

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Principi contabili internazionali

**DISCLOSURE SULLE ATTIVITA' IMMATERIALI NELLE
PRINCIPALI SOCIETA' QUOTATE ITALIANE: UN'ANALISI
EMPIRICA SULLO IAS 38**

RELATORE

Prof. Fabrizio Di Lazzaro

CORRELATORE

Prof. Riccardo Tiscini

CANDIDATA

Lucia Pecorelli

Matr. 712451

ANNO ACCADEMICO: 2019-2020

*A nonna Rosita,
che mi protegge da lassù*

*Ai miei genitori,
nella speranza di renderli orgogliosi sempre*

INDICE

Introduzione.....	6
-------------------	---

CAPITOLO I

Identificazione e classificazione degli intangible assets	8
1.1 Attività immateriali: individuazione e connotati	8
1.2 Classificare le attività immateriali	15
1.3 La disclosure aziendale	24
1.4 Proposte di rendicontazione e prospettive future	29
1.4.1 Il bilancio dell'intangibile	31
1.4.2 Il bilancio sociale.....	36
1.4.3 Il bilancio integrato e altre prospettive future	39

CAPITOLO II

Le attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale: un confronto	47
2.1 Premessa.....	47
2.2 La disciplina nazionale: OIC 24.....	49
2.3 Il processo di armonizzazione europeo	56
2.4 La disciplina internazionale: IAS 38.....	65
2.5 Confronto tra la prassi contabile nazionale e internazionale	81

CAPITOLO III

Analisi empirica: disclosure sullo IAS 38 di 22 società quotate (Indice FTSE Italia Brands).....	86
3.1 Obiettivo dell'analisi empirica.....	86
3.2 Metodologia dell'analisi empirica	87
3.3 Descrizione e analisi del campione	93
3.4 Analisi delle relazioni finanziarie	114
3.5 Analisi del grado di disclosure.....	118
3.6 Conclusioni	126
Bibliografia.....	127

INDICE TABELLE E FIGURE

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1: Proposta di classificazione delle attività immateriali.....	17
Tabella 2: Confronto di tre metodi di classificazione delle attività immateriali.....	18
Tabella 3: Matrice degli intangibili specifici secondo Renoldi	22
Tabella 4: Classificazione delle attività immateriali secondo Guatri- Bini	29
Tabella 5: Struttura del Bilancio dell'intangibile di Brembo S.p.a.	34
Tabella 6: Processo di individuazione degli indicatori per il Bilancio dell'intangibile di Brembo S.p.a.	34
Tabella 7: Classificazione delle immobilizzazioni immateriali ex art. 2424 del Codice civile.....	51
Tabella 8: Classificazione delle immobilizzazioni immateriali ex OIC24.....	51
Tabella 9: Condizioni per l'iscrivibilità delle attività immateriale secondo lo IAS 38	69
Tabella 10: Costi inclusi nel prezzo delle attività immateriali acquisite separatamente ex IAS 38.....	70
Tabella 11: Spese incluse nel costo delle attività immateriali generate internamente ex IAS 38.....	74
Tabella 12: Confronto definizione attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale	81
Tabella 13: Confronto classificazione delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale	82
Tabella 14: Confronto iscrizione iniziale delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale	83
Tabella 15: Confronto valutazione successiva delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale..	83
Tabella 16: Confronto trattamento delle attività a vita utile indefinita nella disciplina nazionale e internazionale	84
Tabella 17: Confronto trattamento dei costi di sviluppo nella disciplina nazionale e internazionale	84
Tabella 18: Differenze principali tra la disciplina nazionale e internazionale.....	85
Tabella 19: Checklist (prima versione)	89
Tabella 20: Checklist (versione definitiva)	91
Tabella 21: Classificazione dell'indice FTSE Italia Brands per settore e capitalizzazione	94
Tabella 22: Campione società analisi empirica	96
Tabella 23: Classificazione del campione per incidenza delle attività immateriali	113
Tabella 24: Classificazione del campione per modalità di acquisizione delle attività immateriali.....	114
Tabella 25: Classificazione del campione per metodo di valutazione successiva delle attività immateriali	115
Tabella 26: Classificazione del campione per vita utile delle attività immateriali	116
Tabella 27: Classificazione del campione per modalità di trattamento delle attività immateriali a vita utile definita	117
Tabella 28: Classificazione del campione per grado di disclosure	119
Tabella 29: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali	120

INDICE DELLE FIGURE

Figura 1: Sviluppo del valore delle attività immateriali in 500 società americane (1982-1999)	8
Figura 2: Obiettivi perseguiti nella redazione del bilancio del capitale intellettuale	32
Figura 3: GRI Standards elaborati nel 2016.....	37
Figura 4: Il processo di creazione di valore secondo il Framework IR	41
Figura 5: Numero di citazioni di “Integrated reporting” nella dottrina tra gli anni 1999-2013.....	44
Figura 6: Fasi della rendicontazione integrata.....	45
Figura 7: Albero decisionale sulla recuperabilità di un’attività immateriale secondo l’OIC 9	54
Figura 8: Processo di omologazione dei principi contabili IAS/IFRS	59
Figura 9: Ambito di applicazione degli IAS/IFRS ex D. Lgs. 38/2005	61
Figura 10: Uso obbligatorio degli IAS/IFRS nel mondo	65
Figura 11: Uso obbligatorio e facoltativo degli IAS/IFRS nel mondo	66
Figura 12: Determinazione del fair value ex IAS 38	71
Figura 13: Modelli di valutazione delle attività immateriali ex IAS 38	76
Figura 14: Frequenza dell’impairment test ex IAS 36	79
Figura 15: Classificazione percentuale dell’indice FTSE Italia Brands per settore di appartenenza	95
Figura 16: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali (grafico a dispersione)	122
Figura 17: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali (grafico a dispersione con divisione in quadranti).....	124

INTRODUZIONE

La tematica delle risorse immateriali è da sempre stata di grande interesse e oggetto di dibattiti nella dottrina economica. Varie sono state le tematiche approfondite da analisti finanziari e ricercatori: dal ruolo che le attività immateriali ricoprono in ambito societario al trattamento contabile, dai metodi di valutazione del capitale intellettuale alla disclosure obbligatoria e volontaria delle società.

Nel corso degli anni, ma soprattutto in seguito alla pubblicazione dei principi contabili internazionali, questi studi hanno visto una crescita esponenziale dovuta alla presa di coscienza del ruolo strategico e fondamentale che questa tipologia di risorse riveste nei processi di gestione, di posizionamento e di vantaggio competitivo a lungo termine. L'economista Paul Romer parla di una "soft revolution": proprio gli elementi definiti soffici o intangibili sono entrati a far parte dell'insieme dei beni economici a tutti gli effetti, portando innovazioni nell'organizzazione della produzione, nei processi economici, nella tecnologia, nella gestione d'impresa.

A testimonianza di questa nuova consapevolezza vi è il numero, sempre maggiore, di imprese che fondano i propri business sulla presenza di queste attività.

Anche alla luce delle recenti crisi dei mercati finanziari, l'esigenza di una comunicazione completa e corretta nei confronti degli stakeholders si fa sempre più stringente: gli stessi analisti richiedono informazioni aggiornate e attendibili in modo tale da permettere l'elaborazione di giudizi quanto più simili al valore della società e di pareri sulle prospettive future. Una disclosure dettagliata ed esaustiva consente anche di aumentare il valore percepito dall'esterno, grazie alla leva creata da una maggiore fiducia e ammirazione condivisa dagli stakeholders. Inoltre, gli effetti positivi si propagano anche negli stessi mercati finanziari, attraverso una riduzione delle asimmetrie informative ed un miglioramento nell'efficienza generale dei mercati.

La comprovata esistenza di un legame tra presenza di attività immateriali e successo aziendale ha fatto sorgere la necessità di rappresentare e valorizzare queste risorse in modalità adeguate e attraverso coerenti sistemi di reporting. Un modello universalmente riconosciuto non è ancora stato individuato, ma vi sono molte proposte di documentazioni aggiuntive al bilancio che, in forma volontaria o obbligatoria, ambiscono ad informare il lettore in modo trasparente e completo.

Proprio in merito alla disclosure delle attività immateriali si pone questa trattazione, che si propone di indagare la modalità di rappresentazione contabile nei bilanci di un campione di società e di valutarne la disclosure. Di seguito vengono riportati i filoni tematici che costituiscono la struttura del lavoro, suddiviso in tre capitoli.

Nel primo capitolo si affronta, in primo luogo, la tematica dell'inquadramento di un'attività immateriale dal punto di vista della sua identificazione, definizione e classificazione. Prima ancora di indagare l'esistenza di modelli idonei per la comunicazione delle risorse immateriali all'esterno, risulta primaria la risoluzione dei problemi che si incontrano nel definire le caratteristiche che esse devono avere per essere definite tali. A questo proposito, verranno esposte le principali teorie sull'identificazione e classificazione delle attività secondo i più importanti autori a livello internazionale. In secondo luogo, una volta definite le caratteristiche comunemente attribuite agli intangibili, si passa ad affrontare la tematica della comunicazione finanziaria delle società. Vengono esaminati i quadri teorici di riferimento ed evidenziati i limiti e i benefici della comunicazione obbligatoria e volontaria, nonché le ragioni che spingono sempre più organizzazioni a fornire informazioni in prospetti e documenti aggiuntivi del bilancio. In ultimo, si riportano le recenti proposte di rendicontazione volontaria (come il bilancio dell'intangibile, il bilancio sociale e l'integrated reporting), ma anche le prospettive nella comunicazione futura delle risorse immateriali, con le sfide e gli ostacoli che queste comportano.

Il secondo capitolo si propone di dare un'overview della disciplina giuridica relativa alle attività immateriali: viene illustrata la normativa nazionale, attraverso l'esame del principio contabile OIC 24, nonché la disciplina dei principi contabili internazionali IAS/IFRS, con particolare riferimento allo IAS 38. Viene poi ripercorsa l'evoluzione del quadro normativo a seguito della graduale applicazione dei principi IFRS mediante il processo di armonizzazione e le criticità del passaggio di transizione dai principi contabili nazionali a quelli internazionali.

Nell'ultimo capitolo si sviluppa una ricerca empirica che indaga l'effettivo riscontro nella realtà delle nozioni teoriche esposte in precedenza, proponendosi di verificare se e in quale misura le attività immateriali trovano evidenza nei rendiconti finanziari e prospetti di bilancio. Il lavoro è stato eseguito su un campione significativo di società, ovvero le società quotate nella Borsa Italiana all'indice FTSE-Italia Brands. Il campione si presta per l'analisi per diversi motivi: la ricchezza di dati a disposizione degli stakeholders, l'elevata capitalizzazione e il fatto che tra le metriche dell'indice vi siano proprio le caratteristiche del patrimonio intangibile. L'indagine, tramite l'utilizzo della content analysis e la costruzione di un indice quantitativo, risponde all'interrogativo da cui il presente elaborato prende le mosse: la disclosure degli intangible assets è effettivamente maggiore nelle società in cui gli stessi hanno un peso rilevante sull'attivo del bilancio? Anticipando i risultati dell'analisi, sarà possibile notare un livello di disclosure complessivamente buono, ma che richiede margini di miglioramento e lascia intendere che il processo di valorizzazione e comunicazione esterna delle attività immateriali deve necessariamente essere implementata.

CAPITOLO I

IDENTIFICAZIONE E CLASSIFICAZIONE DEGLI INTANGIBLE ASSETS

SOMMARIO: 1.1 Attività immateriali: individuazione e connotati - 1.2 Classificare le attività immateriali - 1.3 La disclosure aziendale - 1.4 Proposte di rendicontazione e prospettive future

1.1 Attività immateriali: individuazione e connotati

Negli ultimi venti anni l'economia ha subito una graduale trasformazione: si è passati da una forma di capitalismo industriale, in cui le transazioni si basavano su beni materiali, alla cosiddetta "new economy", dove la produzione di beni ed in particolare la creazione di servizi si basa sempre più sulla presenza di beni immateriali invisibili.

Nel 1982, per ogni \$ 100 investiti in azioni di produttori e compagnie minerarie statunitensi, in media \$ 62,3 venivano spesi in beni materiali, come terreni, impianti, macchinari, attrezzature e inventari. Nel 1992, 10 anni dopo, solo \$ 37,9 per ogni \$ 100 investiti in azioni sono stati spesi in attività materiali, mentre più della metà dell'investimento è stata destinata alle cosiddette attività immateriali e in quei valori aziendali che non sono riportati nel bilancio di una società. Da allora, il tasso da pagare per le attività materiali per ogni dollaro investito è sceso ulteriormente al 16% (1999). Questi dati si riferiscono a 500 società S&P negli Stati Uniti, ma la stessa tendenza può essere osservata nelle altre economie sviluppatesi in tutto il mondo.

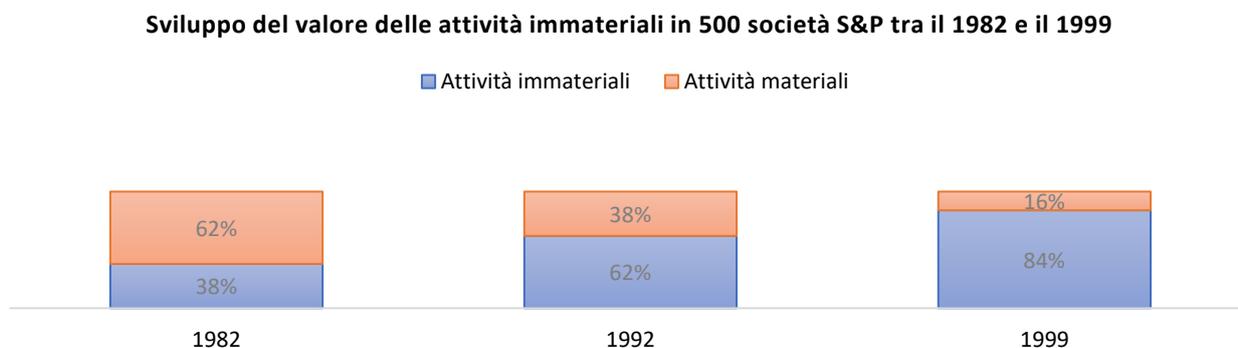


Figura 1: Sviluppo del valore delle attività immateriali in 500 società americane (1982-1999)

Secondo un'analisi del Federal Reserve Board del 2006, gli investimenti in attività immateriali negli Stati Uniti superano tutti gli investimenti in beni materiali e, se venissero adeguatamente contabilizzati, aumenterebbero significativamente la crescita della produttività misurata (Carol Corrado e altri, 2006). Anche in Europa la percentuale delle risorse immateriali sul totale degli assets è progressivamente aumentata negli anni, andando a raggiungere valori molto elevati (nei settori ad alta tecnologia più del 40%): la rilevanza di questi dati sta nel fatto che si riferiscono alle attività presenti nei bilanci, sicuramente minori rispetto alle risorse immateriali di cui le società sono dotate.

Tra le motivazioni che hanno condotto ad un crescente livello di investimenti nei confronti delle attività immateriali, sicuramente è possibile annoverare la maggiore globalizzazione dei mercati, che di conseguenza aumenta l'intensità della competizione tra le aziende; ma anche una maggiore consapevolezza del valore che queste attività apportano ai business nel lungo termine.

Si è assistito, quindi, ad un graduale spostamento dell'attenzione dalle attività prevalentemente manifatturiere ad attività che, nonostante la loro immaterialità, siano comunque portatrici di un vantaggio competitivo non indifferente.

Proprio a riguardo della caratteristica dell'immaterialità, sono stati effettuati negli anni molti studi con l'intento di darne una maggiore specificazione. Le attività immateriali, infatti, non hanno un'unica definizione condivisa dalla comunità economica, che non trova unitarietà nemmeno in una classificazione delle stesse. È tuttavia possibile stabilire alcuni punti fermi, ovvero delle caratteristiche che ogni attività definibile come "attività immateriale" può e deve presentare.

