelli Editore, 2002
- Cavazzoni G., Mari L.M., *Introduzione al bilancio di esercizio*, Giappichelli, Torino, 2005
- Ce. R.D.E.F. – *Rivista della scuola superiore dell'economia e delle finanze, I metodi contabili e i sistemi di scritture: evoluzione storica e processuale*
- Ceccherelli A., *Il linguaggio dei bilanci*, Felice Le Monnier, Firenze, 1970
- Cocco A., *Economia delle risorse intangibili, equilibrio economico aziendale ed informativa di bilancio*, Aracne, 2008

Coda V., *L'orientamento strategico dell'impresa*, Utet, Torino, 1989

Commission des Communautés Européennes, *Comparaison des systèmes comptables allemand, français, italien, britannique, japonais et américain et des prescriptions de la IV Directive du Conseil de Juillet 1978*, Bruxelles-Luxembourg

Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri ed Economisti d'impresa, *Bilancio d'esercizio. Finalità e postulati*, Documento n.11

Delladio C., Gaiani C., Iori M., Meneghetti P., Pozzoli M., *Guida alla contabilità e bilancio*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2011

Di Bernardo B., Rullani E., *Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell'impresa*, Il Mulino, Bologna, 1990

Di Giorgio Acunzo A., Bontempo F., Caricasulo S., Musco G., Persichetti S., Di Lazzaro F., Fabi T., Tezzon M., *Principi Contabili Internazionali: Temi E Applicazioni*, Giappichelli Editore, 2018

Di Pietra R., *Framework e standards contabili dello IASB: alla ricerca di un difficile sincretismo*

Doni F., *La teoria personalistica del conto. Aspetti evolutivi ed approfondimenti critici*, Giuffrè Editore, 2007

Ferrero G., *Istituzioni di economia d'azienda*, Milano, Giuffrè, 1968

Giuliani M., *La valutazione del capitale intellettuale*, FrancoAngeli, Milano, 2016

Giunta F., Pisani M., *Il Bilancio*, Milano, Apogeo, 2008

Grant R. M., *The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation*, California Management Review, Spring 1991

Guatri L., Bini M., *Impairment. Gli Intangibili specifici*, Università Bocconi Editore, Milano, 2003

Guatri L., Bini M., *Management. Volume 9: Valutazione delle aziende*, Milano, UBE, 2005

Guatri L., *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, in *Finanza, marketing e produzione* 1989, n.1

Icini P. T., *L'interpretazione economico-contabile delle risorse immateriali. Problematiche rappresentative e valutative nell'informazione esterna di impresa*, Torino, Giappichelli, 2003

Iodice C., Nonino O., *Compendio di economia aziendale e ragioneria generale*, Maggioli Editore, 2013

Itami H., *Le risorse invisibili.*, Isedi, Torino, 1988

K. Leslie, P. Breitner, D. M. Macrì *Il bilancio, strumento di analisi per la gestione*, Mc Graw Hill, 2004

Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam, 1996

Luchini E., *Storia della Ragioneria italiana*, Cacucci, Bari, 1990

M. Visconti, *Principi contabili OIC e IAS/IFRS*, 2009

Manelli A., Pace R., Vallesi M., *Reddito, intangibili e valore d'impresa: un approccio econometrico*, Il Mulino, Bologna, 2010

Masi, *La ragioneria dell'età moderna e contemporanea*

Masini C., *Lavoro e risparmio*, Torino, Utet, 19821

Mazza G., *Problemi di assiologia aziendale*, Giuffrè, Milano, 1997

Mechelli A., *Il processo di armonizzazione contabile: direttive comunitarie e principi contabili*

Melis F., *Storia della Ragioneria: contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economica*, Bologna, Zuffi Editore, 1950

Montinari P., *Contabilità e Bilancio*, Fag, 2016

OIC 24, *Immobilizzazioni Immateriali*, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

Onesti T., *L'avviamento d'impresa: definizione, misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, in atti del Convegno, Bari, Cacucci 1999

Onida P., *Economia d'azienda*, 1963

Paolone G., D'Amico L., *I principi e i modelli de l'economia aziendale*, Giappichelli Editore, 2017

Paoloni M., Paoloni P., *Introduzione ed orientamento allo studio delle aziende*

Papi U. G., *Principi di economia*, vol. I, Padova, 1961

Paris A., *I beni immateriali nel Bilancio di esercizio*, Torino, Giappichelli, 1996

Ponzanelli G., *Metodologia contabile*

PricewaterhouseCoopers SpA, *Il nostro contributo alla trasparenza dell'informazione finanziaria. Il nuovo bilancio: Guida operativa ai principi contabili nazionali aggiornati 2017*

Quintiliani A., *Internal rating systems e soft information: Il ruolo degli intangibili e del contesto territoriale nella valutazione del merito creditizio delle PMI*, FrancoAngeli, 2016

Ramusino E., Rinaldi L., *La valutazione d'azienda*, Il sole 24 ore, 2003

Ricciardi A., "Il processo di armonizzazione contabile in Europa"

Romano M., *Il patrimonio intangibile nella prospettiva del governo dell'impresa*, 2004

Romano M., *L'evoluzione del concetto di "avviamento" nella dottrina economio-aziendale Romano*

Romano M., *Problemi di rilievo ai fini dell'informativa di bilancio, L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli, 2007

Roscini Vitali F., *Principi contabili nazionali revisionati dall'organismo italiano di contabilità*, in *Contabilità e bilancio* n. 3/ 2012

Rullani E., *L'Economia della Conoscenza.*, *Intervista alla Università Ca' Foscari di Venezia.*

Saccon C., *Il quadro sistematico dei principi contabili internazionali: una fonte di regolamentazione contabile in evoluzione*

Sarcone S., *IAS/IFRS*, in *La formazione del bilancio annuale*, CEDAM, 2011

Siboni B., *Introduzione allo studio di storia della ragioneria attraverso il pensiero e le opere dei suoi maestri*, FrancoAngeli, Milano, 2005

Verna G., “Le nuove frontiere dell’informazione contabile in Europa”, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 3, 2002

Vicari S., *Risorse aziendali e funzionamento d’impresa*, *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 3, 1992

Visconti R. M., *Principi contabili OIC e IAS/IFRS*, *Buffetti*, Roma 2009

Zambon S., *The Communication of Intangibles and Intellectual Capital: an Empirical Model of analysis*, *Presentation of the AIAF’s Official report no. 106*, Milan, 2002.

Zanda G., *La grande impresa. Caratteristiche strutturali e di comportamento*, *Giuffrè*, Milano, 1974

Zappa G., *Il reddito d’impresa*

Zappa G., *Le produzioni nell’economia delle imprese*, *Tomo II*, Milano, *Giuffrè*, 1957

Zappa G., *Tendenze nuove negli studi di Ragioneria*, *Ca’ Foscari (Venezia)*, 1927

## RIASSUNTO

### Capitolo I - Economia aziendale ed immaterialità

#### 1. Origini dell'economia aziendale

La nascita formale dell'economia aziendale viene fatta risalire in Italia, ad opera di Gino Zappa che, in occasione dell'inaugurazione dell'anno accademico 1926/1927 del Regio Istituto Superiore di Scienze Economiche e Commerciali di Venezia (oggi Università "Ca' Foscari"), in un suo discorso, la definisce come segue: "L'economia aziendale è la scienza che studia le condizioni di esistenza e le manifestazioni di vita delle aziende, la scienza ossia dell'amministrazione economica delle aziende"<sup>116</sup>. Da questo momento, si istituisce una "nuova scienza" denominata "Economia Aziendale", che si propone di unificare tre discipline: la ragioneria, la tecnica amministrativa e l'organizzazione aziendale. Secondo questa nuova visione una e trina dell'economia aziendale, si cerca di ottenere la completa comprensione del fenomeno dell'azienda, per il mantenimento del suo equilibrio economico, finanziario e patrimoniale. Ad oggi, infatti, l'Economia Aziendale è un campo delle Scienze Economiche che pone al centro delle proprie indagini le condizioni e le modalità di svolgimento dei processi di produzione economica che le aziende ed altre unità produttive sviluppano nei relativi contesti<sup>117</sup>. La Ragioneria, viceversa, è considerata un'area disciplinare all'interno dell'Economia Aziendale:

essa si occupa della rilevazione delle operazioni aziendali, delle loro variazioni, che si riflettono sul patrimonio aziendale, e della loro rappresentazione in scritture contabili, al fine di dare alla direzione aziendale, informazioni utili per esercitare le funzioni d'indirizzo e controllo.

#### 2. Azienda, vantaggio competitivo e ruolo degli intangibili

Per Zappa, "l'azienda è un istituto economico destinato a perdurare che, per il soddisfacimento di bisogni umani, ordina e svolge in continua coordinazione, la produzione o il procacciamento e il consumo della ricchezza". L'uomo, infatti, è al tempo stesso condizione e fine dell'azienda, essendo il centro motore della stessa, a cui offre le motivazioni di esistenza e al contempo gli strumenti mediante la quale la stessa può operare: senza la presenza di bisogni umani, l'azienda non avrebbe senso di esistere. L'azienda ha lo scopo di creare valore per sé stessa e per le diverse categorie di portatori di interessi (stakeholders) con i quali intrattiene rapporti di natura economica e non, allo scopo di soddisfare i loro bisogni illimitati, per mezzo di attività di produzione, scambio e consumo, realizzate con risorse (fattori produttivi) normalmente scarse; tutto ciò si inserisce poi, in un contesto di mutevole incertezza, in cui l'azienda deve cercare, nel suo ambiente di riferimento, di creare, mantenere e continuamente tendere ad un equilibrio economico e finanziario.