Prima di esaminare queste caratteristiche comuni, è opportuno fare una precisazione per quanto riguarda l'espressione "attività immateriali". Spesso, ci si riferisce ad esse utilizzando, in qualità di sinonimi, anche altre espressioni quali "risorse intangibili", "beni immateriali" o "immobilizzazioni immateriali". Tuttavia, ciascuna di queste locuzioni si riferisce a diversi elementi.¹

Con l'espressione "risorse intangibili" si intendono tutti quegli elementi che non rientrano nei fattori produttivi (materiali e immateriali) e che si riferiscono a delle condizioni interne alla società che costituiscono un vantaggio competitivo, come ad esempio il know-how dei dipendenti, la loro dedizione e motivazione, la reputazione della società e così via. Si tratta in questo caso di elementi che difficilmente possono essere identificati con chiarezza e di conseguenza non sarebbe possibile né trasferirli né darne un'adeguata comunicazione nei documenti aziendali. Le risorse intangibili

¹ Nonostante le differenze terminologiche tra le nozioni di risorse intangibili, attività immateriali, immobilizzazioni immateriali; nel corso della trattazione i termini saranno utilizzati come sinonimi.

nascono come diretta conseguenza delle persone che lavorano nella società e apportano un contributo unico e fondamentale allo sviluppo della stessa.

Le “risorse immateriali” al contrario, oltre all’inconsistenza fisica, sono caratterizzate da una più facile identificabilità in quanto rientrano nella categoria dei cosiddetti fattori produttivi. Questi, infatti, possono essere vincolati tramite un contratto perciò, essendo presente un prezzo oppure risalendo al costo di produzione iniziale, sono anche misurabili da un punto di vista strettamente monetario. Marchi, brevetti, licenze rientrano tra le risorse (o beni) immateriali.

Infine, per “immobilizzazioni immateriali” si intendono quegli elementi facenti parte della specifica posta di bilancio dell’attivo nello Stato Patrimoniale. Sono quindi quelle risorse immateriali di cui una società ha la piena disponibilità e in forza di ciò, ne dà informativa nel bilancio. Nel secondo capitolo di questo elaborato verranno approfonditi con dettaglio i criteri per l’iscrizione delle immobilizzazioni immateriali nel bilancio, sia secondo le disposizioni dei principi contabili nazionali che internazionali.

Come già anticipato, in letteratura sono presenti moltissimi contributi per l’identificazione e la distinzione delle attività immateriali, ma a partire dagli anni Ottanta si è anche cercato di raggiungere un accordo relativo alle qualifiche da rispettare affinché esse potessero essere considerate tali.

Uno dei più rilevanti contributi è stato quello di Brugger², secondo il quale sono tre le caratteristiche che deve rispettare un’attività per essere definita immateriale:

1. Deve essere all’origine di costi e generare benefici futuri
2. Deve essere trasferibile
3. Deve essere misurabile

Secondo questi criteri, l’attività in questione deve essere quindi qualificabile come un investimento (in quanto vi è un esborso iniziale e delle probabili entrate future). Naturalmente, i benefici economici futuri devono rimandare espressamente all’esistenza delle attività immateriali, in virtù di un nesso di causa-effetto. La misurabilità è un criterio strettamente correlato alla generazione di costi iniziali, in quanto uno dei metodi di misurazione delle attività è proprio quello che rimanda al costo (per maggiori dettagli in merito a quest’ultimo, si rimanda alla trattazione dei metodi di valutazione delle attività immateriali nel secondo capitolo di questo elaborato).

² Brugger G. (1989); Guatri L.– Bini M. (2005)

Il requisito della trasferibilità è quello che vincola maggiormente l'appartenenza alla categoria degli intangibles; secondo diversi autori ricercare la trasferibilità equivale a richiedere la facoltà di "sottrarre" l'attività in esame dal patrimonio aziendale, escludendo tutti quei casi in cui una stretta connessione creatasi con altre attività immateriali o anche materiali renda impossibile un'autonoma identificazione ed estrazione dal contesto in cui opera e genera i suoi benefici.

Un esempio è quello della reputazione aziendale, strettamente connesso ad altri elementi come ad esempio il marchio oppure l'efficienza del personale e le capacità dei managers. Anche se con difficoltà, è comunque possibile attribuire un valore a questi elementi; ma sicuramente impossibile renderli separabili e distinguibili gli uni dagli altri.

Nonostante le problematiche e i dubbi che l'imposizione di questo requisito porta con sé, è comunque comprensibile il motivo per cui viene citato: grazie ad esso si evita di far rientrare nella medesima categoria delle stesse attività immateriali, generando quindi duplicati e sovrapposizioni.

Oltre alle caratteristiche di inconsistenza fisica, autonoma identificabilità e misurabilità è importante comprendere anche quali sono gli aspetti economici maggiormente ricorrenti in presenza delle attività immateriali. Indagare la natura economica di questi elementi potrebbe infatti permettere di definire con maggiore consenso l'insieme degli elementi necessari e sufficienti alla loro identificazione.

La principale caratteristica economica che contraddistingue un'attività immateriale è quella per cui il valore e i benefici che genera non derivano dalle caratteristiche fisiche della stessa, ma dalla modalità e dal diritto all'utilizzo vantato dal possessore. Questa è peculiarità che distingue inoltre le attività immateriali da quelle materiali.

Possiamo distinguere le caratteristiche economiche degli intangibles tra positive e negative, intendendo per quest'ultime tutte quelle peculiarità che invece di aumentare il valore, lo diminuiscono. I principali aspetti positivi sono: la non rivalità, l'effetto rete, le economie di scala; mentre gli aspetti negativi riguardano il possibile spillover, la rischiosità e l'ammontare degli investimenti iniziali.

Per quanto riguarda la non rivalità, anche chiamata con il termine di scalabilità, essa fa riferimento alla proprietà di replicare i benefici dell'attività o l'attività stessa ad un costo minore. In economia, questo fenomeno viene descritto come una produzione ad un basso costo marginale ed in casi estremi, ma spesso ricorrenti quando si tratta di intangibles, il costo marginale può essere nullo. Sviluppare un nuovo software aziendale, oppure ricercare la cura per una nuova malattia comporta sicuramente

ingenti investimenti iniziali, i quali però vengono ripagati, una volta finalizzato il prodotto, dal costo praticamente pari a zero della produzione di una unità aggiuntiva.

Generalmente, le attività di cui una società dispone, siano esse finanziarie, umane, materiali, sono perlopiù rivali, ovvero non permettono un utilizzo alternativo quando vengono sfruttate. Al contrario, il vantaggio delle attività immateriali sta nella possibilità di un uso molteplice e simultaneo. Una volta superata la fase iniziale di ricerca e di sviluppo della nuova attività immateriale, questa potrà essere utilizzata da più utenti contemporaneamente non solo all'interno di uno stesso dipartimento aziendale, ma anche da altri soggetti che operano nella società e che possono trovare un vantaggio in un suo utilizzo alternativo.

Questo fenomeno potrebbe essere però limitato nella situazione in cui per sfruttare adeguatamente l'attività in questione risultino necessarie delle competenze peculiari o dei know-how distintivi. In questo caso la non rivalità si manifesta in un ambito ridotto, in quanto risulta assai difficile estrapolare un carattere distintivo e personale del soggetto che li possiede. Inoltre, non è detto che lo sfruttamento dell'attività possa ripetersi all'infinito: sebbene diversamente dalle attività materiali lo sfruttamento non comporti un deperimento fisico o tecnico, difficilmente una società potrà comunque trarre vantaggio per sempre dalla reputazione aziendale o da un software.

Sicuramente, maggiori investimenti permettono di arricchire e rinnovare l'attività: la cosiddetta "sedimentabilità" della conoscenza aiuta infatti a promuovere l'uso nel tempo delle attività immateriali, che possono essere conservate e accresciute nel loro valore sia all'interno della società che le sviluppa, ma anche a vantaggio dell'intero sistema economico, basti pensare agli studi di ricerca che spesso pongono le basi per delle nuove e ulteriori scoperte.

In relazione al fenomeno dell'elevato investimento iniziale e dei bassi costi successivi, vi è l'idea per cui le attività immateriali si prestino alla generazione di economie di scala dal lato dell'offerta, il che significa che all'aumentare della quantità prodotta diminuisce il costo di produzione.

Le attività immateriali sono spesso il cuore delle industrie che dipendono dagli standards. Le configurazioni per i microprocessori, la tecnologia del telefono e del fax, i formati video e l'elaborazione dei fogli di calcolo sono in gran parte protette dalla proprietà intellettuale attraverso vari brevetti e diritti d'autore. Sebbene sia vero che queste industrie traggono vantaggio dalle economie di scala appena accennate, a volte si verifica un altro effetto: gli effetti rete si verificano quando il valore di un bene aumenta all'aumentare del numero delle persone che possiedono il bene, ad esempio un telefono è più utile quando anche altri lo utilizzano.

Il fenomeno viene spesso anche descritto come un “positive feedback loop” ma può capitare che gli effetti non siano sempre positivi: può verificarsi una vera e propria congestione quando, per esempio, troppi utenti accedono al servizio Internet via cavo. Inoltre, mentre le economie di scala si verificano dal lato dell’offerta, l’effetto rete è trainato dalla domanda, per cui l’utilità che deriva dalla possibilità di essere in contatto con più persone grazie al telefono è un vantaggio separato dal risparmio sui costi che l’inventore del telefono ottiene grazie alle economie di scala.

In generale, l’effetto dei vantaggi di rete è più comune nei settori ad alta tecnologia o legati al mondo dell’informazione e comunicazione, più in generale quei settori ad alto contenuto scientifico.

Quelli finora descritti sono i principali aspetti positivi che si manifestano più comunemente tra le attività immateriali. Queste però presentano anche delle caratteristiche economiche svantaggiose, che riducono il potenziale valore dell’attività. Una tra tutte è la difficoltà che si riscontra nell’escludere l’appropriazione dell’attività da parte dei competitors. Proprio per la natura immateriale delle stesse un grande ostacolo è quello della difesa della paternità, sia delle attività che per legge sono tutelate giuridicamente (licenze, brevetti, marchi) ma soprattutto per quelle non tutelate (reputazione aziendale, il capitale umano, il know-how dei dipendenti...), in quanto risulta difficile definire diritti di proprietà, controllare la loro osservanza, creare meccanismi che scoraggino la concorrenza.

Il possibile spillover di conoscenze è un ostacolo che implica anche delle conseguenze a livello sociale: si genera un vero e proprio trade-off tra i benefici che consegue l’ideatore dell’attività immateriale e i benefici per i potenziali utenti: la creazione di un’attività immateriale tutelata perfettamente, infatti, implica una diminuzione dei soggetti che potranno usufruire dei suoi vantaggi, mentre un’attività immateriale al servizio della collettività disincentiva ogni ulteriore spesa in ricerca e sviluppo da parte del creatore.

La cosiddetta escludibilità parziale che caratterizza le attività immateriali ha inoltre come conseguenza indiretta la scarsa informativa che le società decidono di effettuare pubblicamente sugli investimenti in intangibili ed una esigua rendicontazione nei prospetti contabili. Le società che brevettano delle attività e risorse immateriali lo fanno in primo luogo a scopo difensivo (impedire copiatura, impedire potenziali cause legali, impedire altri brevetti) e solo in secondo luogo a scopo strategico.

Come già accennato, l’altro aspetto negativo che accomuna le attività immateriali consiste nella rischiosità (oltre che quantità) degli investimenti iniziali. L’innovazione è sempre stata considerata come un’attività che presenta potenziali insidie e maggiori probabilità di fallimento, in quanto non è semplice andare a individuare con certezza i payoff attesi da un prodotto ancora in fase di

progettazione, ricerca e studio. Tra i requisiti che Brugger presentava per la definizione di attività immateriali vi erano proprio i “benefici attesi” e non dei benefici reali e attuali.

Se consideriamo che solo una piccola percentuale di tutti i brevetti depositati comportano un successo in fatto di maggiori vendite, inserimento nel mercato, rafforzamento della posizione nel mercato possiamo dedurre come la maggior parte degli stessi siano destinati ad essere dei sunk costs e rappresentare quindi per la società un fallimento.

La fase più rischiosa è senza dubbio quella della ricerca: è in questa fase infatti che la percentuale maggiore di investimenti in studi e progettazioni genera costi che, in caso di insuccesso, la società non sarà in grado di recuperare. Le fasi successive, invece, quali quella dello sviluppo e della vera e propria creazione dell’asset presentano una ridotta rischiosità, dovuta al fatto che un’applicazione pratica e un’implementazione del processo innovativo riescono ad attribuire ad un’idea astratta un valore più concreto e quindi danno maggiori garanzie di successo.

Anche in questo caso, la rischiosità dell’investimento iniziale presenta delle ulteriori implicazioni a livello contabile. La valutazione delle attività di ricerca e sviluppo difficilmente può essere effettuata seguendo i tradizionali schemi di valutazione adottati per gli altri tipi di investimenti, come per esempio l’attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi; di conseguenza non risulta spesso possibile inserire questi investimenti sotto la voce di costi capitalizzabili nei prospetti contabili. Si approfondirà maggiormente questo aspetto nel secondo capitolo della trattazione, dedicato appunto alla modalità di contabilizzazione delle attività immateriali.

1.2 Classificare le attività immateriali

Una volta esposti i criteri di individuazione delle attività immateriali e i connotati economici che queste presentano, si ritiene necessaria l'esposizione delle varie teorie di classificazione delle stesse.

Come per l'identificazione, anche per la classificazione la dottrina economica non ha presentato una soluzione unitaria, ma vi sono più proposte di classificazione sulla base di più variabili.

Innanzitutto, al fine di classificare qualcosa bisogna avere chiaro lo scopo della classificazione. Un contributo molto utile nella letteratura è stato offerto da Artsberg e Mehtiyeva (2010): i criteri di classificazione non possono mai essere veri o falsi, solamente più o meno utili in base allo scopo suggerito della classificazione (Rosing, 1978). Nella contabilità, gli elementi sono sempre stati classificati per una serie di motivi. Ad esempio, lo scopo della classificazione in attività correnti e non correnti è stato quello di aiutare gli utenti a calcolare misure quali liquidità e solvibilità. Un altro scopo classificatorio in contabilità è stato quello proporre diverse soluzioni di misurazione, in quanto serve utilizzare diverse misure per diverse categorie di attività (costo storico utilizzato per le attività non correnti, fair value per le poste finanziarie e così via).

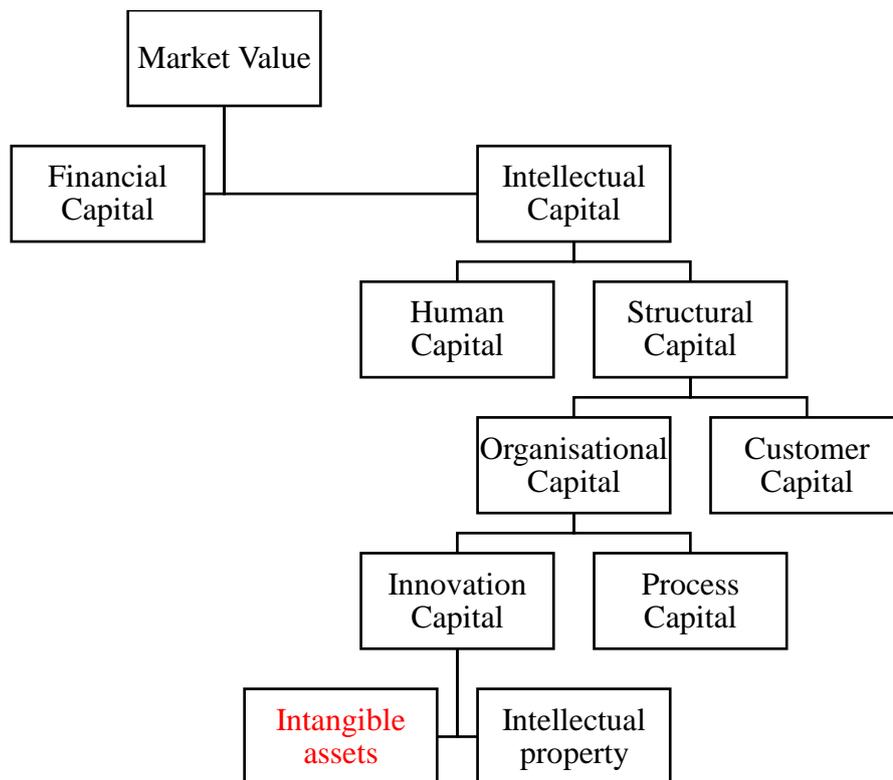
Walker (2009) ritiene sia difficile trovare uno scopo esplicito nei vari articoli letterari che si sono occupati di classificare gli intangibles. Tuttavia, uno scopo potrebbe essere banalmente quello gestionale. Per gestire con successo qualcosa bisogna renderlo visibile e "mettere le adeguate etichette" sulle diverse risorse ed un modo per farlo è quello di suddividerle in diverse categorie (Kaufman, Schneider, 2004).

L'interesse comune relativo alla tematica del capitale intangibile è quello di capire, analizzare e misurare tutti quegli aspetti invisibili in un'organizzazione (Peppard, 2005). Nel corso degli anni si sono sviluppati dei veri e propri filoni di studi e la veste di precursore di questo interesse potrebbe essere attribuita al Gruppo Konrad³, operativo in Svezia a partire dal 1987.

Dalla pubblicazione frutto del lavoro del Gruppo svedese prese spunto anche Edvinsson, il quale creò per primo un prospetto da allegare al bilancio della società Skandia, per dare una maggiore informativa sulle attività immateriali. Contestualmente, il professore Edvinsson sviluppò due dei maggiori strumenti di gestione e misurazione del capitale intellettuale: lo Skandia Value Scheme e lo Skandia Navigator.

³ Il gruppo era composto da sette persone (Elisabeth Annell, Siv Axelsson, Per Magnus Emilsson, Hans Karlsson, Stig Wikstrom, Karl Erik Sveiby, Carl Johan Wangerud) che lavorarono assieme allo scopo di produrre diverse pubblicazioni sulla tematica degli intangibili e alla realizzazione del lavoro "The invisible balance sheet" (1989), considerato il primo testo a rendere noto un metodo per la misurazione del patrimonio intangibile.

I modelli prendono le mosse da una precisa classificazione del capitale, che vede le sue componenti distinte come segue:



Come si evince dallo schema, il valore di mercato di un'azienda dipende da due fattori principali: il capitale finanziario (ovvero quello da sempre valutato nei bilanci tradizionali) e il capitale intellettuale. A quest'ultimo, per la sua natura complessa, non è mai stata data una precisa definizione e lo stesso Edvinsson scelse di spiegare la struttura paragonandola a quella di un albero: la qualità dei frutti dipende dalle sue radici, che sono però invisibili ai nostri occhi. Sulla base delle correnti modalità di contabilizzazione, il capitale intellettuale (e le parti che lo costituiscono) è invisibile come per le radici dell'albero, ma da esso dipende il successo e le prestazioni future di una società.

Nella tabella presentata di seguito, che non ha l'intento di essere esaustiva, vengono presentate alcune delle classificazioni delle attività immateriali più rilevanti nella letteratura che hanno raggiunto un'ampia accettazione da parte della comunità scientifica:

Classi	Autori
Attività immateriali strutturali Attività immateriali non strutturali	Laghi
Capitale relazionale Capitale strutturale Capitale umano	Sveiby e altri (Edvinsson - Malone 1997; Stewart 1997; D'Egidio 2001; Del Bello 2006; Fontana 2009)

Beni immateriali Oneri pluriennali Avviamento	discipline contabili
Diritti Proprietà intellettuali Relazioni aziendali Portafoglio prodotti	Renoldi
Fattori produttivi specifici Risorse immateriali Risorse intangibili	Zanoni
Beni immateriali area marketing Beni immateriali area tecnologica Beni immateriali area capacità/conoscenza	Guatri, Bini

Tabella 1: Proposta di classificazione delle attività immateriali

Una delle principali classificazioni è quella che distingue le attività strutturali da quelle non strutturali, effettuata da Laghi⁴ e ripresa da Coluccia⁵. Le attività strutturali sono risorse endogene alla società e servono ad incrementare il valore della stessa, soprattutto grazie alle sinergie che nascono attraverso l'interazione tra persone, beni, operazioni, processi e sistemi aziendali. Le attività non strutturali, invece, si riferiscono a tutte quelle risorse che possono nascere dalle relazioni della società con l'esterno. Si tratta quindi di risorse esogene che dipendono soprattutto dal comportamento adottato dalla società in un mercato di riferimento e per questo motivo, ogni società ha delle proprie caratteristiche peculiari, a differenza delle attività strutturali che presentano connotati comuni a seconda del mercato e settore di appartenenza. Esempi di attività strutturali potrebbero essere una licenza o il capitale umano, mentre un esempio di attività non strutturale è il portafoglio clienti di una società.

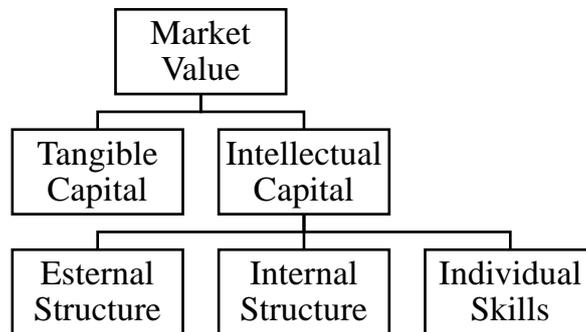
Tra le classificazioni più accreditate nella dottrina vi è la tripartizione effettuata da Sveiby⁶ nel 1997. Egli elaborò un metodo di valutazione che si basava sul lavoro di Edvinsson, ma utilizzando diversi termini per descrivere le varie componenti. Come abbiamo già avuto modo di notare, Edvinsson sosteneva che il valore di una società fosse funzione di capitale finanziario e capitale intellettuale, mentre Sveiby menziona il capitale tangibile al posto di quello finanziario, sottolineando quindi l'aspetto della materialità. Inoltre, mentre per Edvinsson il capitale intellettuale è articolato in capitale umano e strutturale, per Sveiby è necessario effettuare una distinzione tra capacità/competenze

⁴ Cfr. Laghi E., "I beni immateriali non contabilizzati: problemi di classificazione e valutazione ai fini della stima del capitale economico dell'impresa"

⁵ Cfr. Coluccia D., "Le attività immateriali: disciplina contabile, disclosure e value relevance"

⁶ Sveiby K. E., "The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets" (1997), "The intangible asset monitor" (1997)

individuali e le strutture, quest'ultime distinte in interne (= capitale cliente) ed esterne (= capitale organizzativo).



Basandosi su questo schema (Intangible Asset Monitor), Sveiby riteneva possibile aiutare i manager a comprendere i punti di forza e di debolezza di una società, sebbene fosse convinto che un modello universale di classificazione non possa essere realizzato. L'interpretazione dei dati è una fase fondamentale ed è per questo che sia la struttura interna, esterna e le competenze individuali devono per lui essere ulteriormente analizzate secondo dei parametri (stabilità/ efficienza/ rinnovamento).

Oltre a Sveiby, molti altri autori⁷ hanno riportato nelle loro dissertazioni la tripartizione del capitale intellettuale appena descritta, con delle leggere variazioni. In generale, il capitale intellettuale comprende tutte le risorse immateriali disponibili per un'organizzazione che offrono un vantaggio relativo e che, combinati tra loro, sono in grado di produrre benefici futuri. Il confronto tra diversi modelli di capitale intellettuale (come quello della tabella sottostante) mostra che molti di essi si basano più o meno sulla stessa classificazione (Stam, 1999, 2001).

	Intangible Assets Monitor (Sveiby)	Skandia Navigator (Edvinsson)	Intellectual Capital Index (Ross)
Capitale umano	Individual skills	Human Capital	Human Capital
Capitale strutturale	Internal Structure	Process Capital	Infrastructure Capital
Capitale relazionale	External Structure	Customer Capital	Relational Capital

Tabella 2: Confronto di tre metodi di classificazione delle attività immateriali

Fonte: propria rielaborazione da Stam (1999), (2001)

⁷ Roos, Jacobsen (1999), Brooking (1996), Stewart (1997), Bainbridge (2001), Guthrie (2001), Edvinsson - Malone (1997), Fontana (2009), D'Egidio (2001), Del Bello (2006), Mouritsen (2001).

Le varie classificazioni non sono molto distanti da quella elaborata originariamente da Edvinsson nell'ambito del gruppo di studio Skandia, pertanto è possibile far convergere le teorie che derivano da quest'ultima in una classificazione (ancora oggi molto diffusa) che vede queste tre componenti:

1. Capitale umano
2. Capitale strutturale
3. Capitale relazionale

Il capitale umano dipende dalla competenza, abilità intellettuale e dai comportamenti dei membri di un'organizzazione. Di solito viene descritto come l'insieme della conoscenza, delle competenze e delle esperienze maturate che i dipendenti di un'azienda possiedono; nella nuova economia il capitale umano è considerato la risorsa più preziosa dell'azienda. È individuale e non può essere di proprietà della società, né può essere copiato da società competitors. Quando un'azienda investe nel capitale umano, aumenta il proprio valore, ottenendo un vantaggio competitivo a lungo termine. Una delle principali sfide manageriali è quella della valorizzazione dei migliori dipendenti a disposizione senza però cadere nella trappola di essere eccessivamente dipendenti da questi, ma cercare di trasmettere le abilità e le competenze a tutto il personale. Il capitale umano è stato anche definito a livello individuale come la combinazione di quattro fattori: eredità genetica, formazione scolastica, esperienza e atteggiamento nei confronti della vita e degli affari. Oltre alle capacità individuali, il capitale umano include le dinamiche di un'organizzazione che cambia seguendo le dinamiche di un ambiente competitivo in costante evoluzione, la creatività ed il potenziale innovativo.

Il capitale strutturale rappresenta l'infrastruttura del capitale umano, nonché la parte del capitale intellettuale di cui una società detiene il controllo. L'infrastruttura include elementi chiave come la filosofia gestionale, la cultura aziendale, la routine, i processi di gestione e la portata dei sistemi informatici e di rete. Spesso viene erroneamente interpretato come il solo insieme di hardware o apparecchiature informatiche. Gasperini⁸ lo definisce come “l'insieme di strumenti, modelli e procedure che supportano il processo di crescita di un'organizzazione”, nel quale chiaramente rientrano computer, banche dati, software, processi e sistemi informativi. Il capitale strutturale però va interpretato secondo una visione più ampia: alcune componenti dello stesso potrebbero manifestarsi tacitamente (la cultura aziendale, il grado d'innovazione, la governance) ed è compito del management convertire le conoscenze implicite del capitale umano rendendole parte del capitale strutturale.

⁸ Gasperini A., “Il valore del capitale intellettuale. Aspetti teorici e casi aziendali di reporting”, (2006)

Il capitale relazionale è rappresentato dalle relazioni che la società stipula con gli stakeholders, ovvero quei gruppi nell'ambiente dell'organizzazione che sono portatori di interessi specifici nelle attività della stessa. Possono essere clienti, fornitori, media, concorrenti, il mercato azionario, il governo, ecc... Molte aziende ora identificano il loro vantaggio competitivo con la propria capacità di fornire completa soddisfazione del cliente (dando un senso al cosiddetto capitale del cliente). Dato che i prodotti sono in continua evoluzione, così come le esigenze dei consumatori, le aziende devono compiere grandi sforzi per migliorare e mantenere rapporti con i propri clienti e, allo stesso tempo, possono imparare molto dai feedback dei clienti, dei fornitori e della comunità. Alcune di queste relazioni possono essere convertite in proprietà legali come marchi e nomi di brands: il confine tra relazioni misurabili e non è labile. Il loro valore è principalmente influenzato dal modo in cui l'azienda comunica e trasferisce le informazioni agli stakeholder. In generale, il capitale relazionale si riflette sempre nella scelta da parte del cliente di pagare un prezzo superiore rispetto a quello che pagherebbe per lo stesso prodotto/servizio offerto dalla concorrenza oppure nella fedeltà tra cliente e venditore che si esplica in una relazione duratura. Per Sveiby, il capitale relazionale ha un'importante fattore in comune con il capitale umano, infatti l'organizzazione non dispone né dei diritti sui clienti né sui dipendenti.

Per quanto concerne la terza classificazione proposta nella Tabella 1, le tipologie di attività immateriali sono strettamente attinenti alle discipline contabili di riferimento, ovvero la disciplina internazionale degli IAS/IFRS e la disciplina nazionale dell'OIC, entrambe analizzate più dettagliatamente nel secondo capitolo della tesi. In sintesi, la disciplina contabile nazionale prevede una tripartizione fondata sul principio della trasferibilità⁹ in:

- Beni immateriali
- Oneri pluriennali
- Avviamento

I beni immateriali comprendono tutti quei beni che possono essere ceduti a titolo definitivo o temporaneo dalla società che li possiede ad altri soggetti economici. Sono quindi rappresentati da diritti di brevetto industriale, i diritti di utilizzazione delle opere di ingegno, le concessioni, le licenze, i marchi e tutti i diritti simili. La disciplina prevede per questi beni una tutela legale che li rende paragonabili alle attività materiali.

⁹ Di questo principio è già stata fatta menzione trattando dei criteri di individuazione delle attività immateriali e degli autori che ne hanno proposto una classificazione: Brugger G., 1989; Guatri L.–Bini M., (2005)

Gli oneri pluriennali non presentano il requisito della trasferibilità, seppur presentino gli altri criteri per la rappresentazione in bilancio. Per questo motivo vengono configurati come spese che non rientrano nel Conto Economico, ma vengono capitalizzati, figurando pertanto nell'attivo sotto la voce di Costi di impianto e ampliamento oppure Costi di ricerca e sviluppo.

Per quanto riguarda invece l'avviamento, esso non presenta né il requisito della trasferibilità né quello della separabilità. Viene iscritto in bilancio unicamente quando è di tipo derivativo, ovvero nel caso in cui, in virtù di un'operazione di acquisizione, viene pagato un maggior prezzo rispetto al valore contabile dell'azienda acquisita o di una sua parte. L'avviamento generato internamente non è invece iscrivibile.

Sulla base dei principi internazionali, le attività immateriali si classificano in intangibili generici e intangibili specifici: i primi sono inglobati nel valore dell'avviamento e non sono attribuibili ad altri elementi dell'attivo di bilancio (know-how, capitale umano...); mentre i secondi, immateriali e separabili, possono essere distinti dall'avviamento, dalle attività materiali e dagli strumenti finanziari (brevetti, licenze, marchi...).

Renoldi¹⁰ effettua una classificazione sulla base dell'oggetto che porta a distinguere i diritti, le proprietà intellettuali, le relazioni aziendali e il portafoglio prodotti. I diritti riguardano tutti quegli asset che, in forza di un contratto, permettono l'utilizzo di un bene: i brevetti consentono l'applicazione di un'invenzione, i marchi rendono possibile la distinzione tra i propri prodotti e quelli dei competitors, i diritti d'autore tutelano la creazione di un'opera d'ingegno. Per proprietà intellettuale l'autore intende tutti quei beni non tutelabili legalmente e che recano vantaggi alla società quando essa li gestisce con riservatezza, in modo tale da escludere l'appropriazione dalle società concorrenti. Alcuni esempi possono essere le banche dati aziendali o una qualunque altra lista di informazioni relative ai clienti della società. Tra le relazioni aziendali rientrano tutti i rapporti commerciali con l'ambiente esterno all'azienda e i comportamenti che la società adotta con ogni soggetto non facente parte della stessa: le reti di vendita, il portafoglio clienti, i rapporti con i fornitori e gli intermediari rientrano tra queste. Infine, l'ultima categoria riguarda il portafoglio prodotti. Le linee o le gamme di prodotto rientrano in questa categoria quando è individuabile l'apporto monetario che ogni prodotto contribuisce a creare e aggiungere alla redditività aziendale.

Sempre opera di Renoldi è la seguente matrice, che classifica gli intangibili specifici secondo due criteri, ovvero la vita utile (definita o indefinita) e l'identificabilità/separabilità:

¹⁰ Renoldi A., "La valutazione dei beni immateriali: metodi e soluzioni" (1992)

	Identificabile	Separabile
Vita utile definita	Contratti/ Licenze/ Autorizzazioni/Concessioni	Brevetti/ Diritti d'autore
Vita utile indefinita	Banche dati/ Portafoglio clienti/ Quote di mercato	Marchi/ Domini/ Tecnologie senza brevetto

Tabella 3: Matrice degli intangibili specifici secondo Renoldi

Una quinta possibile classificazione è quella operata da Zanoni¹¹, per il quale vi sono tre categorie di attività: i fattori produttivi specifici sono quelli esternamente acquisiti (attraverso operazioni finanziarie straordinarie come acquisizione, fusione, incorporazione etc....); le risorse immateriali sono quelle generate all'interno dell'azienda mentre quelle intangibili sono caratterizzate dall'impossibilità di darne un'autonoma valutazione, al contrario di quelle immateriali.