L'equilibrio a cui giunge inoltre, non è duraturo, ma è una continua tendenza al fine di ottenere una sempre migliore efficacia strategica ed efficienza operativa. L'impresa deve essere in grado di sopravvivere e svilupparsi in un contesto economico complesso, in continua evoluzione e cambiamento; l'ambiente all'interno del quale questa è inserita, è un insieme di sottosistemi, i cui perturbamenti devono essere adeguatamente colti e fronteggiati, per il conseguimento del c.d. vantaggio competitivo. Tra le varie possibilità offerte alle aziende per fronteggiare i cambiamenti e consolidare un vantaggio competitivo, c'è la capacità di saper combinare i c.d. fattori produttivi, che sono elementi che partecipano al processo economico – produttivo dell'azienda e vi si inseriscono costruttivamente cedendo la loro utilità, necessaria per la loro trasformazione e/o impiego. Sebbene nella storia della civiltà industriale e preindustriale, i processi di creazione di

---

<sup>116</sup> G. Zappa, *Tendenze nuove negli studi di Ragioneria*, Ca' Foscari (Venezia), 1927

<sup>117</sup> Sidrea – Società italiana dei docenti di Ragioneria e di Economia Aziendale, *La Ragioneria e L'Economia aziendale: dinamiche evolutive e prospettive di cambiamento*, FrancoAngeli, Siena, 2008

valore delle imprese siano tipicamente collegati all'idea di beni di natura materiale<sup>118</sup>, oggi è cresciuta l'importanza degli asset strategici di natura immateriale, come determinanti chiave per la crescita aziendale. È possibile individuare l'evoluzione del ruolo delle risorse immateriali correlato all'evoluzione del sistema economico, in tre fasi<sup>119</sup>.

Nella prima fase, definita "Pre-fordista", iniziata a partire dalla rivoluzione, i beni intangibili erano costituiti dall'insieme di conoscenze e competenze manifatturiere che erano possedute dal personale aziendale, che venivano ceduti direttamente o indirettamente sul mercato, essendo incorporati nei beni tangibili oggetto di scambio. Nella seconda fase, definita "Product Revolution" (1880 – 1945), con il fordismo e l'avvento del taylorismo, si assistette ad una progressiva diminuzione della materialità ed un contestuale incremento del patrimonio informativo-cognitivo nel processo produttivo<sup>120</sup>. Le aziende, infatti, usavano gli intangibili per il perfezionamento dei processi produttivi, delineando routine, procedure, processi in grado non solo di creare un sapere individuale, ma anche di renderlo fruibile alla condivisione tra il personale aziendale, per il suo rinnovamento. Nella terza fase, denominata "Economia della Conoscenza" (1945 - oggi), si è determinata una crescente importanza dei beni intangibili rispetto alle risorse materiali, segnato dall'utilizzo di beni intangibili per produrre altri beni intangibili. L'economia della conoscenza, oggi si poggia su tre pilastri (Stewart, 1997): il primo è che gli intangibili, in senso lato, possono essere negoziati sul mercato, e cioè prodotti, comprati e venduti; il secondo è che per le aziende gli intangibili divengono via via sempre più importanti; l'ultimo fondamento è che per gestire le risorse invisibili e restare competitivi sono necessari nuovi termini, tecniche di gestione e strategie. Secondo Doria, l'aumento della complessità del contesto economico, derivante da elementi quali il progresso tecnologico, la globalizzazione dei mercati, il mutamento degli scenari politico sociali, l'acuirsi delle problematiche ambientali, il mutamento preferenze dei consumatori maggiormente attenti alla differenziazione dei prodotti e alla marca, il progressivo dissolversi dei vantaggi competitivi legati alle economie di scala, portò alla progressiva "smaterializzazione" dei processi di creazione del valore, che rese il know how e l'informazione componenti sempre più imprescindibili. Nell'economia globalizzata come quella odierna, si stanno sempre più affermando le c.d. imprese "leggere", nelle quali il peso degli assets fisici viene ridotto in favore di elementi immateriali.

### **3. Patrimonio intangibile e Capitale intellettuale**

Come chiarito, le risorse su cui si concentrano le scelte aziendali, tese a conseguire un risultato di esercizio, volto alla continuazione aziendale, sono risorse tangibili ed intangibili. Quest'ultime, sono difficilmente acquisibili e riproducibili, spesso non presenti sul mercato e nella maggior parte dei casi, esclusive ed accessibili solo ad una certa azienda (Es. immagine, marchio, fiducia, quota di mercato, know-how tecnologico o di marketing, concessione, software o brevetto). Oggi appare chiaro come il c.d. patrimonio intangibile aziendale risulti un elemento imprescindibile per una chiara e completa valutazione dell'impresa. Infatti, è ormai ampiamente condiviso il pensiero che i beni intangibili, pur costituendo innegabili fattori di successo, non si prestano ad una adeguata valorizzazione nel bilancio, dato che spesso il loro valore non risulta dalle attività iscritte, o il suo importo è lontano dal loro valore effettivo; è quindi quell'insieme di "elementi patrimoniali che non operano sotto forma fisica, ma che possono avere una rilevanza strategica pari o superiore a quella delle condizioni materiali"<sup>121</sup>. Per dare una corretta rappresentazione del "patrimonio

---

<sup>118</sup> L. Guatri, M. Bini, *Impairment. Gli Intangibili specifici*, Università Bocconi Editore, Milano, 2003

<sup>119</sup> A. Cocco, *Economia delle risorse intangibili, equilibrio economico aziendale ed informativa di bilancio*, Aracne, 2008

<sup>120</sup> B. Di Bernardo, E. Rullani, *Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell'impresa*, Il Mulino, Bologna, 1990

<sup>121</sup> G. Airoldi, G. Brunetti, V. Coda, *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 1995

intangibile”, occorre comprenderne le sue componenti di base, mettendole in relazione ad alcuni driver che costituiscono elemento di differenziazione tra le imprese. Abbiamo quindi il patrimonio commerciale, tecnico, finanziario, manageriale e sociale. Tali componenti si articolano e variano a seconda delle imprese, e grazie alle informazioni interne, esterne ed ambientali, “filtrate attraverso l’identità profonda dell’impresa, agiscono – distintamente o congiuntamente – sulla dotazione di risorse intangibili (di conoscenza, di credibilità e immagine, di dedizione e coesione del personale) e determinano l’agire quotidiano dell’impresa al suo interno e nei rapporti con l’ambiente circostante”<sup>122</sup>. Parte della dottrina è concorde nel considerare l’insieme di queste risorse intangibili con il termine Intellectual Capital. Si tratta dello “stock di conoscenza interno ed esterno, proprio di un’organizzazione, che le consente di trasformare un insieme di risorse materiali, finanziarie ed umane in un sistema capace di creare valore per gli stakeholder, con il raggiungimento di vantaggi competitivi sostenibili”<sup>123</sup>. Il capitale intellettuale è quindi una componente dinamica delle aziende che contribuisce a generare un valore economico grazie ad esperienze, conoscenze, informazioni e processi di ricerca e sviluppo, che si connettono produttivamente con le risorse aziendali, al fine di creare una stabile ricchezza nella vita economica delle imprese. Si può suddividere in capitale umano, capitale strutturale e capitale relazionale<sup>124</sup>.

Il capitale umano è l’insieme di conoscenze, capacità, competenze, esperienze ed intelligenza, che si attecchiano distintamente in ogni sistema economico aziendale, insiti nel personale aziendale. Il capitale strutturale è l’architettura e le sovrastrutture organizzative che consentono alle conoscenze di essere acquisite, conservate, memorizzate, migliorate e diffuse nell’ambiente organizzativo. Il capitale relazionale è l’insieme delle relazioni intrattenute esternamente dall’azienda con i suoi stakeholder, quali partner commerciali e di ricerca, fornitori, creditori, investitori, finanziatori, sindacati, istituti finanziari, clienti ecc., nonché le rispettive percezioni che tali soggetti hanno dell’azienda.

## **Capitolo II – Immobilizzazioni Immateriali nel Codice Civile e nei Principi Contabili Nazionali**

### **1. Classificazione dei beni immateriali nella dottrina economica**

Il ruolo primario dei beni intangibili all’interno delle strutture societarie, è tra i temi più dibattuti nell’ambito dell’economia aziendale, relativamente alla necessità di cogliere i caratteri definitivi e la natura di tali beni, individuandone correttamente il valore e le sue determinanti, e cercando di dare una loro rappresentazione veritiera all’interno dei documenti contabili. Il reddito d’esercizio, infatti, fornisce informazioni scarse sull’attitudine dell’impresa a raggiungere i propri obiettivi, non essendo in grado di cogliere tutti i fattori che contribuiscono all’efficienza dell’impresa, come le relazioni con la clientela, la capacità del personale, le relazioni con i propri fornitori, la sua percezione sul mercato, ecc. In questo senso, è stato necessario un ripensamento del concetto tradizionale di “risorsa”, in quanto il tratto comune evidenziato, sembra essere l’assenza di materialità, e cioè l’inconsistenza fisica. Viste le criticità si è optato per accogliere una definizione positiva, provando ad enunciare dei criteri sui quali proporre una classificazione. In questo senso, le immobilizzazioni immateriali, sono caratterizzate dalla mancanza di tangibilità, e sono costituite da beni che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma manifestano benefici economici in una pluralità di esercizi; esse sono immateriali in quanto si caratterizzano per l’assenza di fisicità.

---

<sup>122</sup> M. Romano, Il patrimonio intangibile nella prospettiva del governo dell’impresa, 2004

<sup>123</sup> Zambon S., The Communication of Intangibles and Intellectual Capital: an Empirical Model of analysis, Presentation of the AIAF’s Official report no. 106, Milan, 2002.

<sup>124</sup> Agoston S., Dima A. M., Modeling Intellectual Capital Using Analytic Hierarchy Process (AHP), 4th European Conference on Intellectual Capital, Arcada University of Applied Sciences, Helsinki, Finland, 2012.