Infine, l'ultima classificazione proposta nella Tabella 1 è quella di Guatri e Bini¹², i quali decisero di scegliere come criterio discriminante la genesi dell'attività, esterna o interna. Gli autori premettono che una scomposizione in numerose classi o categorie di intangible assets sia controproducente, poiché è elevato il rischio di duplicare, sovrapporre oppure escludere dalla categorizzazione alcuni elementi. Per questo motivi, si limitano a ridurre le categorie in due macroaree: beni immateriali che rientrano nell'area marketing e nell'area tecnologica. Tutt'al più è possibile inserire una terza categoria che inglobi tutte quelle attività che difficilmente potrebbero essere attribuite al marketing o alla tecnologia (nella maggior parte dei casi, sono attività legate alla conoscenza e alle capacità), per cui si tratta di una categoria di carattere residuale.

Per i casi in cui un elemento rientra sia nell'area marketing che tecnologia, i due autori inseriscono il criterio della dominanza¹³, che permette di evitare sovrapposizioni all'interno delle macroaree.

Gli elementi che secondo gli autori possono rientrare nelle due macroaree sono elencati nella tabella seguente:

Beni rientranti nell'area Marketing	Beni rientranti nell'area Tecnologia
Logo	Tecnologia
Marchio	Know-how di produzione
Insegna	Progetti di Ricerca e Sviluppo

¹¹ Zanoni A. B., "Il valore delle risorse immateriali: equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili" (2005)

¹² Guatri L., Bini M., "Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende" (2009)

¹³ Il criterio ammette l'esistenza di attività che si trovano al confine tra l'una e l'altra macroarea e permette l'inserimento in una delle due sulla base della prevalenza dei metodi adottati per ciascun profilo.

Marca secondaria	Brevetti
Idea pubblicitaria	Segreti industriali (formule, processi, ricette)
Strategia di marketing	Software
Garanzia prodotto	Database
Design e grafica prodotto (etichette, imballaggi)	Design

Tabella 4: Classificazione delle attività immateriali secondo Guatri- Bini

Un aspetto critico di quest'ultima classificazione sta senz'altro nell'impossibilità di essere adoperata da tutte le tipologie di società, come per esempio quelle appartenenti al settore bancario o assicurativo. Per questo motivo, la società di consulenza Deloitte¹⁴ integrò la classificazione con altre due categorie: gli intangibili relativi ai clienti e quelli legati ai contratti.

¹⁴ Deloitte, "Intangible assets: recognising their value" (2009)

1.3 La disclosure aziendale

Come già visto, negli ultimi decenni i beni immateriali hanno visto una crescente attenzione da parte delle società e della comunità economica, che li considera oggi come un vero e proprio driver nella creazione di valore delle imprese. Secondo Wilson e Stenson¹⁵ l'interesse nel dimostrare il valore della conoscenza, delle informazioni e delle capacità organizzative si è sviluppato nel contesto di una presa di coscienza crescente del ruolo che le attività immateriali ricoprono nell'indirizzare la performance di un'organizzazione; inoltre mentre venti anni fa vi era un interesse emergente nel riconoscere e valutare gli assets relativi al marketing, ora l'interesse è rivolto a tutte quelle attività correlate all'informazione. Questo fenomeno ha spinto molti autori a sviluppare teorie sulla rendicontazione delle attività immateriali.

Il problema che ne consegue è proprio quello di identificare le giuste modalità di comunicazione delle informazioni agli stakeholders e al mercato. La comunità scientifica concorda nel definire le attuali disposizioni in materia di intangibles non adeguate alla rilevanza che questi ricoprono ed è inoltre opinione diffusa che i bilanci, redatti secondo gli odierni principi contabili, non riportino il vero valore delle attività¹⁶.

In tutti i principi contabili, sia nazionali che internazionali, vi sono molte limitazioni all'iscrizione delle attività e ciò risulta particolarmente evidente nei settori ad alta tecnologia. Spesso sono proprio le società con una presenza importante di attività immateriali a decidere di integrare i prospetti contabili con ulteriori informazioni e documenti, ritenendo eccessivamente esigua l'informativa richiesta per legge e di conseguenza controproducente per tutti coloro che si basano sul contenuto dei bilanci nel prendere decisioni di investimento.

La mancanza di informazioni contribuisce a creare un gap informativo dannoso per la reputazione e il rendimento di una società, in primo luogo perché spesso le attività immateriali, a causa dell'attuale impossibilità di misurazione certa del valore, sono viste come un espediente speculativo per le politiche di bilancio di chi detiene il controllo. In secondo luogo, escludendo i potenziali investitori dai benefici dell'informativa esterna, aumenta l'asimmetria informativa e l'inefficienza dei mercati.

¹⁵ Wilson M. R. S.– Stenson J. A., “Valuation on Information Assets on the Balance Sheet. The Recognition and Approaches to the Valuation of Intangible Assets” (2008)

¹⁶ “Il ruolo delle attività immateriali negli affari non è sufficientemente compreso. Gli standard contabili non sono utili nella rappresentazione del valore delle attività immateriali nei prospetti contabili delle società e sono spesso sottovalutati, sotto-gestiti o sotto-sfruttati. Vale a dire che nonostante l'importanza e la complessità delle attività immateriali, vi è generalmente uno scarso coordinamento tra i diversi professionisti che si occupano di questi problemi. (...) Giungere a queste valutazioni può essere un processo complicato. Ciò solleva la questione di quali valori rimangano nascosti nell'ambito di beni immateriali sviluppati internamente. Pertanto, lo stato patrimoniale presenta indubbiamente limiti significativi in termini di segnalazione della reale entità.” Lin G., Tang J., “Appraising intangible assets from the viewpoint of value drivers” (2008)

Infatti, dato che l'obiettivo principale dei report finanziari è quello di fornire informazioni utili agli attuali e potenziali investitori, ai finanziatori nonché ai creditori (in poche parole gli stakeholders di una società), nel momento in cui gli stessi si dimostrano incompleti, gli utilizzatori potrebbero non prendere le giuste decisioni, siano esse d'investimento che di finanziamento.

Tra gli studi più critici nei confronti dell'informativa contabile tradizionale vi sono Amir e Lev¹⁷, i quali sostengono che quest'ultima pecchi di non accuratezza soprattutto nelle industrie in rapida evoluzione e basate sulla tecnologia, in quanto le attività immateriali sono per queste società le determinanti fondamentali del valore aziendale. Aumentando la quantità e la qualità delle informazioni che le riguardano, si può ridurre la volatilità delle azioni di aziende basate sulla conoscenza e tecnologia, il cui valore potrebbe non essere ben valutato dagli investitori in mancanza delle informazioni sulla natura economica delle attività svolte.

Gli autori Lev e Zarowin hanno documentato nei loro studi un fenomeno particolare: nonostante la domanda di informazioni da parte degli investitori sia aumentata, la proliferazione di strumenti quali Bloomberg e i continui sforzi delle autorità di migliorare la qualità delle informazioni riportate nei bilanci, l'utilità dell'informativa finanziaria è progressivamente diminuita negli ultimi venti anni. Questa perdita si manifesta attraverso un indebolimento del legame tra i valori di mercato dei capitali e i guadagni dalle risorse finanziarie chiave, i flussi di cassa e i valori contabili. I due autori ipotizzano che l'evoluzione dei business e le conseguenze di un trattamento contabile inadeguato al cambiamento svolgano un ruolo importante nel declino dell'utilità delle informazioni finanziarie. Inoltre, individuano nell'innovazione portata avanti dall'investimento in beni immateriali un agente che contribuisce al declino della pertinenza del valore delle informazioni finanziarie¹⁸.

Secondo Lev, una soluzione che permetterebbe di ridurre il divario tra il valore delle quotazioni di mercato e il valore contabile è quello di consentire la capitalizzazione di alcune categorie di attività immateriali e al contempo migliorarne l'informativa. Lev si augura che autorità quali il FASB o il SEC (Securities and Exchange Commission) sviluppino un'informativa standardizzata su tutte le attività immateriali, poiché solo per le spese in ricerca e sviluppo è stato riservato un trattamento particolare.

¹⁷ Amir E., Lev B., "Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry", *Journal of Accounting and Economics* (1996)

¹⁸ Lev B., Zarowin P., "The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them", *Journal of accounting research* (1999)

Secondo una più recente ricerca di Lev e Zambon¹⁹, l'ascesa degli intangible assets mostra i limiti del tradizionale approccio di rendicontazione che si basa sulle transazioni (cfr. principio del costo storico) e dei corrispondenti strumenti di misurazione, definiti dagli autori come una "scatola nera" della società. Inoltre, più un'impresa include attività immateriali nella sua funzione produttiva, più i suoi investimenti potrebbero essere irrecuperabili e non separabili dal loro contesto di origine. Ciò causa la difficoltà di associare gli intangibili a un diritto di proprietà stabile e trasferibile, nonché a un sistema di misurazione coerente.

Alcune ricerche hanno dimostrato che l'aumento dell'informazione volontaria permette di ridurre le asimmetrie informative e di aumentare l'attendibilità delle previsioni sulle performance future di una società²⁰; altre invece hanno mostrato una correlazione tra l'aumento della disclosure volontaria e la riduzione del costo del capitale²¹. Un altro beneficio interno è quello della maggiore conoscenza da parte degli stessi manager, i quali spesso sono all'oscuro di alcuni dettagli che riguardano le risorse immateriali: grazie alla loro maggiore consapevolezza è inoltre possibile migliorare i sistemi di monitoraggio degli investimenti sugli intangibles.

Una ricerca italiana conferma i benefici che derivano da una maggiore disclosure: lo studio è stato effettuato dall'Associazione italiana per l'analisi finanziaria (AIAF) ed è rivolto alle società quotate facenti parte del segmento di Borsa STAR²².

Le società che fanno parte dell'indice presentano norme più stringenti in fatto di comunicazione, in particolare l'obbligo di pubblicare relazioni trimestrali entro 45 giorni dalla fine del trimestre, il

¹⁹ Lev B., Zambon S., "Intangibles and intellectual capital: an introduction to a special issue" European Accounting Review (2003)

²⁰ "Il rilascio di ulteriori informazioni è un modo efficace per risolvere i problemi di adverse selection e migliorare la liquidità del mercato azionario (Diamond, 1985; Amihud e Mendelson, 1986,1988; Diamond e Verrecchia, 1991; Verrecchia, 2001). La disclosure volontaria ha effetti sia diretti che indiretti sulla liquidità. Una maggiore divulgazione riduce l'incertezza sui rendimenti previsti: induce gli investitori a pagare prezzi più elevati per acquisire azioni con minore incertezza sui profitti e venderle a prezzi più bassi (Bloomfield e Wilks, 2000). Possiamo osservare anche un effetto indiretto sulla liquidità attraverso il cambiamento che la disclosure genera nel comportamento degli investitori. Quando le società rivelano informazioni aggiuntive, neutralizzano i rendimenti attesi dal trading degli investitori informati da informazioni private e riducono gli incentivi degli investitori ad acquisire informazioni private. Questa riduzione dell'asimmetria delle informazioni aumenta il volume degli scambi e riduce il bid-ask spread";

Labidi M., Gajewski J. F., "Does increased disclosure of intangible assets enhance liquidity around new equity offerings?" (2019)

²¹ La riduzione della asimmetria informativa nata dall'aumento della disclosure riduce il costo del capitale dell'azienda riducendo il premio per il rischio dell'informazione. Di conseguenza, minore è il costo del capitale, maggiore è il suo valore di mercato in quanto quest'ultimo risulta dall'attualizzazione dei flussi di cassa futuri attesi scontati mediante il costo del capitale.

²² Segmento di Borsa Italiana che comprende società di piccole e medie dimensioni con capitalizzazione non superiore a un miliardo di euro che, su base volontaria, si impegnano a rispettare requisiti più stringenti in termini di trasparenza informativa, liquidità e governo societario.

continuo aggiornamento delle informazioni pubblicate sui siti ufficiali e la presenza della figura dell'“Investor Relation Manager”.

I risultati della ricerca, pubblicati nella rivista 62 dell'Aiaf²³, mostrano che gli stringenti requisiti in termini di disclosure producono conseguenze positive sia nei confronti del capitale intellettuale che di quello relazionale: tra i maggiori desideri degli operatori finanziari vi è infatti la possibilità di disporre dei dati di bilancio annuali ed infrannuali con una tempistica rapida, in modo da poter aggiornare le stime effettuate sugli esercizi futuri e su cui basare la propria valutazione.

Inizialmente, basandosi su alcune ricerche empiriche, i manager sembravano non essere sufficientemente incentivati alla comunicazione, in quanto se da una parte cominciava a diffondersi la consapevolezza dell'importanza del ruolo rivestito dalle attività immateriali, dall'altra vi era una esitazione nel diffondere informazioni ritenute “private”. Ciò significa che una parte significativa del valore aziendale non veniva divulgata nelle relazioni finanziarie o negli annunci pubblici fino a quando la società non era sicura di aver stabilito un vantaggio importante sui suoi concorrenti o quando il vantaggio non avesse costituito una parte talmente rilevante del prezzo delle azioni da doverne rivelare la sua esistenza.

L'iniziale riluttanza dei manager, dovuta al timore di perdere un vantaggio competitivo che potenzialmente poteva essere trasmesso ad un competitor, ha gradualmente lasciato spazio alla convinzione per cui i vantaggi di una rendicontazione completa e accurata del capitale intellettuale siano maggiori degli svantaggi. Sicuramente siamo ben lontani dall'aver raggiunto un sistema internazionale che permetta un'esternalizzazione perfetta delle informazioni sui patrimoni intangibili e che tenga conto sia delle esigenze degli utilizzatori esterni del bilancio sia delle necessità strategiche dei manager aziendali. Tuttavia, è innegabile che siano stati effettuati molti passi in avanti nel corso del tempo in quanto le società risultano sempre più motivate ad una spontanea comunicazione di informazioni che vadano oltre la cosiddetta mandatory disclosure.

La voluntary disclosure, al contrario, è l'insieme delle comunicazioni che eccedono quelle richieste. Rappresentano la libera scelta da parte della direzione aziendale di fornire informazioni contabili o di altra natura ritenute pertinenti alle esigenze decisionali degli utenti dei rapporti annuali. Ci si aspetta che le aziende forniscano una divulgazione volontaria quando i benefici superano i costi, diretti e indiretti, che scaturiscono dalla divulgazione stessa.

²³ Aiaf, “Il valore degli intangibili del segmento STAR di Borsa Italiana”, rivista n° 62 (2007)

L'aumento del grado di disclosure volontaria potrebbe essere associato ai diversi standard adottati nei paesi in cui il mercato dei capitali è alla base della concorrenza tra società emergenti. In altre parole, alcune società potrebbero avere il bisogno di differenziarsi dalla concorrenza e riescono a migliorare il loro valore e la loro reputazione esternando su base volontaria maggiori informazioni aziendali. Choi e Levic (1990) sostengono che la voluntary disclosure sia un mezzo attraverso il quale le società possano far fronte alla international diversity e rappresentare una valida alternativa all'armonizzazione degli standard contabili, ritenuta improbabile dagli autori.

1.4 Proposte di rendicontazione e prospettive future

Nonostante la grande rilevanza che le risorse immateriali rivestono nella nostra economia e il diffondersi degli studi che le riguardano, un modello standard applicabile ad ogni impresa non è ancora stato delineato, né a livello nazionale né internazionale. Le società che hanno avviato un processo di identificazione, classificazione e rendicontazione ben strutturato e sistematico sono ancora molto poche. Inoltre, le attività che hanno lo scopo di misurazione e di comunicazione esterna risultano spesso inadeguate, in quanto non riescono a fornire al management delle informazioni precise e attendibili. Anche gli utenti dei rendiconti finanziari notano l'assenza di corrispondenza tra le informazioni per loro necessarie ai fini di investimento o di valutazione e la quantità/qualità delle informazioni proposte.

Come già dimostrato, un ostacolo alla disclosure è sicuramente la riluttanza di molte società nel fornire informazioni dettagliate, ad esempio sui metodi produttivi o sulle relazioni con la clientela perché, pur possedendo eventualmente un ampio spettro di indicatori e di informazioni sulle risorse intangibili, prevale il timore di svelare ai competitors l'origine dei propri vantaggi competitivi.

Inoltre, secondo l'opinione di alcune società, vi è ancora una scarsa competenza e capacità da parte degli investitori nell'interpretare le informazioni che riguardano le attività immateriali, complice anche l'assenza di una precisa tassonomia delle stesse, per cui comunicare determinate informazioni potrebbe risultare inutile o addirittura controproducente. Per questo motivo, una tendenza riscontrata è quella della comunicazione dei soli aspetti positivi o dei trend in crescita.

Le difficoltà di una rendicontazione adeguata sono causate ovviamente anche dall'assenza di provvedimenti, norme contabili, standard comuni emanati al fine di disciplinare a livello normativo la materia degli intangible assets. In assenza di norme emanate dai legislatori, le imprese decidono di esternare le informazioni che vogliono, adottando modelli personali di rendicontazione che potrebbero essere diversi di società in società.

Tuttavia, le proposte e i modelli di rendicontazione in dottrina e letteratura sono stati molti e tutti presentano l'obiettivo comune di ampliare i confini informativi, includendo le attività immateriali con valenza strategica per migliorarne in primo luogo la gestione e i benefici interni.

Una rendicontazione che include risorse immateriali svolge un ruolo per così dire simmetrico rispetto al tradizionale bilancio d'esercizio, poiché dà la possibilità ai lettori di interpretare i dati e anticipare la possibile evoluzione dell'andamento di una società negli anni successivi. In questo senso, la rendicontazione esprime le potenzialità di una organizzazione, le caratteristiche peculiari che le

permettono di affermarsi su un mercato, le risorse core dalle quali è possibile trarre benefici economici o anche gli ostacoli e i rischi che potrebbero condurre a una futura crisi.

Il bilancio di esercizio tradizionale, sia redatto seguendo principi contabili nazionali o internazionali, è dai più considerato come non sufficiente per un'adeguata comunicazione²⁴, ma può costituire un punto di partenza per una prima analisi, alla quale serviranno poi integrazioni di diverso genere.

Nei prospetti di Stato Patrimoniale e di Conto Economico si possono iscrivere unicamente le risorse intangibili per le quali è già stato sostenuto un costo, di conseguenza non rientreranno negli stessi tutti quegli elementi che fanno riferimento al capitale umano o relazionale e che sono ampiamente presenti in ogni organizzazione societaria. Tuttavia, è possibile ricavare ulteriori informazioni in maniera indiretta: un'elevata presenza di brevetti, ad esempio, potrebbe indicare un alto grado di specializzazione e competenze delle risorse umane, oppure le spese di marketing capitalizzate potrebbero essere un indice di un alto livello di customer engagement e loyalty. A livello di Conto Economico, i costi di formazione potrebbero indicare un'attenzione particolare all'aggiornamento delle conoscenze dei dipendenti, mentre nel prospetto della Nota Integrativa alcune informazioni potrebbero riguardare l'entità dei costi di ricerca e sviluppo e la numerosità dell'organico.

Il documento della Relazione sulla gestione potrebbe essere un valido strumento comunicativo, ma non sempre è obbligatorio e la sua struttura non è vincolante, per cui anche il suo potere informativo risulta essere limitato.

Come è facile intuire da quanto detto, i prospetti contabili non sembrano essere sufficienti ad evidenziare la totalità delle risorse intangibili ed un'integrazione con altri documenti è sempre più necessaria.

La soluzione più adeguata sarebbe quella di concentrare le informazioni nel cosiddetto "bilancio dell'intangibile" ma, al di là di pochi casi virtuosi nel territorio nazionale, tale bilancio ha trovato un ridotto riscontro, mentre molte informazioni sono state inserite dalle società nei bilanci sociali e ambientali. In seguito, si procederà alla descrizione delle principali caratteristiche e differenze tra il bilancio dell'intangibile (anche detto "bilancio del capitale intellettuale") e i bilanci sociali. Tra le due forme comunicative vi sono molti punti di contatto (tra i quali la caratteristica di essere redatte su base volontaria), per cui si potrebbe indagare l'eventualità di fondere i due documenti in uno unico.

²⁴ I principali limiti sono dovuti al fatto che in primis la maggioranza delle informazioni presenti nei bilanci hanno un orientamento al passato e non prospettico, dovuto all'utilizzo del costo storico; in secondo luogo vi è l'impossibilità di registrare attività immateriali generate internamente dovuta alla diffusa convinzione per cui una società crea valore unicamente attraverso l'interazione con entità esterne.

1.4.1 Il bilancio dell'intangibile

Alcune società innovative hanno scelto negli ultimi anni di “fare un passo in avanti” e comunicare esternamente le informazioni che riguardano il patrimonio intangibile attraverso il cosiddetto bilancio dell'intangibile oppure bilancio del capitale intellettuale. La finalità principale è quella di consentire ai propri stakeholders di visualizzare più chiaramente l'insieme dei propri prodotti e servizi, i processi implementati per aumentare la clientela o attrarre dipendenti e fornitori, il livello di specializzazione delle risorse umane.

A livello internazionale, sono due i modelli di bilancio del capitale intellettuale che hanno trovato maggiore affermazione in Europa.

Nel 2000 il governo danese promosse un'iniziativa che permise la realizzazione di linee guida²⁵ per la redazione del bilancio del capitale intellettuale: le linee guida rappresentano una chiave interpretativa basata sull'esperienza acquisita da un gruppo di società nella preparazione delle dichiarazioni sul capitale intellettuale e sono frutto del risultato della collaborazione di aziende, consulenti, funzionari governativi e ricercatori per diversi anni. L'obiettivo è quello di fungere da fonte di ispirazione per altre società nella preparazione di dei bilanci dimostrando un approccio pratico.

Le linee guida presentano una revisione sistematica delle fasi di preparazione e strutturazione di un bilancio sul capitale intellettuale e, per illustrare i principi, vengono forniti esempi concreti basati sull'esperienza delle diverse aziende coinvolte. Il bilancio dell'intangibile viene descritto in questo elaborato come un documento in grado di approfondire e sviluppare le risorse knowledge-based, ovvero incentrate sulla conoscenza: se, infatti, si crea conoscenza, aumenta il capitale intellettuale e con esso il valore creato dalla società.

Lo stesso Ministero danese, nel 2003, indagò attraverso dei sondaggi gli obiettivi che si intendono perseguire nell'elaborazione del bilancio del capitale intellettuale. Dai questionari, come si evince dalla tabella riportata seguentemente, emerge in primis la volontà di aumentare la visibilità dell'impresa in modo tale da renderla più interessante agli occhi di potenziali investitori.

²⁵ Il rapporto è intitolato “Guideline for Intellectual Capital Statements – A Key to Knowledge Management” ed è stato pubblicato dall'Agenzia danese per il commercio e l'industria (2000) e dal Ministero danese per la scienza, tecnologia ed innovazione (2003)

Obiettivi perseguiti nella redazione del bilancio del capitale intellettuale



Figura 2: Obiettivi perseguiti nella redazione del bilancio del capitale intellettuale

Fonte: Ministero danese per la Scienza, Tecnologia e Innovazione (2003)

L'altro modello è invece un progetto finanziato dall'Unione Europea nell'arco degli anni 1998-2001, che prende il nome di "Meritum Project"²⁶. Il progetto si fonda sulla tripartizione classica del capitale intellettuale (capitale umano, organizzativo e relazionale) e propone linee guida per la redazione dell'"Intellectual Capital Report".

Entrambi i modelli sono ritenuti volontari e con una finalità informativa sia interna che esterna. Lo stesso bilancio, frutto di un sistema di reporting, può essere considerato come parte del knowledge management aziendale in quanto si ha una visione più completa del capitale intellettuale proprio nel momento in cui si raccolgono le informazioni che lo riguardano, permettendone quindi una miglior gestione e monitoraggio.

L'esperienza nazionale sul fronte del bilancio dell'intangibile non è molto sviluppata, i pochi casi virtuosi nel corso degli ultimi anni non possono essere considerati come precursori di un trend diffuso.

Tra gli anni 2006 e 2008, l'Agenzia di Sviluppo della Regione Lombardia, congiuntamente all'Università di Ferrara, realizzò il "progetto VALI" (VALorizza l'Intangibile) con lo scopo di misurare e rappresentare il capitale intangibile di piccole-medie aziende²⁷. Al progetto aderirono

²⁶ Il Progetto MERITUM (MEasuRing Intangibles To Understand and improve innovation Management) è stato fondato dal Programma TSER (Target Socio-economic Research) della Commissione europea. È iniziato nel 1998 ed è stato terminato trenta mesi dopo, coinvolgendo gruppi di ricerca da sei nazioni: IADE/UAM (Spagna) Co-ordinator, ETLA/SHH Group (Finlandia), HEC (Francia), NSM/SNF Group (Norvegia), SU (Svezia), CBS Associated Partner (Danimarca). L'obiettivo del progetto è migliorare le capacità di elaborazione delle politiche dell'Unione europea nell'ambito della politica scientifica e tecnologica e in particolare della politica dell'innovazione, fornendo una base coerente per la misurazione affidabile di investimenti immateriali. Ci si propone di raggiungere l'obiettivo attraverso una serie di linee guida volte a misurare e divulgare informazioni su beni immateriali che miglioreranno il processo decisionale di manager e le varie parti interessate.

²⁷ Un resoconto del progetto è stato effettuato a cura del professore Stefano Zambon dell'Università di Ferrara in un convegno presso il Politecnico di Milano dal titolo "Gli intangibili d'impresa", (2008).

cinque società di media grandezza e knowledge-intensive: Geosystems Spa (rilevamenti geosatellitari), Eurotron Spa (strumenti di misurazione), Prima Srl (materiali per il dopo-stampa), Teleclient System Integration Spa (integratore di sistemi ICT), Utility by Diadora Spa (calzature e abbigliamento da lavoro). Il progetto si è articolato in diverse fasi e la descrizione del capitale intellettuale adotta due diversi modelli: per le società di medie dimensioni è stata utilizzata la tripartizione del capitale intellettuale in capitale umano, strutturale e relazionale e come indicatori della crescita qualità/efficienza/solidità; per le società di piccole dimensioni è stata utilizzata la tripartizione senza l'uso di indicatori.

Ad oggi, sono poche le società italiane che hanno redatto un bilancio del capitale intellettuale, per cui sulla scena nazionale sono ancora ampi i margini di miglioramento. Tuttavia, tra le prime in Italia ad avviare un percorso di identificazione, misurazione e disclosure delle attività immateriali vi è Brembo Spa, che ha utilizzato il bilancio dell'intangibile come mezzo di valorizzazione e differenziazione dei propri prodotti, vale a dire i sistemi frenanti delle vetture da corsa.

Essendo Brembo Spa una società facente parte del campione di società utilizzato per l'analisi empirica di questo elaborato, si ritiene necessario un approfondimento delle caratteristiche del suo innovativo bilancio dell'intangibile, nonché dell'evoluzione che questo documento di rendicontazione ha presentato nel corso degli anni.

Il Gruppo societario Brembo iniziò a sviluppare il primo bilancio dell'intangibile nel 1999 con lo scopo di raggiungere due principali obiettivi: comunicare agli stakeholders della società importanti informazioni sul capitale intellettuale attraverso indicatori qualitativi complementari a quelli economici e finanziari riscontrabili nel bilancio d'esercizio; riunire informazioni utili ad una gestione più efficiente delle attività intangibili del business.

Gli iniziali bilanci dell'intangibile furono realizzati sotto consulenza della società Summit-IMM (Intangibles Management and Measurement), la quale realizzò bilanci seguendo il modello dell'Intellectual Capital Value anche ad altre società quali il Gruppo Intercos, la banca Agrileasing, Teddy e Plastal.

Nel 2001 Brembo ricevette l'Oscar del bilancio e della comunicazione finanziaria per le società quotate, assegnato grazie all'impegno esercitato nel pubblicare informazioni che andassero oltre quelle di natura economica-finanziaria. A partire dal 2003 il Gruppo decise di modificare la struttura del proprio bilancio dell'intangibile, passando dal Modello ICV fondato sulla tripartizione in capitale relazionale, strutturale e umano, ad un modello più innovativo che comprendesse anche il capitale

finanziario. Nella tabella seguente vengono riportati i nuovi indicatori adottati come criterio per una maggiore e più efficace gestione delle risorse intangibili:

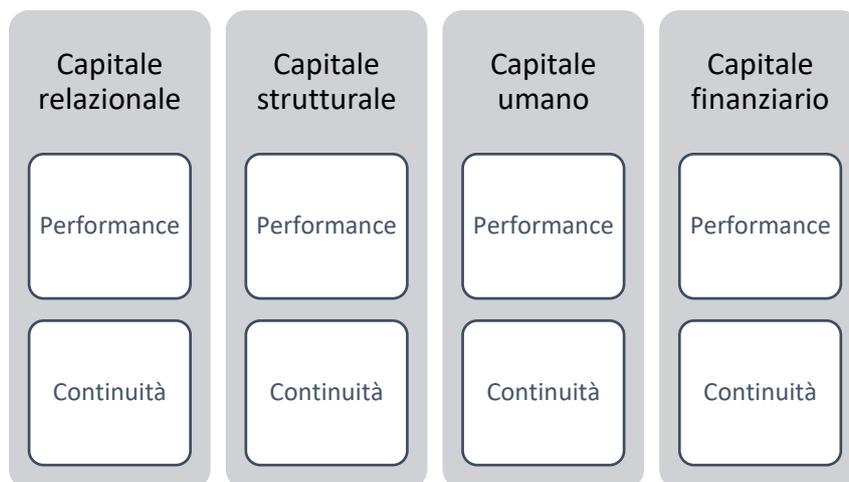


Tabella 5: Struttura del Bilancio dell'intangibile di Brembo S.p.a.

In questo nuovo ed unico modello viene inserita l'area relativa al capitale finanziario, in modo tale da rispecchiare la struttura aziendale in ogni suo aspetto. Gli indicatori si dividono tra quelli relativi alla performance (che misurano le prestazioni della società e la solidità nel mantenere la posizione di mercato) e quelli relativi alla continuità (che mostrano invece le potenzialità di sviluppo e crescita futura).

Per giungere a questo modello di rendicontazione delle attività immateriali, sono stati istituiti dei gruppi di lavoro che, tramite un percorso a tappe, sono giunti alla definizione degli indicatori adatti a descrivere il complesso del patrimonio intangibile:



Tabella 6: Processo di individuazione degli indicatori per il Bilancio dell'intangibile di Brembo S.p.a.

Per ogni indicatore, nel bilancio dell'intangibile viene presentata una sezione narrativa che descrive le modalità di gestione dei processi, le indicazioni utili alla comprensione del significato e della modalità di calcolo di ciascun indicatore, nonché delle misure quantitative che permettono di interpretare indirettamente la performance della società. Gli indicatori hanno sicuramente una grande valenza interna a livello gestionale in quanto permettono di verificare l'adeguatezza dei budgets

attribuiti alle singole divisioni, da essi infatti dipendono le parti variabili delle remunerazioni dei managers.

Da notare come la sezione narrativa degli indicatori costituisca un chiaro rimando alle linee guida danesi, le quali pongono una particolare enfasi sulla sezione “knowledge narrative”, considerata non soltanto come la spiegazione dell’attuale performance della società, ma anche come un mezzo per formulare la strategia di implementazione del know-how futuro.

Nel corso degli anni, gli indicatori della società non sono rimasti invariati: è ancora difficile stabilire un set di indicatori standard da utilizzare come modello per ogni società, in quanto ognuna presenta diversi elementi che generano valore e sui quali conviene focalizzare l’attenzione. Probabilmente, è necessario attendere il momento in cui la maggior parte delle società utilizzerà il bilancio dell’intangibile come forma di comunicazione al mercato per aspettarsi un incremento nell’esigenza di una standardizzazione.

Oltre a quello di Brembo, che mantiene comunque il primato per la comunicazione di informazioni non finanziarie, anche altri bilanci del capitale intellettuale sono stati pubblicati nel corso degli anni ed in particolare dalla Banca Agrileasing per l’anno 2002, dal Gruppo Intercos e Plastal. Come già anticipato, il bilancio dell’intangibile è stato sviluppato per questi Gruppi da una stessa società di consulenza; tuttavia gli indicatori ritenuti maggiormente rappresentativi di ciascuna area del capitale intellettuale sono diversi, a conferma della natura “firm specific” dello stesso. Addirittura, è possibile riscontrare uno stesso indicatore all’interno di aree di capitale intellettuale diverse: Brembo, ad esempio, inserisce l’indicatore “immagine aziendale” nel capitale strutturale, mentre Plastal nel capitale umano.