Le risorse intangibili, cioè immateriali, sono invece difficilmente acquisibili e riproducibili, spesso non presenti sul mercato e, nella maggior parte dei casi, esclusive ed accessibili solo ad una certa azienda, cioè firm specific; a tale categoria fanno riferimento l'immagine, il marchio, la fiducia, la quota di mercato, il know-how tecnologico o di marketing, l'affidabilità nei prodotti, una concessione di licenza, l'avviamento, un software o un diritto di brevetto. Sempre in virtù di proporre una congrua classificazione, l'economia aziendale restringe ulteriormente la nozione di fattori produttivi; la ragione discende dal fatto che nella prassi, sovente i termini beni immateriali e risorse intangibili vengono utilizzati come sinonimi, ma ciò nondimeno, le due tipologie di beni non sembrerebbero legati un'effettiva corrispondenza. Si distingue tra risorse intangibili e immateriali. Le c.d. risorse intangibili sono risorse che pur essendo controllate ed usate dall'azienda, presentano una difficoltà di negoziazione con le terze parti e non possono essere oggetto di autonoma valutazione, e cioè non possono essere una condizione produttiva identificabile separatamente dal sistema aziendale. Ad esse non può essere attribuito un valore quantificabile in termini monetari, ma sono in grado di influenzare l'andamento produttivo aziendale, in quanto si identificano nelle risorse impercettibili ma idonee a raggiungere un significativo risultato strategico aziendale<sup>125</sup>. Le risorse c.d. immateriali sono invece risorse il cui valore può essere oggetto di stima, in quanto sono presenti all'interno dell'azienda a seguito di acquisizioni o costruzioni in economia. Si tratta di brevetti, marchi, licenze e concessioni. Pertanto, con il termine "intangible assets" si indicano tutti quei beni caratterizzanti il patrimonio aziendale, suscettibili di valutazione economica, e pertanto idonei ad essere inseriti nel bilancio, fornendo delle informazioni utili sui loro benefici economici futuri;<sup>126</sup> essi fanno parte della struttura aziendale e non possono essere quantificati al di fuori di essa, poiché hanno un valore ipotetico, basato su stime e incentrate sul costo sostenuto dall'azienda per l'acquisto o la sua produzione<sup>127</sup>. Per comprendere quali di questi elementi beni immateriali possano essere considerati strettamente dei fattori produttivi, occorre quindi valutare il possesso dei seguenti requisiti, cioè le caratteristiche tali da poter consentire la loro iscrizione nel bilancio aziendale. In primo luogo occorre verificare che per il suo ottenimento, sia stato posto in essere un insieme di investimenti, che hanno comportato il sostenimento di costi, tali da garantirne il possesso, al fine di conseguire futuri benefici economici. Il secondo requisito fa riferimento alla misurabilità, cioè alla sua quantificazione, valutando il costo sostenuto per la sua acquisizione o produzione o il prezzo di cessione, oppure infine, misurando il contributo del bene al risultato economico. In ultimo il bene deve essere cedibile a terzi, potendo essere dotato di un'autonoma separabilità dall'azienda di cui è parte.

## **2. L'esigenza di una informativa finanziaria delle imprese: il bilancio d'esercizio**

Molteplici sono oggi i documenti prodotti dalle imprese per diffondere informazioni utili ai suoi stakeholder, ma bilancio d'esercizio rappresenta il documento ufficiale e pubblico dal quale tutte le categorie di soggetti interessati possono ottenere adeguate informazioni sugli andamenti patrimoniali, finanziari ed economici di una società. In tale documento, confluiscono le rilevazioni di contabilità generale, capace di sintetizzare e diffondere tali le informazioni per tutti i soggetti che si fanno portatori di istanze convergenti. Il bilancio d'esercizio ha quindi il compito di soddisfare quest'esigenza conoscitiva complessa ed articolata, con informazioni utili per comprendere la capacità dell'impresa di produrre un reddito in un determinato periodo, al fine di poter formulare dei giudizi sulla produzione economica svolta nell'esercizio e sulle condizioni di economicità

---

<sup>125</sup> G. Zappa *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo II, Milano, Giuffrè, 1957

<sup>126</sup> N. Robert Anthony, K. Leslie, P. Breitner, D. M. Macri *Il bilancio, strumento di analisi per la gestione*, McGraw Hill, 2004

<sup>127</sup> F. Balluchi *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit..

dell'azienda. Il legislatore civilistico, a tal proposito ha previsto, con una serie di articoli, che determinano gli elementi che compongono il bilancio d'esercizio e la loro struttura formale. In particolare, esso è composto da: Stato Patrimoniale, Conto Economico, Rendiconto Finanziario, introdotto dal D.lgs. 139/2015 e Nota Integrativa, ed è accompagnato dalla c.d. Relazione sulla gestione. È stato previsto inoltre che il bilancio d'esercizio venga redatto da tutte le imprese, a prescindere dalla loro veste giuridica, siano esse società di capitali, che di persone che imprese individuali. Tuttavia, tale obbligo varia a seconda della tipologia d'impresa: infatti, le società di capitali, hanno l'obbligo nel predisporre il bilancio d'esercizio di rispettare gli schemi di bilancio previsti dal Codice Civile, mentre le società di persone e le imprese individuali non devono attenersi agli schemi obbligatori di bilancio.

Ad ogni modo, il bilancio di esercizio ordinario è stato disciplinato dal legislatore civilistico dagli art. 2423 al 2427-bis del Codice Civile, cui si aggiunge ai sensi dell'art. 2428 c.c., la relazione sulla gestione, di cui il bilancio viene corredato. Innanzitutto, all'art. 2423 del Codice Civile, viene enunciata la c.d. clausola generale, riguardo il ruolo informativo ricoperto dal bilancio. In particolare, l'art. 2423 del Codice Civile recita: "il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico". Da tale enunciato, si evincono i tre principi della clausola generale, che sono: chiarezza, veridicità e correttezza. Alla clausola generale, seguono poi i c.d. principi di redazione del bilancio, disciplinati dall'art. 2423 – bis del Codice Civile e modificati dal D.lgs. 139/2015; si tratta di criteri e metodi che suggeriscono la modalità di contabilizzazione dei fatti di gestione, nonché criteri di valutazione ed esposizione dei valori in bilancio. In primo luogo, "la valutazione delle voci deve essere fatta secondo prudenza e nella prospettiva della continuazione dell'attività, nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato". In secondo luogo, l'art. 2423 – bis vengono enunciati un'altra serie di principi quali il principio di competenza, il principio della valutazione separata degli elementi eterogenei, il principio di continuità dei criteri di valutazione.

### **3. Le Immobilizzazioni Immateriali nel Codice Civile e nei Principi Contabili Nazionali**

Il punto di partenza per l'analisi della disciplina dei beni immateriali è rappresentato dalle disposizioni dettate in materia di bilancio di esercizio e bilancio consolidato, così come previsti dal Codice Civile e dai Principi Contabili Nazionali. Nel nostro ordinamento, le immobilizzazioni immateriali vengono disciplinate in primis dal Codice Civile, art. 2424 e 2426, e dal principio contabile OIC 24. Nel Codice Civile, sono previste alcune disposizioni di carattere generale, relative ai principi di redazione del bilancio (art. 2423-bis), già enunciate nel precedente capitolo, ed altre applicabili alla generalità delle immobilizzazioni (art. 2424-bis, art. 2426 nr. 1,2,3, art. 2427 nr. 2, 3-bis) e, infine, specifiche disposizioni per le immobilizzazioni immateriali (art. 2426 nr. 5 e 6, art. 2427 nr. 3, art. 2428 nr. 1)<sup>128</sup>. Il principio OIC 24 è stato dunque elaborato per tenere conto delle novità introdotte nell'ordinamento nazionale dal D.lgs. 139/2015, che ha attuato la Direttiva 2013/34/UE. La finalità del principio in questione è di "disciplinare i criteri di rilevazione, classificazione e valutazione delle immobilizzazioni immateriali e l'informativa da fornire nella nota integrativa"<sup>129</sup>, applicando tali disposizioni alle società che redigono il bilancio in base alle disposizioni del Codice Civile, i c.d. "OIC Adopter". Tale principio, si applica ai bilanci con esercizio avente inizio a partire dal 1° gennaio 2016 o da data successiva.

---

<sup>128</sup> S. Adamo, La rappresentazione contabile degli oneri ad utilità pluriennale, in AA. VV., Le immobilizzazioni immateriali, Cacucci, Bari, 2000

<sup>129</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

È previsto che “gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente, devono essere iscritti tra le immobilizzazioni” dello Stato Patrimoniale. Difatti, le immobilizzazioni immateriali sono “fattori produttivi a fecondità ripetuta, nel senso che partecipano a più cicli di produzione cedendo gradualmente la loro utilità nel tempo. [...] Sono fattori pluriennali, ossia fattori la cui durata utile si estende oltre il singolo esercizio amministrativo”. La mancanza di tangibilità, di per sé, renderebbe il perimetro entro cui possono essere comprese le immobilizzazioni immateriali, potenzialmente illimitato; di conseguenza gli standard setter nazionali ed internazionali si sono impegnati costantemente in un’opera di definizione e revisione delle norme secondo cui definire, rilevare, ammortizzare, svalutare e rivalutare questa categoria di risorse. Per l’OIC 24, le attività immateriali sono “normalmente caratterizzate dalla mancanza di tangibilità. Esse sono costituite da costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma manifestano i benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi”<sup>130</sup>. In particolare, il riferimento ai c.d. benefici economici futuri, si riferisce non solo ai ricavi originati dalla vendita di prodotti e servizi che hanno contribuito a produrre, ma anche ai risparmi di costo o altri benefici derivanti dall’utilizzo dell’attività immateriale da parte della società. Parallelamente, l’impianto normativo civilistico, tuttavia, non fornisce una definizione di immobilizzazione immateriale, ma propone un elenco dei beni iscrivibili nello schema dello Stato Patrimoniale dell’art. 2424 del Codice Civile, dal quale questa può essere desunta, suddividendo la sottoclasse Immobilizzazioni Immateriali (BI), in varie voci. Per il legislatore civilistico, dunque, le categorie proposte per le immobilizzazioni immateriali, in accordo con il c.d. “principio di destinazione”, che caratterizza lo schema dello Stato Patrimoniale, sono le seguenti: Costi di impianto e di ampliamento, Costi di sviluppo<sup>131</sup>, Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno, Concessioni, licenze, marchi e diritti simili, Avviamento, Immobilizzazioni in corso e acconti, Altre. Con riferimento alla classificazione dell’OIC 24, dunque, “le immobilizzazioni immateriali comprendono: Oneri pluriennali (costi di impianto e di ampliamento; costi di sviluppo); Beni immateriali (diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno; concessioni, licenze, marchi e diritti simili); Avviamento; Immobilizzazioni immateriali in corso e acconti; Altre”<sup>132</sup>. Con questa seconda classificazione l’OIC 24 riorganizza le categorie previste dal C.c. sulla base della propria “natura” e sulla base di determinate caratteristiche specifiche condivise. Gli Oneri Pluriennali sono “costi che non esauriscono la loro utilità nell’esercizio in cui sono sostenuti e sono diversi dai beni immateriali e dall’avviamento”. Essi sono costi, che non essendo collegati ad un’acquisizione o ad una produzione interna di un bene o diritto, hanno caratteristiche più difficilmente determinabili in merito alla loro utilità pluriennale rispetto ad un bene immateriale vero e proprio; pertanto, non sono separabili dal complesso aziendale, non avendo un valore distinto dal patrimonio e cedibile sul mercato. Si tratta cioè di risorse che soddisfano i requisiti di rilevazione e rappresentazione del bilancio, ma che sono prive del requisito della trasferibilità<sup>133</sup>; I Beni Immateriali sono “beni non monetari, individualmente identificabili, privi di consistenza fisica e sono, di norma, rappresentati da diritti giuridicamente tutelati”<sup>134</sup>. Si tratta di beni veri e propri che possono avere una propria identificabilità, potendo essere scorporati dalla società per il loro trasferimento oppure possono derivare, e cioè essere tutelati, da diritti contrattuali,

---

<sup>130</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>131</sup> Le parole "costi di sviluppo" sono state sostituite alle precedenti "costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità" dall'art. 6 comma 4 lett. a) del D.lgs. 18 agosto 2015, n. 139. Ciò rappresenta una delle novità introdotte dall’applicazione dell’OIC 24.