Da queste evidenze, è possibile comprendere che la vera finalità del bilancio dell’intangibile non è quella di indicare con esattezza numeri e informazioni (si tratta infatti di dati spesso derivanti da sondaggi e altri tipi di analisi qualitative), ma di interpretare gli indicatori attraverso una visione d’insieme, che rafforzi la consapevolezza di quali siano i driver del valore aziendale e delle dinamiche che intercorrono tra questi e la loro gestione strategica.

1.4.2 Il bilancio sociale

L'aumento dell'interesse rivolto al ruolo delle risorse e delle competenze di una società come base per la strategia aziendale ha portato ad un nuovo approccio di gestione e ad un filone di ricerca chiamato "resource-based view". In quest'ottica è fondamentale riconoscere quali sono i nessi causali tra i driver di valore e il vantaggio competitivo che ne consegue. Nel tentativo di identificare questi nessi, si è assistito ad una moltiplicazione di modelli rappresentativi della "corporate social responsibility", ovvero quell'insieme di attività e pratiche che aiutano le società a sviluppare e potenziare le proprie risorse, capacità, competenze attraverso dei comportamenti che tengano conto non soltanto del profitto, ma anche degli effetti sulla società e sull'ambiente esterno causati dal proprio operato.

Per fare fronte a queste mutate esigenze, le società hanno iniziato ad aggiustare i propri comportamenti cercando di aumentare lo "stakeholders engagement" e adottando strumenti di rendicontazione quali il bilancio sociale, ambientale o di sostenibilità.

Alcune società hanno visto in queste forme di rendicontazione volontarie una possibilità per inserire informazioni relative al patrimonio immateriale ed infatti attualmente sono proprio i bilanci sociali a costituire il principale mezzo di comunicazione per la disclosure sulle proprie attività immateriali.

A livello internazionale la pubblicazione dei bilanci sociali si è avuta fin dai primi decenni del Novecento da parte delle più grandi multinazionali, mentre in Italia la diffusione è avvenuta soprattutto a partire dagli anni Novanta, quando alcune importanti società, come Enel, Telecom, Ferrovie dello Stato, Credito Valtellinese, decisero di adeguarsi alla tendenza.

Si tratta fondamentalmente di un documento su base volontaria per la maggior parte dei casi²⁸ che fornisce informazioni supplementari al bilancio d'esercizio e per questo motivo ha una grande valenza informativa per gli stakeholders. Non essendoci uno standard universalmente accettato, i modelli utilizzati per la sua redazione sono stati molti e variegati e ciò ha comportato una confusione tra modelli simili nel contenuto e difforni nel titolo e viceversa.

La letteratura economica è ricca di interventi da parte di studiosi e accademici che hanno dato il loro contributo nel cercare di elaborare delle regole e definire degli standard nella costruzione dei bilanci sociali.

²⁸ La direttiva n.95 del 2014 (2014/95/UE), recepita solo alla fine del 2016 da parte del Parlamento e del Consiglio europeo, ha reso questo tipo di bilancio obbligatorio per tutte le "imprese di grandi dimensioni che costituiscono enti di interesse pubblico e gli enti di interesse pubblico che sono imprese madri di un gruppo di grandi dimensioni, in ciascun caso aventi in media più di 500 lavoratori, nel caso di un gruppo, da calcolarsi su base consolidata".

In ambito internazionale, il modello più diffuso di rendicontazione è quello elaborato dal GRI (Global Reporting Initiative), un ente senza scopo di lucro nato nel 1997 con lo scopo di supportare ogni organizzazione societaria mondiale nella rendicontazione della performance, qualunque sia la sua dimensione o il settore di appartenenza.

L'obiettivo principale del modello è quello di delineare complessivamente la performance della società dal punto di vista economico, ambientale e sociale. Il bilancio si compone di cinque sezioni:

1. Visione e strategia
2. Profilo
3. Struttura governance e sistemi di management
4. Indice dei contenuti GRI
5. Indicatori di performance

La struttura del bilancio è stata accolta favorevolmente dal Consiglio dei Dottori Commercialisti, che ne raccomanda l'adozione.

Nel 2016 sono stati lanciati i nuovi GRI Standards, che prendono il nome di “GRI Sustainability Reporting Standards” e sostituiscono i “GRI G4 Guidelines”; il nuovo sistema di standards prevede una struttura interconnessa che agevola l'aggiornamento e distingue tre Standard universali (GRI 101 Foundation, GRI 102 General Disclosure, GRI 103 Management Approach) e tre Standard specifici (GRI 200 Economic, GRI 300 Environmental, GRI 400 Social).

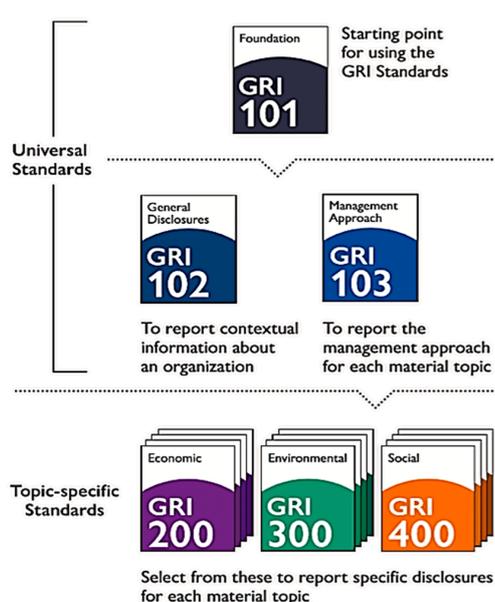


Figura 3: GRI Standards elaborati nel 2016

Fonte: www.globalreporting.org

Per quanto riguarda l'ambito nazionale, invece, è doveroso citare il Gruppo di studio sul Bilancio Sociale (GBS), un'associazione formatasi nel 1998 con lo scopo di creare dei documenti utili alla elaborazione del bilancio sociale per le imprese. I primi documenti redatti sono stati pubblicati nel 2001 (indirizzati a tutte le tipologie societarie) e nel 2004 (con specifico riferimento alla pubblica amministrazione), ma la crescente adozione del bilancio sociale nel corso degli anni ha reso necessario un aggiornamento delle linee guida, nuovamente revisionate nel 2013. Le parti che compongono il bilancio sociale sono:

1. l'identità aziendale e contesto socio-ambientale
2. la riclassificazione dei dati contabili e calcolo del Valore Aggiunto
3. la relazione socio-ambientale
4. le sezioni integrative
5. l'appendice

Sempre nel 2008 il Gruppo studio approvò un documento specifico sulla gestione delle attività immateriali nel bilancio sociale, chiamato "La rendicontazione sociale degli intangibile. Documento di ricerca n. 8". In questo documento, il Gruppo afferma che non risulta necessaria la predisposizione di un autonomo documento relativo alle attività immateriali (come il bilancio dell'intangibile o del capitale intellettuale), bensì sia sufficiente inserire le informazioni che le riguardano all'interno del bilancio sociale, in un'apposita sezione nell'Appendice.

Quest'ultima considerazione dà modo di introdurre una questione ancora dibattuta in dottrina e sulla quale sono stati sollevati diversi interrogativi: quali sono le relazioni tra il bilancio sociale e il bilancio dell'intangibile? La redazione di entrambi i documenti porta ad una duplicazione di contenuti? È possibile immaginare una forma di comunicazione sintetica?

1.4.3 Il bilancio integrato e altre prospettive future

Come si è potuto notare dalla descrizione delle caratteristiche del bilancio dell'intangibile e il bilancio sociale, sono molti i punti di contatto che i due documenti presentano dal punto di vista contenutistico. Le informazioni presenti nel bilancio dell'intangibile sono spesso uguali a quelle del bilancio sociale, possibilmente diverse dal punto di vista della forma, dell'enfasi verso un determinato elemento oppure della modalità di suddivisione e presentazione dei contenuti.

La similarità dell'oggetto è dovuta al fatto che entrambi i documenti fungono da supporto al bilancio di esercizio e costituiscono un valido mezzo di aiuto per la gestione degli asset immateriali da parte del management. Un'altra caratteristica comune è quella di essere validi strumenti di comunicazione esterna ed interna nello stesso momento: utili agli investitori e finanziatori per fornire un supporto nelle decisioni di investimento e finanziamento, ma anche ai dipendenti e ai manager per avere una migliore comprensione delle dinamiche interne da potenziare e valorizzare.

Il motivo per cui non è ancora stata effettuata un'integrazione dei due documenti, visti i numerosi punti di contatto, è probabilmente dovuto alle loro differenze: sebbene siano entrambi documenti utili a tutti gli stakeholders di una società, il bilancio del capitale intellettuale è maggiormente rivolto agli analisti finanziari e agli investitori. Il pubblico risulta quindi più settoriale del bilancio sociale e di conseguenza le informazioni in esso contenute, nonostante siano perlopiù le stesse, vengono presentate in un'ottica differente. Il focus è infatti riposto in modo particolare agli elementi con potenzialità e in grado di generare vantaggi futuri.

La principale conseguenza è quella per cui anche la finalità specifica dei due bilanci sia diversa. Naturalmente, entrambi sono redatti con lo scopo di approfondire gli aspetti relativi alle attività immateriali ma, mentre il bilancio sociale persegue il fine di rendere conto alla collettività delle azioni svolte dall'organizzazione che esulino il puro interesse economico, il bilancio dell'intangibile vuole rendere note ed evidenti le risorse intangibili che danno valore all'azienda e che permetteranno nel futuro la continuità del processo di generazione di valore. È possibile quindi desumerne un orientamento improntato al futuro, mentre quello del bilancio sociale principalmente al passato.

Nonostante le differenze dal punto di vista dei destinatari e delle finalità delle due forme di rendicontazione, è sempre maggiore la necessità di giungere ad una fusione che renda il processo di comunicazione più lineare e meno confusionario.

Oltre ad autorevoli studiosi della disciplina, sono le stesse società a richiedere un cambiamento: coloro che sono intenzionate a dare una maggiore disclosure sono messe in difficoltà dall'assenza di linee guida nella scelta di un adeguato metodo di integrazione.

Per questo motivo, negli ultimi dieci anni si sono succedute numerose iniziative con l'obiettivo di proporre forme di reporting integrate. Il bilancio integrato può essere definito come un unico documento sintetico, capace di illustrare come l'interazione di diversi elementi, quali le performance, la governance, le strategie, possano creare valore nel breve e lungo termine.

L'obiettivo del bilancio integrato è di fornire una completa informativa sia degli aspetti finanziari che non finanziari della società, trattando gli argomenti di governance, ambientali e sociali in una prospettiva di breve, medio e lungo termine e allineando tutti i processi di comunicazione aziendali già esistenti. Le società che aderiscono a questo tipo di comunicazione ambiscono a migliorare la qualità delle informazioni presenti sul mercato, fornendo una visione unitaria delle proprie risorse, della modalità della loro gestione e dei rischi e delle opportunità del business.

I primi passi verso un reporting integrato sono stati mossi addirittura nei primi anni Duemila, quando in Sud Africa venne adottato un codice di governance che sottolineava l'interdipendenza e l'influenza reciproca delle informazioni finanziarie e non finanziarie. Lo stesso codice venne poi revisionato negli anni, fino a giungere nella sua terza edizione nel 2009: "Third King Code of Corporate Governance" (King III), operativo a partire dall'anno 2010. In questo codice viene riportata la seguente definizione di reporting integrato: "a holistic and integrated representation of the company's performance in terms of both finance and its sustainability". L'innovazione apportata dalla terza edizione del codice fu quella di passare dall'approccio "comply or explain" delle prime due alla policy meno rigida "apply or explain", che permette alle società di utilizzare allo stesso tempo discrezione e di evitare un report meramente compilativo. Nel 2016 lo Institute of Directors of South Africa insieme al King Committee on Corporate Governance decisero di istituire una quarta versione del codice, costruita sui principi teorici del terzo, ma introducendo più principi che rafforzassero i punti chiave. Lo scopo principale era quello di renderlo facilmente applicabile in più realtà e raggiungere una maggiore diffusione nel Sud Africa.

Contestualmente all'emanazione del King Code III nel 2009, il principe di Galles convocò i rappresentanti dell'IFAC e del già noto GRI²⁹ per dare vita ad un nuovo organismo, tutt'ora esistente, chiamato IIRC (International Integrating Reporting Committee)³⁰.

²⁹ International Federation of Accountants (IFAC) e Global Reporting Initiative (GRI)

³⁰ Nel 2011 prese il nome di International Integrating Reporting Council.

A questa organizzazione senza scopo di lucro si associarono molte grandi multinazionali, nonché famose società di consulenza e revisione. Il fine istituzionale è quello della sensibilizzazione di società appartenenti al settore privato e pubblico sulla rendicontazione integrata e a tal proposito fu creato un Framework che incarnava un vero e proprio tentativo di codificazione e di regolamentazione della materia. Dopo due anni di lavoro, nel 2013 venne pubblicato l'IR Framework. Il report integrato frutto dei principi del Framework, si articola in otto tematiche fortemente correlate tra loro:

1. Organizzazione e ambiente esterno
2. Governance
3. Modello di business
4. Opportunità e rischi
5. Strategia
6. Performance
7. Prospettive
8. Metodo di presentazione dei dati

Inoltre, il documento intende illustrare le dinamiche con cui una società si relaziona con l'esterno e gestisce le risorse a disposizione, articolate in diverse tipologie di "capitale". Essi sono titoli di valore che vengono aumentati, diminuiti o trasformati attraverso le attività e i risultati dell'organizzazione. Ad esempio, il capitale finanziario di un'organizzazione aumenta quando si realizza un profitto e la qualità del suo capitale umano migliora quando i dipendenti vengono sottoposti ad una migliore formazione. Il Framework non richiede che un report integrato classifichi il capitale nelle categorie proposte in seguito, tuttavia è importante includerne le principali informazioni in modo da rendere evidente il processo di creazione di valore:

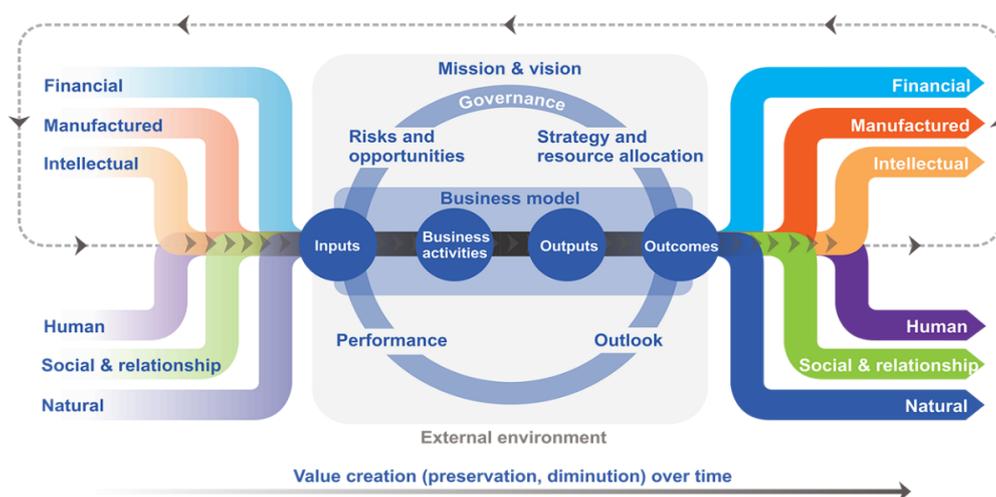


Figura 4: Il processo di creazione di valore secondo il Framework IR

Fonte: IIIRC 2013

Il diagramma dà una visione dinamica della relazione tra il business model di una società e della sua capacità di creazione di valore. In sostanza, il business model prende come input i diversi tipi di capitale e li converte in vari outputs attraverso le attività di business. Nel tempo, questa pratica crea valore per l'organizzazione e i risultati conferiscono benefici agli stakeholders, all'ambiente e alla società nel suo insieme.

Le categorie di capitale sono classificate come segue:

- Capitale finanziario: insieme di fondi utilizzabili per la produzione di beni e servizi ottenuti tramite forme di finanziamento, investimento e attività operativa.
- Capitale produttivo: insieme di strumenti utilizzabili nell'attività operativa.
- Capitale intellettuale: insieme di attività immateriali organizzational o knowledge based.
- Capitale umano: insieme di competenze, capacità, esperienze e motivazioni delle risorse umane.
- Capitale relazionale: insieme di relazioni con enti esterni, tra i quali gruppi di stakeholders, comunità, organizzazioni.
- Capitale naturale: insieme di risorse ambientali rinnovabili e non.

Queste componenti possono essere considerate come uno scheletro, sul quale successivamente viene implementato il report integrato. Quest'ultimo, però, non impone una struttura rigida, i principi riportati nel Framework sono più che altro delle linee guida alla compilazione del report:

- Focus strategico orientato al futuro
- Connettività delle informazioni
- Risposta alle necessità degli stakeholders
- Materialità
- Sinteticità
- Affidabilità e completezza
- Coerenza e compatibilità

La scelta di non vincolare la redazione è giustificata dalla forte convinzione per cui ogni società è unica nel suo genere e sarebbe pertanto errato definire una specifica procedura di misurazione, comunicazione e monitoraggio. I principi hanno carattere generale proprio per permettere l'adattamento a diverse realtà gestionali, consentendo quindi anche un confronto successivo tra le performance di società tra loro differenti. Una delle grandi innovazioni del Framework è infatti quella di far sì che anche le PMI possano applicare i principi seppur operando in contesti completamente

diversi dalle grandi aziende e multinazionali, sia dal punto di vista della dimensione, della cultura organizzativa o del territorio.

Le società che hanno accolto il Framework, tra le quali si ricordano come first adopters Novozymes, Novo Nordisk e Natura³¹, hanno mostrato un miglioramento nelle loro performance dovuto al conseguimento di importanti vantaggi competitivi e differenziazione nel mercato.

Quando le società integrano le proprie politiche incentrate sulla sostenibilità con la propria strategia aziendale, l'integrated reporting permette di visualizzare quanto valore viene generato dalle attività finanziarie e non finanziarie, distinguendo quelle in cui è necessario operare un maggiore sforzo e quelle che stanno offrendo i vantaggi competitivi.

Oltretutto, nell'effettuare una disclosure al pubblico, le società risultano maggiormente motivate nel portare a termine i propri compiti e raggiungere gli obiettivi prefissati, poiché l'adozione di un comportamento etico e rispettoso ripaga dal punto di vista della loyalty dei consumatori e della fiducia degli investitori e finanziatori.

Gli autori Eccles e Krzus³² affermano che praticare la rendicontazione integrata apporta quattro benefici principali all'impresa:

1. fornisce maggiore chiarezza sulle relazioni e sugli impegni,
2. aiuta a prendere decisioni migliori,
3. aumenta il livello di coinvolgimento di tutti gli stakeholders,
4. riduce il rischio reputazionale.

Insieme, questi benefici fanno sì che lo sviluppo, l'implementazione e la rendicontazione di una strategia sostenibile per una società sostenibile si rafforzino reciprocamente.

Questo non significa però che la scelta di adottare un sistema di reporting integrato sia priva di ostacoli: molte società necessitano di sistemi di raccolta informazioni aggiornati, che riescano ad essere frequenti, tempestivi e puntuali. Non tutte le società inoltre possono vantare una perfetta collaborazione e scambio di informazioni tra dipartimenti e divisioni aziendali, necessari invece per la buona riuscita di un report integrato e una comunicazione efficace.

³¹ Le prime due società sono di origine danese, mentre Natura è una società brasiliana. La motivazione principale che spinse queste società a redigere una prima forma di report integrato fu la crescente importanza che i fattori di sostenibilità ambientale e sociale rivestivano nei loro business (appartenenti al settore della biotecnologia e cosmetica) in quanto fattori essenziali per una crescita a lungo termine. Il miglior mezzo attraverso il quale diffondere notizie riguardo a questo argomento era proprio il bilancio integrato.

³² Krzus M. P., Eccles R. G., "The integrated Reporting Movement" (2014)

Anche per il bilancio integrato, come per il bilancio dell'intangibile e quello sociale, non si può parlare di una adozione universale e c'è ancora della strada da percorrere prima che il Framework presentato nel 2013 venga riconosciuto e implementato da ogni società nel mondo. Tuttavia, la tematica dell'integrated reporting è sempre più diffusa nella dottrina e molti studi continuano ad essere pubblicati ogni anno.

Come mostra il seguente grafico, gli anni di svolta nella diffusione della tematica di integrated reporting sono 2010/2011, ovvero gli anni seguenti alla pubblicazione del King Code III e dell'IR Framework.

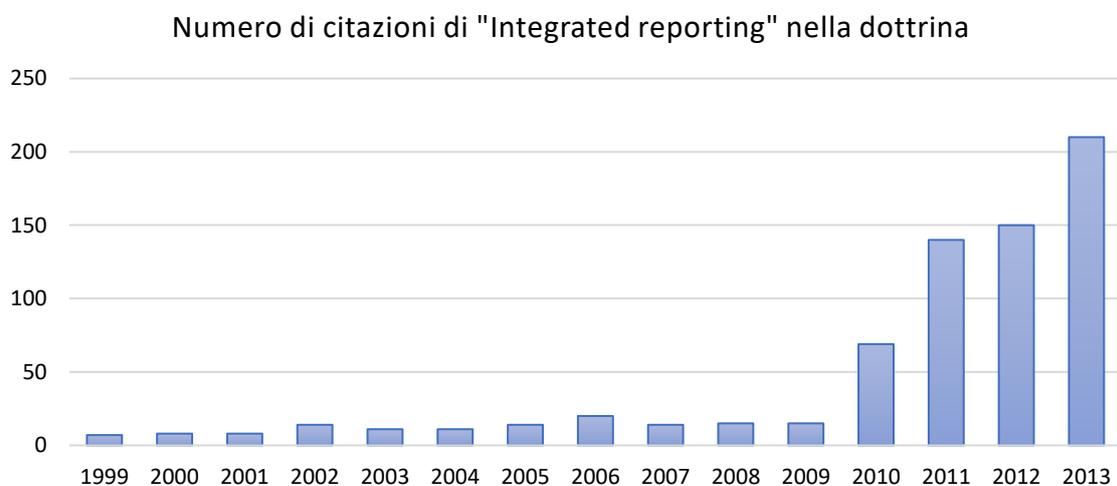


Figura 5: Numero di citazioni di "Integrated reporting" nella dottrina tra gli anni 1999-2013

Fonte: Krzus M. P., Eccles R. G., "The integrated Reporting Movement" (2014)

L'evoluzione della tematica della rendicontazione integrata è avvenuta in quattro fasi: dapprima, agli inizi del nuovo millennio, si è manifestata attraverso gli sforzi di poche società che hanno visto nel bilancio integrato l'opportunità di differenziazione e pertanto è possibile identificarla come la fase della "sperimentazione societaria".

Successivamente, in quella che è possibile definire come la fase del "commento degli esperti", l'intervento di consulenti, accademici e vari studiosi ha condotto alla formulazione di principi teorici basati sull'osservazione delle best practises aziendali. Si tratta di una fase iniziata nei primi anni del Duemila e caratterizzata da congetture riguardo ai costi, benefici, sfide, ostacoli, opportunità dell'integrazione.

L'inizio della terza fase, la "codificazione", ha luogo tra gli anni 2010/2011, quando diverse associazioni senza scopo di lucro iniziano a collaborare con aziende, investitori e società di consulenza per sviluppare standard e frameworks.

La quarta fase, che chiamiamo "istituzionalizzazione", consiste negli sforzi avviati negli ultimi anni indirizzati ad influenzare sia l'ambiente normativo sia quello di mercato per renderli più favorevoli alla pratica della rendicontazione integrata. L'obiettivo principale di questa fase è stato la formulazione di codici di condotta volontari e, in alcuni casi, l'incoraggiamento del passaggio a regolamentazioni e leggi.

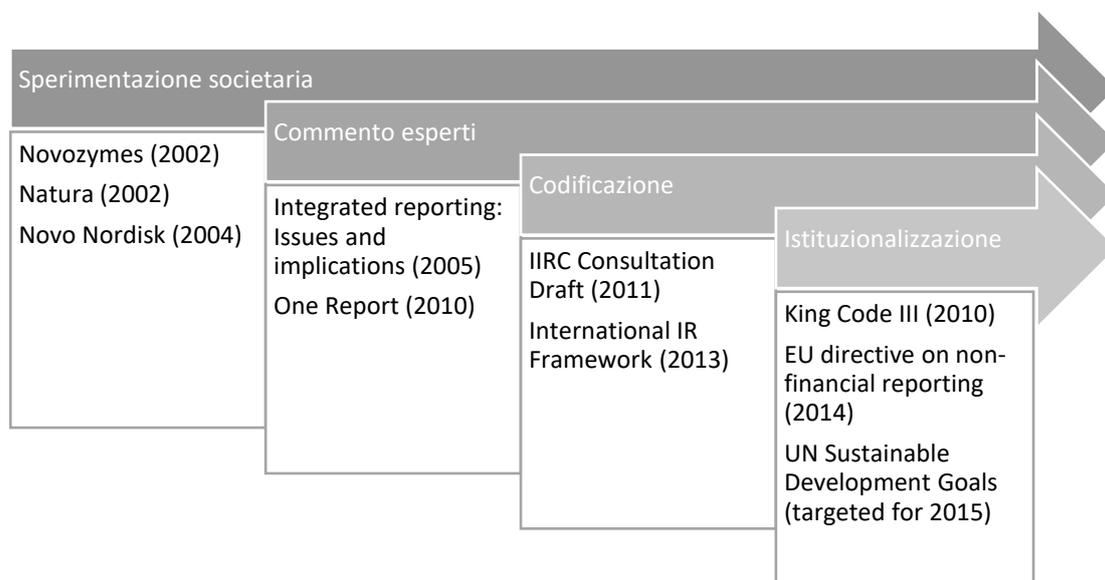


Figura 6: Fasi della rendicontazione integrata

Fonte: *Journal of applied corporate finance*, vol. 27 n. 2 (2015)

Sebbene un'universale adozione del bilancio in forma integrata non sia inevitabile né garantita, la traiettoria che mostrano le più recenti statistiche è incoraggiante.

Una ricerca dello Sustainable Investments Institute (Si2³³) e dell'Investor Responsibility Research Center Institute (IRRCI³⁴) effettuata nel 2018 ha infatti rilevato che il 78 per cento delle S&P 500 ha pubblicato un rapporto di sostenibilità per l'ultimo periodo di riferimento, la maggior parte contenenti metriche sulle prestazioni ambientali e sociali. Il tasso di rendicontazione sulla sostenibilità per le più grandi aziende del mondo è ancora più elevato, con percentuali che arrivano fino al 93% ed il numero di report integrati tra le S&P 500 è raddoppiato dal 2013.³⁵

³³ Il Sustainable Investments Institute (Si2) è un'organizzazione no profit che aiuta i suoi abbonati istituzionali a prendere decisioni di voto informate e indipendenti su proposte di azionisti sociali e ambientali.

³⁴ L'Investor Responsibility Research Center Institute (IRRCi) è un'organizzazione di ricerca senza scopo di lucro che finanzia la ricerca ambientale, sociale e di governo societario, nonché la ricerca sul modo in cui gli investitori e le aziende prendono decisioni nel contesto del mercato dei capitali.

³⁵ State of Sustainability & Integrated Reporting (2018)

Si2 ha anche scoperto che una quota sorprendente di aziende include informazioni sulla sostenibilità nei propri documenti finanziari - relazioni annuali, previsioni degli esercizi futuri- confermando quindi che le informazioni sulla sostenibilità sono effettivamente rilevanti per gli investitori.

Tutti questi risultati mostrano che la maggior parte delle aziende sta prestando attenzione e si sta adattando alle aspettative crescenti degli stakeholders, inclusi gli investitori ma non limitandosi ad essi.

Il reporting integrato potrebbe essere il futuro dell'informativa aziendale, anche se il cambiamento è lento e in costante mutamento. Tra le maggiori sfide che si prospettano nei prossimi decenni, vi è sicuramente quella dell'implementazione di sistemi informatici e processi online che possano rendere il processo di integrazione automatico e sempre più completo.

Si tratta di difficoltà operative dovute ad una visione ancora troppo tradizionale della rendicontazione, ma la letteratura e gli studi frutto degli ultimi anni sono ricchi di proposte ambiziose che aspettano solo di essere messe concretamente alla prova.

CAPITOLO II

LE ATTIVITA' IMMATERIALI NELLA DISCIPLINA NAZIONALE E INTERNAZIONALE: UN CONFRONTO

SOMMARIO: 2.1 Premessa - 2.2 La disciplina nazionale: OIC 24 - 2.3 Il processo di armonizzazione europeo- 2.4 La disciplina internazionale: IAS 38 – 2.5 Confronto tra la prassi contabile nazionale e internazionale

2.1 Premessa

Come abbiamo avuto modo di osservare nel primo capitolo, istituzioni, studiosi, letterati e organizzazioni internazionali sono ormai concordi nell'attribuire alle attività immateriali un ruolo fondamentale nel sistema economico e finanziario, riconoscendo in esse un elemento di differenziazione e di vantaggio competitivo nello sviluppo e nell'affermazione di una società.

Varie tematiche sono state pertanto approfondite nel corso degli anni: quale ruolo rivestano le attività immateriali all'interno di un'azienda ma anche al suo esterno, le modalità di rendicontazione, volontarie o obbligatorie, i principi contabili che disciplinano la loro gestione in bilancio, la misurazione del loro valore e la comunicazione esterna. Soprattutto in riferimento alla modalità di contabilizzazione e alla disclosure esterna del valore degli intangibles, la dottrina ha visto negli ultimi anni una notevole espansione.

Molti studiosi hanno manifestato dei dubbi sulle informazioni riportate dalle società nei propri rendiconti finanziari, notando come spesso queste non soddisfino pienamente le necessità degli stakeholders. Abbiamo visto come i portatori di interessi verso una società ricerchino dati completi, spesso con carattere previsionale ma al tempo stesso chiari e attendibili.

Considerando le caratteristiche particolari che presentano questa categoria di attività, gli organismi contabili nazionali e internazionali hanno delineato dei principi e delle normative forse eccessivamente restrittive, nel tentativo di limitare l'arbitrarietà che si potrebbe avere nell'individuazione e nella misurazione degli elementi di questa categoria contabile.

Come si è già più volte evidenziato nel corso della trattazione, la conseguenza è un disallineamento crescente tra il valore della quotazione di mercato ed il book value presentato nel bilancio d'esercizio: questo porta a considerare i documenti volontari di disclosure, per come vengono richiesti e redatti al momento corrente, inadeguati ad una esaustiva comunicazione.

In questo capitolo si andranno quindi ad approfondire le norme nazionali e internazionali che attualmente disciplinano la categoria degli intangibles, esaminando in modo particolare i criteri di iscrizione in bilancio e le modalità di trattazione contabile. Inoltre, verranno illustrati i passaggi che hanno caratterizzato il processo di armonizzazione a livello internazionale affinché, ripercorrendo i vari cambiamenti normativi, sia possibile comprendere come si è giunti alle attuali disposizioni in materia e quanto il processo abbia modificato nel tempo il modo in cui le poste vengano iscritte e valutate in bilancio.

Ulteriore intento del capitolo è quello di desumere, dopo aver analizzato le caratteristiche dei principali principi di riferimento, le differenze più significative ancora esistenti tra la normativa nazionale e internazionale.

2.2 La disciplina nazionale: OIC 24

Prima di entrare nel vivo della trattazione delle immobilizzazioni immateriali secondo la disciplina italiana e di procedere alla descrizione delle norme obbligatorie che la caratterizzano, si ritiene necessario richiamare le finalità che il bilancio redatto secondo i principi nazionali ambisce a raggiungere.

In letteratura esistono moltissimi contributi volti alla definizione della finalità del bilancio d'esercizio: innanzitutto svolge una funzione principalmente informativa, di carattere patrimoniale e finanziario, grazie alla quale si valuta l'efficacia e l'efficienza della gestione amministrativa. Inoltre, permette di assolvere anche ad una funzione esterna tramite la comunicazione dell'operato del management.

Ciò che il bilancio offre è una sintesi della situazione economica, finanziaria e patrimoniale della società, attraverso l'utilizzo di schemi che consentono ai vari utilizzatori di elaborare un commento del contenuto sulla base della finalità interpretativa che si vogliono conseguire.