<sup>132</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

<sup>133</sup> A. Paris, I beni immateriali nel Bilancio di esercizio, Torino, Giappichelli, 1996

<sup>134</sup> OIC 24, Immobilizzazioni Immateriali, Organismo Italiano di Contabilità, 2016

indipendentemente dalla trasferibilità di detti diritti, i quali consentono all'impresa di sfruttare esclusivamente, per un periodo determinato, i benefici futuri attesi di tali beni.

L'avviamento è "l'attitudine di un'azienda a produrre utili che derivano da fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione delle risorse in un sistema efficiente". Secondo un'autorevole interpretazione è la differenza tra il capitale di funzionamento, rilevato secondo valori correnti, e il capitale economico che viene calcolato in relazione alla futura redditività dell'azienda, intesa come bene economico e complesso<sup>135</sup>. Esso non ha significato se considerato disgiuntamente dal complesso aziendale cui si riferisce e consiste dunque nel connubio di valori immateriali inscindibili, deputati a conferire al patrimonio aziendale un plusvalore che non è identificabile con un dato elemento<sup>136</sup>.

Le Immobilizzazioni immateriali in corso e gli acconti sono come "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)". Sono tutte quelle immobilizzazioni immateriali che sono costruite internamente e che non sono ancora ultimate all'atto della redazione del bilancio. Con riferimento agli acconti, si tratta di "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". Si tratta dunque degli anticipi versati per l'acquisto di immobilizzazioni immateriali.

Alla categoria residuale "Altre", viene poi assegnato il ruolo di aggregare tutte quelle grandezze economiche che non trovano per la loro natura, una adeguata rappresentazione nelle prime sei voci, ma che possono essere capitalizzabili.

### **Capitolo III - Le fonti di riferimento nei Principi Contabili Internazionali**

#### **1. Introduzione ai Principi Contabili Internazionali**

Il processo di armonizzazione contabile internazionale, da questo punto di vista ha seguito un percorso difficile, legato alle numerose differenze presenti all'interno degli Stati dell'Unione, di varia natura: socio – culturali, storiche, valoriali, linguistiche, politiche ed economiche. A partire dagli anni '90 la globalizzazione, l'integrazione internazionale e l'evoluzione dei mercati finanziari, ha concesso alle imprese che normalmente si rivolgevano al proprio mercato di sbocco nazionale, la possibilità di creare ed ampliare la propria presenza nei mercati internazionali. Da questo intensivo muoversi delle imprese in un territorio sempre più globalizzato ed internazionale, si è acuita l'esigenza di adeguare il linguaggio attraverso il quale le società comunicavano l'informativa finanziaria al mercato. I principi contabili sono quindi principi, ivi inclusi i criteri, le procedure e i metodi di applicazione, che stabiliscono l'individuazione dei fatti da registrare, le modalità di contabilizzazione degli eventi di gestione, i criteri di valutazione e quelli di esposizione dei valori in bilancio<sup>137</sup>. Il Regolamento CEE n. 1606 del 2002, dunque, ha introdotto l'obbligo per tutte le società quotate in mercati finanziari dell'UE, a decorrere dall'esercizio 2005, di redigere bilanci consolidati in base ai principi contabili internazionali emanati dallo IASB. A seguito di questa introduzione, il legislatore italiano è intervenuto con il D.lgs. n.38 del 2005, al fine di definire un set di regole per le imprese italiane tenute a redigere il bilancio d'esercizio e il bilancio consolidato.

---

<sup>135</sup> F. Giunta – M. Pisani, *Il Bilancio*, Milano, Apogeo, 2008

<sup>136</sup> M. Romano *L'evoluzione del concetto di "avviamento" nella dottrina economio-aziendale. Problemi di rilievo ai fini dell'informativa di bilancio*, in Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli, 2007

<sup>137</sup> Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri ed Economisti d'impresa, *Bilancio d'esercizio. Finalità e postulati*, Documento n.11

Con l'introduzione dei principi, nell'ordinamento italiano si è creata una distinzione tra i soggetti che per obbligo o facoltà adottano gli IAS/IFRS per la redazione del bilancio di esercizio, e per i soggetti che continuano a redigere il bilancio secondo le norme del Codice Civile e dei principi contabili nazionali, i c.d. OIC Adopter.

## **2. Conceptual Framework**

Nei principi contabili internazionali, esiste un sistema di fonti costituito dal c.d. Conceptual Framework, che introduce i principi generali del bilancio ed i criteri di valutazione delle sue poste, e dallo IAS 1, relativo ai principi sugli schemi di bilancio.

Il Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, formulato nella sua prima versione nel 1989 dallo IASC, oggi rielaborato nel 2010, dall'International Accounting Standards Committee, oggi IASB, è "l'insieme di concetti di fondo su cui poggia l'elaborazione degli specifici principi contabili internazionali, definisce gli obiettivi da assegnare all'informazione economico-finanziaria di bilancio, gli imprescindibili postulati cui riferire la sua produzione, le caratteristiche qualitative che la stessa deve presentare, nonché i concetti e i requisiti validi per la definizione, l'iscrivibilità e la valutazione degli elementi di bilancio"<sup>138</sup>. Sebbene frequentemente gli stessi IAS/IFRS, rinviano al Framework, esso non ha ottenuto un riconoscimento "giuridico" di omologazione; tuttavia, esso si atteggia come fonte del diritto implicitamente, in virtù dell'omologazione degli IAS/IFRS, per effetto del suo costante richiamo in termini integrativi, interpretativi e valutativi. In generale, il rinnovato Conceptual Framework, segue la seguente articolazione:

## **3. IAS 1**

Lo IAS 1, ha il compito di esporre la disciplina generale per la presentazione, struttura e contenuto del bilancio. Se da una parte, l'art.2423 del Codice Civile parla di rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria della società e del risultato economico, lo IAS 1 si propone come obiettivo quello di fornire i criteri per la presentazione del bilancio redatto con scopi di carattere generale, al fine di assicurarne la comparabilità sia con riferimento ai bilanci dell'entità di esercizi precedenti, sia con i bilanci di altre entità. L'elemento dinamico del presente principio, è evidente rispetto alla previsione normativa civilistica, dal momento che si tratta di assicurare la comparabilità nel tempo dei bilanci di una stessa reporting entity, e nello spazio, tra i bilanci di diverse società.

Tale elemento, si connette all'esigenza di assicurare l'utilità dell'informativa finanziaria per gli attuali e potenziali investitori e creditori, i c.d. primary users, nell'assumere le loro decisioni di carattere economico. Inoltre, sempre nell'ottica di soddisfare le esigenze informative degli utilizzatori, che normalmente non sono nella condizione di ottenere tali elementi, è previsto che il bilancio esponga i risultati della gestione delle risorse affidate della direzione aziendale, al fine di poter compiere scelte consapevoli da parte degli utilizzatori. Se quindi il bilancio è uno strumento da cui gli utilizzatori prendono decisioni di carattere economico, occorre che le informazioni siano veritiere e corrette e con schemi che forniscano una rappresentazione della situazione aziendale completa e chiara, e con un buon livello di tempismo. In linea generale, un'informativa di bilancio completa include i seguenti documenti obbligatori: Stato Patrimoniale (Statement of Financial position as the end of the period); Conto Economico (Statement of profit and loss and other comprehensive income for the period); Prospetto delle variazioni di Patrimonio Netto (Statement of changes in Equity); Rendiconto Finanziario (Statement of cash flows of the period), introdotto in

---

<sup>138</sup> Il quadro sistematico dei principi contabili internazionali: una fonte di regolamentazione contabile in evoluzione  
Chiara Saccon

Italia con il d.lgs. n.139 del 2015, recuperando la differenza che si aveva con i principi contabili internazionali, grazie all'art. 2425-ter del C.c. e ad un principio contabile nazionale ad hoc, l'OIC 10, che è l'omologo dello IAS 7 che disciplina il Rendiconto Finanziario; Nota Integrativa. Ci sono poi ulteriori documenti che pur non essendo obbligatori, possono fornire un'informativa di bilancio ulteriore, quali la Relazione degli amministratori e i bilanci ambientali e sociali. Innanzitutto, con riferimento allo Stato Patrimoniale, lo IAS 1 non prevede una forma di presentazione del prospetto, tuttavia impone un contenuto minimo che lo Stato Patrimoniale deve obbligatoriamente rappresentare. Oltre a ciò, lo IAS 1 impone una classificazione dell'attivo e del passivo dello Stato Patrimoniale basata sulla distinzione tra elementi correnti e non correnti, oppure sul criterio di liquidità, qualora fornisca informazioni maggiormente attendibili e più rilevanti.

La distinzione tra elementi correnti e non correnti, prevede di indicare separatamente le attività e passività correnti da quelle non correnti; ciò permette di fare delle analisi frontali tra attivo corrente e non e passivo corrente e non, diversamente dallo schema civilistico, in quanto non speculare. Per ciò che concerne il Conto Economico, esso consente di mettere in luce la differenza tra il totale dei ricavi e il totale dei costi, facendo emergere gli utili netti che l'azienda ha conseguito o realizzato e le plusvalenze derivanti dalla vendita di asset o beni. Per il prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio, è previsto uno schema di contenuto minimo. Per il legislatore dello IAS, non viene considerato solo la parte di reddito che può essere distribuita ai soci, cioè gli owner, ma anche la performance economico complessiva, la quale non dipende esclusivamente dalla gestione economica delle risorse. Infatti, ciò che rileva è il reddito potenziale dell'esercizio, composto sia dal reddito distribuibile, ma anche dall'insieme di plusvalori di natura patrimoniale che possono formarsi dalle dinamiche di mercato durante l'esercizio. Per tale ragione, è previsto oltre al prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio, anche un prospetto delle altre componenti di conto economico, il quale consente di accogliere una definizione di reddito più ampia.

Il Prospetto delle altre componenti di Conto Economico complessivo, comprende l'insieme di voci non incluse nel prospetto del profit and loss, che invece si verificano nel corso dell'esercizio, in virtù delle variazioni di fair value iscritte in contropartita delle riserve di patrimonio netto a seguito di rivalutazioni (e/o svalutazioni); infatti il patrimonio netto finale di un'azienda, subisce delle variazioni tra un esercizio e l'altro, per via dell'applicazione delle valutazioni al fair value, e la ricchezza netta derivante da tali processi, rappresenta un'ulteriore fonte a disposizione degli azionisti, non derivante da variazioni dei costi e dei ricavi, ma solo delle riserve.

## **Capitolo IV - Le immobilizzazioni immateriali nei Principi Contabili Internazionali. Il Caso Campari**

### **1. IAS 38. Le attività immateriali**

Lo IAS 38 è il principio contabile internazionale in materia di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali all'interno del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali. Esso è stato oggetto di revisione con decorrenza dal 31 marzo del 2004. La revisione di tale principio deve essere interpretata in modo sistematico con la revisione dei principi contabili internazionali IFRS 3, in materia di Business Combination e con la revisione dello IAS 36, riguardo all'impairment of asset. Per lo IAS 38, un'attività immateriale è un'attività non monetaria, identificabile e priva di consistenza fisica; tuttavia, non tutte le grandezze immateriali sono iscrivibili in bilancio. Infatti, un elemento immateriale, può essere accolto all'interno del bilancio di esercizio, qualora, per la sua iscrizione nello SP, vengano soddisfatti i seguenti requisiti: identificabilità autonoma, controllo dell'attività e sussistenza dei benefici economici futuri.

- capacità dell'attività immateriale di essere chiaramente distinta dall'avviamento, e cioè di essere scorporabile, vendibile, cedibile in licenza, affitto, separatamente dal resto dell'attività,

e/o che sia giuridicamente tutelata (per legge o contratto), indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'impresa.

- controllo dell'attività, cioè la possibilità di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa, con la connessa possibilità di limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici.
- sussistenza di benefici economici futuri, i quali consentono di generare proventi per la vendita e risparmi di costo.

Affinché avvenga il riconoscimento di un'attività immateriale, devono ricorrere i seguenti presupposti: Soddisfare i criteri richiesti per l'identificazione di un'attività immateriale, cioè i tre elementi ora elaborati; Esserci la probabilità che i benefici economici futuri vadano a vantaggio dell'entità economica che intende iscrivere tali attività in bilancio, valutata utilizzando i presupposti più ragionevoli e sostenibili che rappresentino la miglior stima della direzione aziendale e al contempo le fonti di informazione disponibili al tempo della rilevazione iniziale; Il costo di tale attività immateriale possa essere misurato attendibilmente.

In generale, alcune tipologie di spese, devono essere rilevate come costo nell'esercizio in cui sono sostenute, e dovranno quindi essere spese nel conto economico. Lo IAS 38 fa riferimento a costi sostenuti prima dell'apertura di un nuovo stabilimento, di start up, di impianto ed ampliamento, di formazione ed addestramento del personale, costi di ristrutturazione e riorganizzazione del business, di ricerca e di pubblicità. Un'attività immateriale deve essere misurata al costo, che può articolarsi in tre modalità: costo di produzione; costo di acquisto; fair value.

Quando l'attività immateriale è generata internamente, si tiene conto del costo di produzione, e per verificare le condizioni necessarie affinché questa possa essere rilevata in bilancio, l'entità deve classificare il processo di formazione in una fase di ricerca ed una fase di sviluppo. Nella fase di ricerca, nessuna attività immateriale può essere rilevata e dunque capitalizzata, dato che un'entità non può dimostrare la probabilità di generare benefici economici futuri, e tali costi vanno imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti. Lo sviluppo è l'applicazione dei risultati della ricerca e un'attività immateriale può essere rilevata se e solo se la reporting entity dimostra: la fattibilità tecnica per il completamento dell'attività immateriale; l'intenzione di completare l'attività immateriale per usarla o venderla; la sua capacità di usufruire dell'attività immateriale, al fine del suo utilizzo o vendita; il possesso di risorse tecniche e finanziarie al fine del suo completamento, commercializzazione, utilizzo e vendita, ad esempio per mezzo di un piano aziendale che ne illustra le risorse; la modalità con cui l'attività immateriale genererà benefici economici futuri; la possibilità di valutare in modo attendibile il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo, dimostrando inoltre l'esistenza di un mercato attivo per il prodotto dell'attività immateriale o per l'attività immateriale stessa. Lo IAS 38 chiarisce cosa si intenda per mercato attivo: si tratta di un mercato in cui gli elementi negoziati sono omogenei, e per i quali esistono acquirenti e venditori normalmente disposti a negoziare tali beni, con prezzi disponibili al pubblico. In nessun caso comunque è possibile l'iscrizione dell'avviamento generato internamente, delle spese di ricerca e del marchio, dal momento che non si tratta di una risorsa identificabile, non essendo né separabile, né derivante da diritti contrattuali o legali, controllata dall'entità che può essere attendibilmente misurata al costo.

Nel caso in cui un'attività immateriale sia acquisita esternamente, il prezzo che l'entità paga per ottenere l'attività immateriale, riflette le aspettative sulla probabilità che i benefici economici futuri affluiranno all'entità, pur rimanendo l'incertezza sulla loro sopravvenienza e sul loro ammontare. Il costo di acquisto di tale attività immateriale, è determinato attendibilmente, specie quando il corrispettivo è rappresentato da disponibilità liquide o altre attività monetarie.

In conformità con quanto disposto dall'IFRS 3 in tema di Business Combination, se un'attività immateriale viene acquisita in un'aggregazione aziendale ed è separabile dall'avviamento o deriva da diritti contrattuali o legali, allora il suo costo è il fair value (o valore equo) dell'attività, esistendo sufficienti informazioni per poter valutare in tal modo. L'IFRS 3, ha stabilito quindi che è possibile rilevare qualsiasi bene intangibile purché sia separabile dall'avviamento; qualora da questo dunque non sia scindibile, si avrà una registrazione complessiva come goodwill, cioè come avviamento. Con riferimento alla valutazione successiva delle attività immateriali, essa può avvenire secondo il modello del costo o il modello della rideterminazione del valore. Il modello del costo prevede che l'attività immateriale, sia iscritta al costo al netto dell'ammontare complessivo di ammortamento e perdite per riduzione di valore durevole accumulata. Il modello della rideterminazione del valore, si ha quando un'attività immateriale, dopo la rilevazione iniziale, viene iscritta in bilancio all'importo rideterminato, cioè al fair value (valore equo) alla data della rideterminazione del valore, al netto di ammortamenti, svalutazioni e ripristini; tale valore deve essere determinato facendo riferimento ad un mercato attivo. Le rideterminazioni devono essere effettuate con regolarità al fine di avere un valore che non si discosti significativamente dal suo fair value alla data di riferimento del bilancio. Per quanto riguarda il processo di ammortamento, se il valore di un'attività immateriale è rideterminato al fair value, è necessario effettuarlo con la precisazione che il totale degli ammortamenti venga rideterminato proporzionalmente in relazione al variare del valore complessivo lordo dell'attività oppure venga eliminato con successiva iscrizione diretta del valore netto di bilancio dell'intangibile. Le attività immateriali, come detto, sono sottoposte al processo di ammortamento. A tal proposito lo IAS 38, per definire il piano di ammortamento di tali attività, preventivamente classifica i beni immateriali sulla base della vita utile, in due distinte categorie: quelli a vita utile finita e quelli a vita utile indefinita. Ad ogni modo, si definisce vita utile finita di un'attività immateriale, la vita utile di un bene quando sussistono elementi di natura economica o legali, tali da fornire evidenze circa la residua possibilità di utilizzazione del bene, individuando un limite alla sua vita utile. Si definisce vita utile indefinita, invece, la vita utile di un bene che non possa essere stimata in maniera attendibile; vita utile indefinita, infatti, non significa infinita. Nel caso in cui si ha vita utile definita, l'attività immateriale viene ammortizzata sulla base della stimata vita utile, ed è soggetta ad impairment test. Nel caso in cui si ha vita utile indefinita, e cioè se non emerge un limite prevedibile al periodo entro cui l'attività è attesa generare flussi di cassa per l'impresa, allora l'attività immateriale non viene ammortizzata, ma assoggettata almeno annualmente ad "impairment test", in base allo IAS 36. Qualora dovessero venire meno le ragioni della rettifica, questo minor valore non potrà essere mantenuto in bilancio, e la società dovrà procedere a ripristinarlo; infatti "il minor valore (svalutazione) non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata". Esiste un'eccezione all'obbligo di ripristino; infatti una volta svalutato, l'avviamento acquisito da terzi non può essere ripristinato; infatti se venisse consentita la possibilità di ripristinare o rivalutare il valore dell'avviamento, è come se si consentisse implicitamente l'iscrizione del proprio avviamento. Con riferimento alla derecognition, cioè quando l'attività immateriale viene stornata, si ha quando l'attività immateriale viene dismessa o quando nessun beneficio economico futuro è atteso per il suo utilizzo o dismissione.

## **2. Business Combination ed avviamento**

L'IFRS 3, è il principio contabile che disciplina le Business Combination, cioè quelle operazioni di aggregazione, per mezzo delle quali emerge un avviamento. Esso stabilisce che si è di fronte ad una Business Combination, quando si verifica un'operazione, una transazione, o altro evento in cui un acquirente acquisisce il controllo di una o più attività aziendali o business. L'applicazione pratica

della Business Combination riguarda quindi, la predisposizione di bilanci che riassumano gli effetti dell'aggregazione aziendale, attraverso il bilancio consolidato. Esso è un documento che viene redatto dai gruppi di società che presenta la situazione economico, patrimoniale e finanziaria complessiva del gruppo. Per aversi tale rappresentazione, è necessario che vengano apportate delle opportune rettifiche, che consentono da un lato l'eliminazione delle partecipazioni e delle corrispondenti frazioni di patrimonio netto, che vengono di conseguenza sostituite con le attività e passività della consolidata, e dall'altro l'eliminazione degli effetti delle operazioni infragruppo, sia di natura patrimoniale che finanziaria, dato che il bilancio consolidato non rappresenta più due legal entities distinte ma un'unica società.

Per la determinazione delle differenze di gruppo, l'IFRS 3 utilizza come metodologia il c.d. "Acquisition Method", articolato in quattro momenti fondamentali: Identificazione dell'acquirente; Determinazione della data di acquisizione; Rilevazione e la valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività identificabili assunte e del goodwill, nonché qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita; Rilevazione e la valutazione dell'avviamento o di un utile derivante da un acquisto a prezzi favorevoli. Come detto al momento del consolidamento, le partecipazioni dell'acquirente nelle acquisite sono eliminate e sostituite in contropartita delle attività e passività della società oggetto di consolidamento. A seguito di questa operazione, emergono le c.d. differenze di consolidamento, cioè differenze di valore tra il valore delle partecipazioni, cioè il prezzo pagato per l'acquisto delle stesse, e il valore contabile di ciò che viene recepito dalla consolidante, cioè le attività, passività e patrimonio netto dell'acquisita.

Occorre quindi determinare il valore del corrispettivo, cioè il fair value dell'operazione, e il fair value delle attività e passività acquisite identificabili, separatamente dall'avviamento.

Per identificabilità delle attività acquisite e passività assunte, si fa riferimento al complesso di voci che sono considerate rilevanti; infatti, nell'insieme di attività e passività trasferite, alcuni elementi potrebbero non essere presenti, pur computate nel prezzo di acquisto delle partecipazioni (ad esempio il valore dei marchi).

Una volta determinati i due fair value, si confronta il corrispettivo pagato per l'acquisto delle partecipazioni, con le attività identificabili al netto delle passività identificabili assunte.

Se esiste un valore residuale da questa differenza, allora si tratta dell'avviamento.

Infatti, per lo IASB, l'avviamento è il valore residuale che emerge dalle operazioni di Business Combination, che viene stabilito come differenza nell'ipotesi acquisizione a titolo oneroso.

Gli interessi delle minoranze possono essere calcolati come la differenza percentuale tra il fair value delle attività al netto del fair value delle passività, oppure mediante una perizia di stima redatta da un esperto indipendente. Nel primo caso, tuttavia, non si terrebbe conto dell'eventuale goodwill attribuibile alle partecipazioni di minoranza, mentre con il secondo si attribuirebbe una quota parte dell'avviamento a quelle minoranze.

Il goodwill, secondo la determinazione dell'acquisition method, dunque, è rappresentato dal fair value del costo della partecipazione, più gli interessi delle minoranze, meno la differenza tra il fair value delle attività al netto delle passività. L'avviamento determinato con l'acquisition method, rappresenta quindi un valore residuale delle operazioni di Business Combinations. In tal senso, non costituisce un bene intangibile specifico, dal momento che esso non è vendibile separatamente dal business, ma è ad esso strettamente collegato, in virtù delle sinergie esistenti e del valore aggiunto che è in grado di realizzare. L'avviamento non è una risorsa "controllabile" dalla reporting entity e quindi non soddisfa pienamente la definizione di attività secondo il Conceptual Framework; tuttavia, l'IFRS 3 risolve le difficoltà applicative per la sua iscrizione, consentendone la possibilità solo in via residuale; infatti, quando questo deriva dall'acquisizione a titolo oneroso, deve

necessariamente essere considerato come “esistente”, in virtù del fatto che è stato pagato un prezzo per l’acquisto della partecipazione, che ne ingloba il valore.

Lo IAS 38, classifica l’avviamento come un elemento a vita utile indefinita, in quanto non è attendibilmente stimabile il suo utilizzo nell’entità. In virtù delle difficoltà di determinazione della sua vita utile, inoltre, pur consumandosi per effetto del tempo, è previsto che l’avviamento non possa essere ammortizzato. È comunque però previsto l’obbligo di impairment annuale, secondo quanto previsto dallo IAS 36, per stabilire se il valore recuperabile dall’avviamento, cioè il valore del cashflow generato dallo stesso, sia superiore al valore contabile a cui è stato iscritto.

### **3. IAS 36. L’impairment delle immobilizzazioni immateriali**

Come detto, lo IAS 36, è il principio contabile internazionale, volto a disciplinare a riduzione di valore, o svalutazione degli asset; si tratta di una disciplina trasversale, che riguarda tutti gli asset e non solo una specifica categoria. All’interno dei principi contabili nazionali, la svalutazione degli asset è prevista dall’OIC 9, che ne disciplina la procedura, mentre dal punto di vista della normativa nazionale, il Codice Civile, all’art. 2426 disciplina la determinazione del costo d’iscrizione, dell’ammortamento e della svalutazione delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie. Con riferimento specifico alle attività immateriali, nel momento questa viene rilevata in bilancio, viene iscritta al fair value del corrispettivo, cioè il costo di acquisto dell’attività; se tale attivo viene sistematicamente utilizzato nell’attività d’impresa, e nel tempo questo si consuma, esso è assoggettato al processo di ammortamento. L’impairment è dunque, qualcosa di diverso ed ulteriore rispetto alla normale procedura di ammortamento; infatti si tratta di una sorta di rettifica di valore straordinaria, che l’operazione di ammortamento non è in grado di esprimere.

In sostanza, essendo le attività immateriali originariamente iscritte al costo d’acquisto o di produzione, se la loro utilizzazione è limitata nel tempo, devono essere sistematicamente ammortizzate in ogni periodo. Un’attività immateriale che, alla data della chiusura dell’esercizio, risulti di valore durevolmente inferiore, a quello determinato contabilmente, deve essere iscritta a tale minore valore. Se infatti, un’attività è iscritta in bilancio a un valore superiore a quello recuperabile, se il suo valore contabile (book value), al netto dell’ammortamento, alla data di chiusura del bilancio, eccede l’importo che può essere ottenuto dall’utilizzo o dalla vendita dell’attività. Per valore recuperabile dell’attività si intende il maggiore tra:

- Il fair value, al netto dei costi di vendita: è il prezzo che si pagherebbe alla data di valutazione per la vendita dell’attività in una regolare operazione tra operatori di mercato, al netto dei costi di vendita, cioè quelli direttamente associati alla potenziale alienazione quali, spese legali, costi di smantellamento, tasse a carico del venditore, ecc.
- Il valore d’uso: è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede abbiano origine dall’attività o dalla cash generating unit (CGU), cioè l’entità immediatamente superiore capace di avere propri costi e propri ricavi.

La distinzione viene effettuata in quanto un asset potrebbe avere un valore d’uso diverso dal fair value; la ragione è che il primo valore potrebbe assumere un significato differente, in virtù della sua funzionalità ed utilizzo nell’azienda, nonché della sua capacità di generare delle sinergie e affinità strategiche con altri asset aziendali.

Per la stima del valore d’uso di un’attività, occorre stimare i flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall’uso continuativo dell’attività e dalla sua dismissione finale, e applicare il tasso di attualizzazione appropriato a quei flussi finanziari futuri. Le proiezioni dei flussi finanziari devono basarsi su presupposti ragionevoli e sostenibili in grado di rappresentare la miglior stima effettuabile dall’azienda di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile di un’attività e sui più recenti budget e piani previsionali approvati dagli amministratori, che

coprano un periodo massimo di cinque esercizi, o un periodo superiore se esso può essere giustificato. In linea generale, il processo di Impairment si compone di alcune fasi, come di seguito.

- Rilevazione dell'esistenza di indicatori di possibili perdite di valore:

Alla data di ogni chiusura dell'esercizio, l'impresa deve valutare se ci sono indicatori di eventuali perdite di valore per le attività iscritte in bilancio; qualora risulti presente un qualche indicatore, l'impresa deve stimare il valore recuperabile dell'attività. In ogni caso, l'impairment è obbligatorio almeno una volta all'anno, per tutti quei beni intangibili che hanno una durata di utilizzazione indefinita e per l'avviamento. Inoltre, è previsto dal principio IAS 36, che l'impairment debba essere effettuato ogni volta che ricorrano i c.d. trigger, cioè quando si verificano l'esistenza di indicatori relativi a possibili perdite di valore. Tali indicatori possono derivare da fattori esterni o interni. Con riferimento ai primi, si tratta di significative riduzioni del valore di mercato dei beni, superiori a quelli prevedibili per effetto del trascorrere del tempo e dell'uso normale dell'attività immateriale, oppure cambiamenti con effetto negativo per l'asset nell'ambiente tecnologico, economico o normativo. I fattori interni, invece, sono l'obsolescenza subita dall'attività o cambiamenti avvenuti nell'utilizzo di un asset immateriale, che possono avere un impatto negativo sull'attività immateriale.

- Identificazione delle attività che possono aver subito perdite di valore
- Verifica dell'effettiva avvenuta perdita di valore

In questa fase occorre misurare il valore recuperabile, determinato in primo luogo per le attività "autonomamente" capaci di generare flussi di cassa; se la stima in modo autonomo non è possibile, il valore recuperabile deve essere stimato a livello della Cash Generating Unit (CGU), a cui l'attività appartiene; si tratta quindi di individuare il più piccolo identificabile gruppo di attività che genera flussi finanziari in entrata, indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati dalle altre attività o gruppi di attività.

#### 6. Misurazione dell'entità della perdita di valore

L'obiettivo è ora quello di confrontare il valore recuperabile, inteso come il maggiore tra il valore attuale dei flussi di cassa futuri, nel caso di uso, e il valore in caso di vendita, cioè il fair value al netto dei costi di transazione, e il valore contabile.

Tale determinazione della stima è affidata ad un perito, il cui intervento non è sempre necessario; infatti, qualora il valore di recupero sia superiore al valore contabile, non occorre l'impairment, così come non occorre determinare il fair value, se già il valore d'uso è superiore al valore contabile, o viceversa.

#### 7. Rilevazione della perdita: si rileva la perdita in conto economico

L'Impairment (svalutazione) deve essere attribuito in primo luogo all'avviamento e poi, pro-rata, alle altre grandezze contabili.

In presenza di una perdita per riduzione di valore, quindi, questa deve essere immediatamente rilevata nel conto economico, a meno che l'attività non sia iscritta al valore rivalutato. Infatti, mentre una perdita per riduzione di valore su un'attività non rivalutata è rilevata nell'utile (perdita) d'esercizio, una perdita per riduzione di valore su un'attività rivalutata è rilevata nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo, cioè in OCI, a meno che la perdita per riduzione di valore non superi l'ammontare della riserva di rivalutazione per quella stessa attività costituita precedentemente. In tal modo la perdita per riduzione di valore su un'attività rivalutata, riduce la riserva di rivalutazione per tale attività, ed eventualmente la estingue, impattando per la parte residua direttamente in conto economico.

A seguito della rilevazione di una perdita, la quota di ammortamento dell'attività deve essere rettificata negli esercizi futuri per poter ripartire il nuovo valore contabile dell'attività, detratto il suo valore residuo, sistematicamente lungo la sua restante vita utile.

#### **4. L'applicazione dei principi contabili internazionali. Il Caso Campari**

Il Gruppo, ha come obiettivo, infatti, quello di generare una crescita solida dei brand, con acquisizioni che creino valore per gli azionisti, al fine di rinnovarli periodicamente, sfruttando con attenzione i costi da reinvestire nel brand building strategico. Gli spirit sono il core business del Gruppo dove si focalizzano le acquisizioni. La capogruppo, si è dotata di un sistema di governance di tipo tradizionale, con quindi la presenza dell'Assemblea degli Azionisti, del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, mentre l'attività di revisione contabile, attualmente affidata a PricewaterhouseCoopers S.p.A., a partire dall'esercizio 2019 e fino al 2027 verrà affidata a Ernst&Young S.p.A. Il Gruppo Campari, redige il bilancio consolidato al 31 dicembre 2017, in conformità a quanto previsto dai principi contabili internazionali. Esso rappresenta la situazione economico-patrimoniale della Capogruppo e delle sue controllate italiane ed estere. La capogruppo Davide Campari – Milano S.p.A. è controllata al 51% da Alicros S.p.A., a sua volta controllata al 53,71% da Lagfin S.C.A. con sede in Lussemburgo.

Con riferimento agli schemi di bilancio, il Gruppo rappresenta il Conto Economico classificato per destinazione, al fine di evidenziare meglio il risultato della gestione caratteristica e gli elementi che hanno determinato il risultato economico dello stesso. Le vendite nette del Gruppo del 2017 sono state pari a € 1.816,0 milioni e, rispetto al 2016, evidenziano globalmente un incremento del +5,2%, e, già nel primo semestre del 2018, le vendite nette del Gruppo sono state pari a €778,2 milioni. L'utile netto del Gruppo nel 2017 è stato di € 356,4 milioni, in aumento rispetto al risultato di € 166,3 milioni del 2016, con una marginalità sulle vendite del 19,6% (9,6% nel 2016).

Con riferimento allo Stato Patrimoniale, questo viene rappresentato basandosi sulla divisione tra attività e passività correnti e non correnti, così come suggerito dallo IAS 1. In generale il bilancio consolidato è redatto in base al criterio del costo, tenendo conto delle appropriate rettifiche di valore, in particolare per quelle voci che secondo gli IFRS devono essere rilevate al fair value. In generale, le operazioni di aggregazione aziendali o Business Combination, sono rilevate in accordo con l'IFRS 3, applicando il cosiddetto acquisition method. In tal senso, il costo di un'acquisizione è dato dalla somma dei corrispettivi trasferiti in un'aggregazione aziendale, valutati al fair value, alla data di acquisizione e dell'ammontare del valore del patrimonio netto di pertinenza di terzi, valutato al fair value o pro-quota delle attività nette riconosciute per l'impresa acquistata. Se l'aggregazione è avvenuta per fasi, la partecipazione precedentemente detenuta dal Gruppo è rivalutata al fair value alla data di acquisizione del controllo e l'eventuale utile o perdita che ne consegue è rilevata nel conto economico.

L'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale è inizialmente misurato al costo, ed è dato dall'eccedenza che residua dal fair value del costo delle partecipazioni, più gli interessi delle minoranze, meno il fair value delle attività identificabili, al netto delle passività

Qualora il valore delle attività nette acquisite ecceda la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza viene contabilizzata come provento della transazione conclusa a conto economico.

Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è misurato al costo al netto di riduzioni di valore cumulate. Se l'avviamento costituisce parte di una unità generatrice di flussi finanziari e parte dell'attività interna a tale unità viene ceduta, l'avviamento associato all'attività ceduta è incluso nel valore contabile dell'attività per determinare l'utile o la perdita derivante dalla cessione.

L'avviamento ceduto in tali circostanze è misurato sulla base dei valori relativi dell'attività ceduta e della porzione di unità mantenuta in essere.

Per quanto riguarda le attività immateriali, si fa riferimento alle attività prive di consistenza fisica, identificabili, controllate dall'impresa e in grado di produrre benefici economici futuri, nonché l'avviamento quando acquisito a titolo oneroso. Per la loro rilevazione iniziale, tali attività, se acquistate separatamente, sono iscritte alla data di acquisizione al costo d'acquisto comprensivo di tutti gli oneri accessori a essi imputabili; se sono acquisite invece, attraverso operazioni di aggregazioni aziendali, queste sono iscritte separatamente dall'avviamento, al loro fair value, misurabile attendibilmente, alla data di acquisizione. In ultimo, le attività prodotte internamente, a eccezione dei costi di sviluppo, non sono capitalizzate e si rilevano nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenute. Nella valutazione successiva, le immobilizzazioni immateriali sono iscritte al costo, al netto dell'ammortamento accumulato e delle eventuali perdite di valore. Le attività immateriali a vita definita sono ammortizzate a quote costanti in ogni esercizio in relazione con la loro residua vita utile, generalmente su 3 anni, tenuto conto dell'eventuale importo per riduzione di valore. Il loro periodo di ammortamento è rivisto almeno annualmente, al fine di verificare eventuali cambiamenti nella loro vita utile.

Il Gruppo Campari, poi, effettua opportune precisazioni, con riferimento a:

- Costi per progetti e studi di sviluppo: integralmente spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti.
- Costi promozionali e di pubblicità: sono imputati a conto economico quando la società accede al bene, nel caso di suo acquisto di beni, o quando il servizio è reso.
- Costi dei diritti di brevetto industriale, di concessione, di licenze e delle altre immobilizzazioni immateriali: vengono iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale, una volta verificata la loro capacità di produrre benefici economici futuri; tali costi, sono ammortizzati in funzione della durata della loro utilizzazione, qualora sia definita; in alternativa vengono ammortizzati in base alla loro durata contrattuale.
- Licenze di software: includono oltre al costo d'acquisto, l'eventuale costo di consulenza necessario al suo sviluppo; sono spesi nell'esercizio in cui si sostengono i costi interni o esterni relativi all'istruzione del personale e gli altri eventuali costi accessori.
- Avviamento e i marchi derivanti da acquisizioni, qualificabili come attività immateriali a vita indefinita: tali valori non sono oggetto di ammortamento, e il loro valore recuperabile, una volta iscritto deve essere verificato almeno annualmente e ogni qual volta si verificano fatti che ne fanno presumere una riduzione del valore, con riferimento ai criteri per l'impairment delle attività. In ogni caso, una volta svalutato, l'avviamento non può più essere ripristinato in periodi futuri. Al momento della cessione del controllo dell'impresa precedentemente acquisita, la plusvalenza o minusvalenza da cessione tiene conto del corrispondente valore residuo dell'avviamento precedentemente iscritto.

In accordo con la classificazione proposta dal Gruppo Campari, in attività correnti e non correnti, le attività immateriali sono rappresentate tra le attività non correnti, ed in particolare, quelle a vita utile indefinita, sono espresse dalla voce "Avviamento e marchi". Esse rappresentano circa il 77% del valore complessivo delle attività non correnti, e circa il 52% del valore totale delle attività del Gruppo nell'esercizio 2017. La caratteristica di tale posta è che entrambi gli elementi derivano da operazioni di acquisizione, tali per cui il Gruppo si attende di ottenere da essi un contributo positivo in termini di cashflow, in un periodo indefinito. Come detto, tali elementi non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica per perdite di valore (impairment).

Negli ultimi dieci anni, il valore iscritto in bilancio dell'avviamento e dei marchi del gruppo Campari è cresciuto sistematicamente, in virtù delle continue operazioni di aggregazione aziendale che contraddistinguono la società.

Scorporando tale posta è possibile distinguere nel corso dell'esercizio 2017, un valore per l'avviamento pari a 1.297 milioni €, per i marchi a vita indefinita pari a 989,7 milioni di € e per i marchi a vita definita per 16 milioni di €.

Infatti, a seguito dell'acquisizione nel 2017 di Bulldog London Dry Gin, tramite Glen Grant Ltd., in virtù della variazione dell'area di consolidamento, si è avuto un incremento complessivo dei valori immateriali di € 81,5 milioni, riconducibili all'avviamento, per € 28,6 milioni, e al marchio per € 52,9 milioni. Il Gruppo ha infatti acquistato la proprietà del marchio Bulldog London Dry Gin, quarto premium gin nel mondo, attualmente commercializzato in 95 paesi. Bulldog veniva già distribuito su alcuni mercati dal 2014 dal Gruppo Campari, in virtù di un accordo esclusivo di durata quinquennale, che prevedeva un'opzione call per acquisire la proprietà del marchio nel 2020. Tuttavia, a seguito della rinegoziazione dei termini dell'accordo, il Gruppo ha acquisito il marchio in anticipo, rispetto alla scadenza dell'accordo medesimo.

Inoltre, nel corso del 2017 si è provveduto a riclassificare come attività disponibili per la vendita € 23,6 milioni riconducibili all'avviamento del business dei soft drink Lemonsoda, nonché valori di avviamento e marchi, rispettivamente per € 23,0 milioni e € 62,7 milioni riconducibili alla cessione del business facente capo ai marchi Carolans e Irish Mist; questi erano stati acquisiti dal Gruppo Campari nel 2010, nell'ambito di un portafoglio di brand che includeva anche Frangelico, il principale target dell'operazione.

Infatti, nel corso dell'esercizio, è stata finalizzata la cessione dei seguenti business, al fine di perseguire la razionalizzazione del portafoglio non strategico, finalizzato alla maggiore focalizzazione sui marchi di spirit prioritari, in particolare negli Stati Uniti, mercato chiave e principale area geografica del Gruppo.

In ultimo si sono registrate delle differenze cambio negative, pari a € 154,4 milioni, riconducibili all'adeguamento ai cambi di fine esercizio dei valori iscritti di marchi e avviamenti in valuta locale come conseguenza, in particolare, della svalutazione del Dollaro USA.

Come accennato, il Gruppo verifica, almeno annualmente, la presenza di eventuali indicatori tali da far supporre l'esistenza di una perdita di valore delle attività immateriali; se questi ricorrono infatti, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'attività a cui si riferiscono. Inoltre, le attività immateriali a vita utile indefinita o non ancora disponibili per l'utilizzo e l'avviamento sono sottoposte a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita di valore.

In relazione alla verifica del valore recuperabile delle attività immateriali a vita indefinita, per quanto riguarda l'avviamento, i valori sono stati testati a livello aggregato sulla base dei valori allocati alle quattro Cash Generating Unit (CGU) identificate in CGU Americhe, CGU SEMEA, CGU NCEE e CGU APAC. Tale configurazione, infatti, riflette la struttura di segment reporting geografica adottata dal Gruppo, basata sull'attuale assetto organizzativo del Gruppo.

Il test di impairment è stato sviluppato con riferimento ai dati patrimoniali al 30 settembre 2017 in linea con la tempistica del Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. convocato per la rispettiva approvazione. Da tali test è emerso come al 31 dicembre 2017 non si sono verificati eventi tali da poter determinare una significativa riduzione di valore delle attività recuperabili.

La recuperabilità si è verificata confrontando il carrying amount o valore contabile d'iscrizione, con il valore recuperabile, intendendosi per questo il maggiore tra il fair value, al netto degli oneri di

dismissione, e il valore d'uso.

Il carrying amount delle CGU è stato determinato dall'avviamento e dal valore dei marchi, sulla base della loro profittabilità in ciascuna CGU, in sinergia con le altre attività immobilizzate e con il capitale circolante allocato nei diversi fatturati per area geografica.

Il valore recuperabile delle CGU, invece, è stato basato sul metodo del "valore d'uso", il cui calcolo deriva dall'attualizzazione dei flussi di cassa attesi in entrata ed in uscita, generati dall'uso continuativo di un asset e dalla sua dismissione finale, in un orizzonte temporale di massimo cinque anni. Il metodo di valutazione di riferimento è il metodo finanziario conosciuto come Discounted Cash Flow (DCF).

Tali flussi di cassa, si determinano sulla base di assunzioni ragionevoli e documentabili, capaci di rappresentare la migliore stima della futura vita residua del bene. Tali previsioni, derivano dai budget del 2018 e dai piani strategici predisposti dalle società del Gruppo durante il 2017, per il periodo 2019-2022, approvati dal Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. Il piano quinquennale dei flussi di cassa così determinato, è stato esteso a dieci anni, in virtù del fatto che si è ipotizzato un tasso di crescita non superiore al tasso medio di lungo periodo per il mercato in cui opera il Gruppo. La ragione della scelta di un periodo di dieci anni, si basa sull'estensione del ciclo della vita dei brand nel settore di riferimento, e sulla lunghezza del processo di invecchiamento di certi business in alcune CGU. In ogni caso, la stima dei flussi di cassa futuri, è stata determinata sulla base di criteri di prudenza, con riferimento ai tassi di crescita e all'evoluzione dei margini, applicando specularmente criteri di ragionevolezza e coerenza, per l'imputazione dei costi di struttura e sviluppo futuri, tenuto conto delle principali variabili macroeconomiche. Le previsioni così determinate, non includono i flussi finanziari connessi ad eventuali interventi di natura straordinaria.

Con riferimento alla loro attualizzazione, questa si è effettuata applicando un tasso che tenga conto del rischio implicito del settore, con un tasso di sconto post tax. In generale, lo IAS 36 prevede che ai fini del calcolo del valore d'uso, si dovrebbe utilizzare un tasso di sconto pre tax, che consente di avere un approccio unlevered, cioè al lordo degli oneri finanziari; tuttavia, il Gruppo Campari, ha accertato che l'approccio post tax risultati coerenti con quelli ottenuti adottando un approccio pre-tax. In particolare, il tasso di sconto utilizzato è il Weighted Average Cost of Capital ('WACC') che dipende dal rischio associato alla stima dei flussi di cassa. Il WACC rappresenta il costo che l'azienda deve sostenere per raccogliere risorse finanziarie presso finanziatori interni ed esterni; tale costo è al netto delle imposte, e si determina sulla base di indicatori e parametri osservabili sul mercato, sulla base del valore corrente del denaro e dei rischi connessi al business della CGU oggetto di valutazione. I tassi di sconto utilizzati nel 2017 impairment test alla data di riferimento della valutazione, e differenziati per le quattro CGU, sono i seguenti: 6,0% per la CGU Americhe, 7,9% per la CGU SEMEA, 8,0% per la CGU NCEE e 6,0% per la CGU APAC.

Per quanto riguarda la verifica della perdita possibile di valore dei marchi, questa viene effettuata con una valutazione dei marchi su base individuale, utilizzando il criterio del valore d'uso.

Il valore recuperabile del marchio è stato calcolato con il Multi-period Excess Earnings Method (MEEM); si tratta di un metodo di valutazione su base reddituale, al cui fondamento che la considerazione che il valore di un marchio è uguale al valore attuale dei flussi di cassa residuali attribuibili unicamente a quell'asset. Secondo questo criterio, il reddito di pertinenza è calcolato tramite il reddito che l'impresa registrerebbe se si liberasse della proprietà di tutti gli altri beni (Contributory Asset Charges) per riacquisirne il diritto d'uso.

Con riferimento ai valori dell'avviamento e marchi al 31 dicembre 2017 le procedure di impairment test, applicate in base alle metodologie e alle ipotesi sopra descritte, hanno riscontrato l'integrale

recuperabilità dei valori iscritti. Anche in considerazione dell'attuale situazione di volatilità dei mercati e di incertezza sulle prospettive economiche future, sono state sviluppate analisi di sensitività del valore recuperabile dell'avviamento e dei marchi. In particolare, è stata sviluppata un'analisi di sensitività sul valore recuperabile delle singole CGU e dei singoli marchi ipotizzando l'incremento di un punto percentuale del tasso di sconto e la diminuzione di un punto percentuale del tasso di crescita perpetua. Le analisi di sensitività sopra descritte hanno confermato l'integrale recuperabilità dei valori dell'avviamento, nonché l'integrale recuperabilità dei marchi.

Valori dell'avviamento e marchi al 31 dicembre 2017

| CGU   | 31 dicembre 2017 <sup>(1)</sup> | 31 dicembre 2016 <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
|   | € milioni                       | € milioni                       |
| Americhe  | 676,2                           | 759,4                           |
| Sud Europa, Medio Oriente e Africa                | 365,6                           | 410,6                           |
| Nord, Centro ed Est Europa                        | 256,0                           | 287,5                           |
| Asia-Pacifico                                     | 22,8                            | 25,6                            |
| <b>Totale</b>                                     | <b>1.320,6</b>                  | <b>1.483,2</b>                  |
| <b>Rettifiche valori patrimoniali di apertura</b> |                                 | <b>(63,2)</b>                   |
|   | <b>1.320,6</b>                  | <b>1.420,0</b>                  |

<sup>(1)</sup> include valori riclassificati alla voce Attività nette destinate alla vendita.

I valori dell'avviamento al 31 dicembre 2017 per CGU sono esposti nella seguente tabella.

|   | 31 dicembre 2017 <sup>(1)</sup> | 31 dicembre 2016 <sup>(1)</sup> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
|   | € milioni                       | € milioni                       |
| Grand Marnier <sup>(1)</sup>                      | 300,7                           | 256,0                           |
| Wild Turkey                                       | 152,3                           | 173,2                           |
| GlenGrant e Old Smuggler                          | 104,3                           | 104,3                           |
| Jamaican Rum Portfolio                            | 104,1                           | 115,3                           |
| Forty Creek                                       | 69,1                            | 73,2                            |
| Averna e Braulio                                  | 65,5                            | 65,5                            |
| Cabo Wabo   | 59,2                            | 67,4                            |
| Frangelico <sup>(2)</sup>                         | 54,0                            | 116,6                           |
| Bulldog   | 50,8                            | -                               |
| X-Rated <sup>(3)</sup>                            | 16,1                            | 20,6                            |
| Riccadonna  | 11,3                            | 11,3                            |
| Altri   | 18,3                            | 20,2                            |
| <b>Totale</b>                                     | <b>1.005,7</b>                  | <b>1.023,5</b>                  |
| <b>Rettifiche valori patrimoniali di apertura</b> |                                 | <b>49,2</b>                     |
|   | <b>1.005,7</b>                  | <b>1.072,7</b>                  |