Il Codice civile delinea le finalità nell'art. 2423, nel quale si specifica che “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 dell'esercizio”. Secondo la relazione ministeriale che accompagna il Decreto legislativo 127/9, l'espressione “rappresentare in modo veritiero e corretto” rimanda alla “true and fair view” della IV direttiva CEE ed inoltre “l'uso dell'aggettivo veritiero, riferito al rappresentare la situazione patrimoniale, economica e finanziaria, non significa pretendere dai redattori del bilancio né promettere ai lettori di esso una verità oggettiva di bilancio, irraggiungibile con riguardo ai valori stimati, ma richiedere che i redattori del bilancio operino correttamente le stime e ne rappresentino il risultato”. Questo è dovuto al fatto che risulterebbe impossibile redigere un documento perfettamente rappresentativo della realtà aziendale, a causa dei molti aspetti per i quali non è possibile una valutazione precisa dei suoi elementi, ma è necessario ricorrere a delle stime, che per definizione non hanno il carattere di esattezza. Tuttavia, si richiede comunque il rispetto del principio di neutralità da parte del redattore, che non deve distorcere la realtà applicando principi contabili che avvantaggino solo alcuni dei destinatari.

Anche l'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) nel principio OIC 11 “Finalità e postulati” si occupa dell'identificazione della finalità del bilancio: “il bilancio d'esercizio deve essere predisposto in maniera da essere di concreta utilità per il maggior numero di destinatari, i quali nella attendibilità ed imparzialità dei dati in esso esposti devono trovare la base comune per la composizione degli interessi contrapposti”. Inoltre, affinché i destinatari possano utilizzare le informazioni come base per le

previsioni sugli andamenti futuri, oltre ad essere attendibili queste devono essere anche analitiche ed intelligibili.

La corretta redazione presuppone l'utilizzo dei seguenti principi:

- Chiarezza, verità, correttezza
- Prudenza
- Prevalenza della sostanza sulla forma
- Continuità della gestione aziendale
- Competenza
- Costanza nei criteri di valutazione
- Rilevanza
- Comparabilità

La difficoltà di identificazione, definizione e classificazione delle attività immateriali, già ampiamente discussa nel primo capitolo di questo elaborato, è ancora più evidente nell'espressione contabile del bilancio d'esercizio, in quanto come appena visto, ogni rilevazione è sottoposta al rispetto di vincoli che ne circoscrivono la possibilità di iscrizione.

Nell'ordinamento nazionale, le attività immateriali sono disciplinate in primo luogo dal Codice civile (in particolar modo dai due articoli 2424 e 2426) e dal principio contabile OIC 24.

Il compito di emanare i principi spettava inizialmente al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Ragionieri ed a partire dal 2001 l'incarico è stato attribuito all'Organismo Italiano di Contabilità. L'ultima edizione del principio OIC 24, i cui cambiamenti riguardano principalmente la trattazione dell'avviamento, è stata emanata nel 2016 per tenere conto della Direttiva Europea del 2013.

Il primo comma dell'art. 2424-bis del Codice civile stabilisce che gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente devono essere iscritti tra le immobilizzazioni. Ciò significa che nell'attivo di bilancio potranno essere compresi unicamente quegli elementi che non esauriscono la loro capacità di produrre ricavi nell'esercizio di competenza, ma si potrà beneficiare dei loro effetti positivi anche negli anni futuri.

Questa caratteristica per le immobilizzazioni immateriali è particolarmente significativa, in quanto l'assenza di tangibilità permetterebbe alle stesse di essere considerate come attività dall'uso nel tempo potenzialmente infinito. In verità, anche le immobilizzazioni immateriali sono caratterizzate da un

tempo di utilizzo circoscritto e i vari istituti contabili regolano quest'ultimo definendo delle norme per la rilevazione, ammortamento, svalutazione e rivalutazione.

Il Codice non propone una definizione di immobilizzazioni immateriali, ma presenta le diverse categorie in cui esse possono essere suddivise nell'art. 2424. La sottoclasse B.1 "Immobilizzazioni immateriali" all'interno dello Stato Patrimoniale, si compone delle seguente voci:

B.1 Immobilizzazioni immateriali
1) costi di impianto e di ampliamento; 2) costi di sviluppo; 3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno; 4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili; 5) avviamento; 6) immobilizzazioni in corso e acconti; 7) altre.

Tabella 7: Classificazione delle immobilizzazioni immateriali ex art. 2424 del Codice civile

Come già visto nel primo capitolo di questo elaborato, l'insieme di questi elementi posso essere idealmente raggruppati in tre categorie, sulla base delle loro caratteristiche e condizioni di iscrizione: beni immateriali, costi a utilità pluriennale e avviamento. Com'è facile notare dalla classificazione riportata, vi sono delle condizioni piuttosto stringenti per l'iscrizione in bilancio, che escludono molte delle risorse intangibili presenti in una qualsiasi società.

Per quanto riguarda la classificazione secondo l'OIC, il principio 24 riorganizza le categorie presentate dal Codice civile sulla base della natura degli elementi che le compongono. Esse comprendono:

Immobilizzazioni immateriali
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

Tabella 8: Classificazione delle immobilizzazioni immateriali ex OIC24

Come abbiamo visto precedentemente, secondo le disposizioni del Codice possono entrare a far parte delle immobilizzazioni immateriali quelle attività che presentano come caratteristiche: una utilità reiterata negli anni, l'acquisto a titolo oneroso tramite una spesa attendibilmente determinabile e singolarmente identificabile, l'assenza di costi nel Conto economico. Di conseguenza, non risulta possibile capitalizzare dei fattori acquistati a titolo gratuito in quanto manca un valore di riferimento da attribuire ad una spesa/prezzo sostenuto.

Una volta chiarite le condizioni per l'iscrivibilità di un elemento in bilancio, il Codice civile e l'OIC si preoccupano di definire le modalità della prima rilevazione, ovvero i criteri da utilizzare quando si inserisce per la prima volta un'attività immateriale nel bilancio.

L'articolo 2426 del Codice, nel primo comma al punto uno, prevede che le immobilizzazioni immateriali vengano iscritte al costo di acquisto se la società ottiene il diritto o l'attività da terzi, oppure al costo di produzione quando l'organizzazione lo genera internamente³⁶.

La distinzione tra i due metodi effettuata dal legislatore si è resa necessaria a causa dei differenti valori che ne scaturiscono: nel costo d'acquisto si includono anche tutti i costi accessori dovuti alla capitalizzazione tramite l'imputazione diretta ad aumentare il valore degli elementi a cui si riferiscono, mentre nel costo di produzione rientrano tutti gli oneri direttamente imputabili all'attività oltre una ragionevole quota degli oneri indiretti e degli interessi passivi.

Prendendo come esempio l'acquisto di un brevetto, oltre al costo diretto di acquisto e degli oneri accessori, il valore comprende tutti i costi sopportati per l'adattamento del brevetto e la sua implementazione nel contesto produttivo aziendale. Se l'acquisto dell'attività comporta anche un pagamento periodico annuale, gli importi dovranno essere contabilizzati nel Conto economico, in quanto all'interno dello Stato patrimoniale nella prima iscrizione devono risultare gli importi pagati inizialmente.

Al costo di produzione, invece, vanno imputati anche salari e stipendi degli operatori impegnati nella produzione, l'ammortamento dei beni utilizzati per la fabbricazione, nonché la loro manutenzione/riparazione, i materiali di consumo e tutte le spese di lavorazione come acqua, energia

³⁶ Anche il principio OIC 24 riporta le stesse modalità di iscrizione, in quanto riprende l'articolo 2426 del Codice: *“Le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Nel costo di acquisto si computano anche i costi accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto. 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; le immobilizzazioni rappresentate da titoli sono rilevate in bilancio con il criterio del costo ammortizzato, ove applicabile”*.

etc... naturalmente in misura limitata al periodo di produzione³⁷ e per una quota attribuibile ragionevolmente al prodotto.

Successivamente, viene disciplinato l'ammortamento³⁸ delle attività immateriali, il cui valore deve essere sistematicamente ridotto sulla base della residua possibilità di utilizzazione, come per le attività materiali. L'ammortamento consente di ripartire il costo dell'attività nei vari esercizi del suo utilizzo, ovvero nella sua vita utile stimata. Le norme del Codice civile ne prevedono la sistematicità per disincentivare le politiche di bilancio che mirano a non rispettare la ripartizione secondo la residua possibilità di utilizzo. Per quanto riguarda la quota d'ammortamento³⁹, può essere calcolata dividendo il valore ammortizzabile per il numero di anni di vita utile (quote costanti), oppure imputando quote maggiori nei primi anni quando lo sfruttamento è più elevato (quote decrescenti). Non è possibile, però, ammortizzare le attività immateriali secondo quote crescenti, in rispetto del principio di prudenza. Sempre nell'art. 2426 del Codice, numero 5, si prescrive che i costi di sviluppo, impianto e ampliamento si iscrivono nell'attivo dello Stato patrimoniale se vi è il consenso del Collegio sindacale e che il periodo massimo ammortizzabile per i costi di impianto e ampliamento è di cinque anni mentre per i costi di sviluppo è la vita utile. Se non è possibile stimarla in maniera attendibile, anche per i costi di sviluppo vale il limite temporale massimo di cinque anni. Anche per l'avviamento vale la regola della vita utile ma se non è stimabile attendibilmente il limite temporale sale a dieci anni. Nella Nota integrativa devono inoltre essere inserite le spiegazioni relative alla scelta del periodo di ammortamento.

In ogni momento della vita utile il valore d'iscrizione, una volta ridotto dagli ammortamenti, non può superare il valore recuperabile, ovvero il maggiore tra il presumibile valore di realizzo e il valore d'uso dell'attività. Se, al termine di un esercizio, il valore contabile fosse superiore al valore suddetto, il Codice civile stabilisce che si debba tener conto di tale minor valore, provvedendo alla svalutazione dell'immobilizzazione. La perdita di valore⁴⁰ deve essere durevole e questa caratteristica deve essere testimoniata da situazioni straordinarie e gravi, la cui eccezionalità deve giustificare la differenza con le cause di ammortamento.

Nei principi OIC, la disciplina relativa alle perdite durevoli⁴¹ di valore delle attività immateriali è combinata con quella delle attività materiali all'interno del principio OIC 9. Il principio contabile

³⁷ Per periodo di produzione si intende il tempo che trascorre tra l'esborso dei fondi al fornitore e il momento in cui l'attività è pronta per essere messa in uso.

³⁸ Art. 2426 del Codice civile, comma 1 numero 2.

³⁹ Le quote vanno imputate nel Conto economico alla voce B10.

⁴⁰ Art. 2426 del Codice civile, comma 1 numero 3.

⁴¹ Il concetto di durevolezza si intende nei principi contabili come un arco temporale medio-lungo (almeno cinque anni), ma non vi è una precisazione in tal merito.

specifica come prima cosa che il valore contabile non può superare il valore recuperabile, definito come il maggiore tra il valore d'uso e il fair value al netto dei costi di vendita⁴². La determinazione del valore recuperabile deve essere fatta ad una data di riferimento di bilancio se esistono degli indicatori che lasciano intendere una riduzione di valore, in assenza di questi ultimi è possibile evitare di procedere al calcolo del valore recuperabile. L'OIC presenta inoltre un albero decisionale che aiuta nel processo di verifica della recuperabilità del valore:

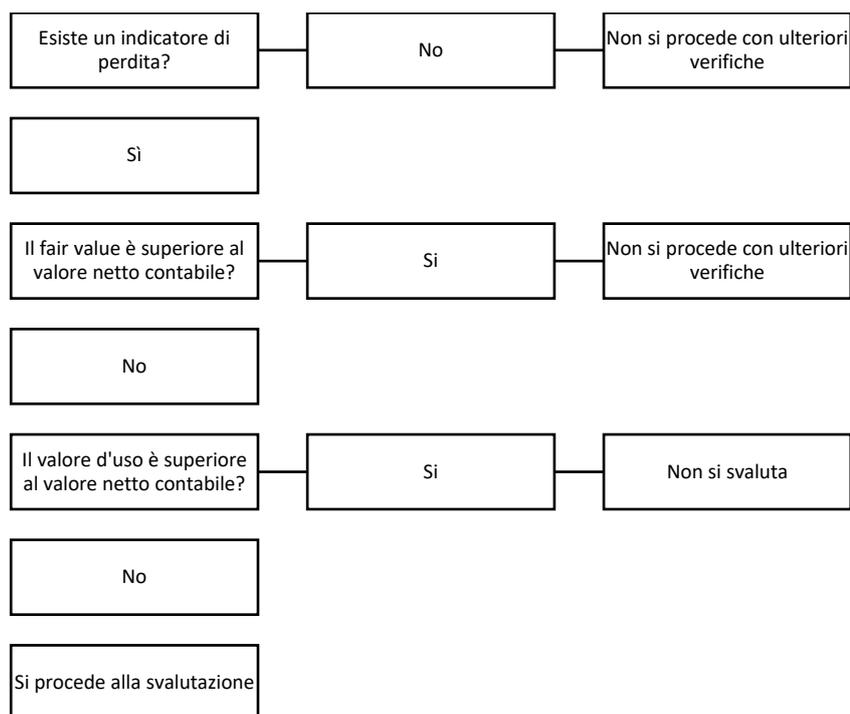


Figura 7: Albero decisionale sulla recuperabilità di un'attività immateriale secondo l'OIC 9

Fonte: propria rielaborazione dal principio contabile OIC 9

Il Codice civile, nel punto 3-bis, specifica che le motivazioni della perdita di valore devono essere riportate in Nota integrativa, segnalando inoltre eventuali differenze rispetto ai precedenti esercizi.

Se le motivazioni vengono meno si ha un ripristino di valore, il quale però non è applicabile ad alcune categorie di attività immateriali, quali l'avviamento o i costi pluriennali, poiché “per queste immobilizzazioni non si può verificare il presupposto della variazione degli elementi che ne avevano determinato la svalutazione”.

⁴² Per fair value al netto dei costi di vendita si intende il prezzo in un'ordinaria transazione tra operatori di mercato meno i costi stimati per la vendita; per valore d'uso invece si intende il valore attuale dei flussi di cassa attesi dall'impiego dell'attività nei processi produttivi aziendali.

Se, al contrario, il valore contabile fosse inferiore al valore recuperabile si avrebbe una rivalutazione, il cui effetto non è quello di generare un provento per cui l'eccedenza non viene imputata in Conto economico, bensì nello Stato patrimoniale all'interno delle cosiddette "riserve da rivalutazione", voce A.III del patrimonio netto. Nella Nota integrativa bisognerà inoltre specificare l'importo della rivalutazione al lordo e netto degli ammortamenti e l'effetto su patrimonio netto.

Nel momento in cui si procede all'alienazione del bene, il principio contabile stabilisce che l'attività debba essere eliminata contabilmente a fronte del corrispettivo ricevuto. L'eventuale differenza positiva o negativa tra il valore netto contabile e il corrispettivo della vendita va rilevata in Conto economico alle voci A.5 o B.14 (plusvalenze e minusvalenze da cessione).

2.3 Il processo di armonizzazione europea

Nel corso degli anni le regole che disciplinano la redazione dei bilanci d'esercizio e, conseguentemente, la gestione delle attività immateriali, hanno subito molte modifiche alla luce del processo di armonizzazione che ha coinvolto l'Europa e i suoi stati membri.

Si è assistito e tutt'ora è in atto una vera e propria "globalizzazione contabile" in forza della quale i principi contabili nazionali sono sempre più destinati ad essere sostituiti da un insieme di norme e discipline riconosciute internazionalmente. Le ragioni per una transizione verso principi univoci sono spiegate dalla volontà comune di creare un bilancio che, redatto in modo veritiero e corretto, permetta ad ogni lettore di comprendere adeguatamente la situazione contabile della società e allo stesso tempo consenta un confronto tra bilanci di società appartenenti a Paesi diversi.

Ancora prima dell'introduzione delle norme IAS/IFRS vi erano delle divergenze tra le norme applicate dai diversi Stati appartenenti all'Unione europea. Proprio per questo motivo il processo di armonizzazione è stato lungo e difficoltoso, ostacolato perlopiù dalle differenze in termini di cultura, valori, storia, lingua, condizioni politiche ed economiche.

Una variabile che influenza marcatamente i sistemi contabili è l'impostazione giuridica, sulla base della quale gli Stati possono essere classificati in Common Law e Civil Law. Con i primi si intendono quegli Stati i cui sistemi contabili sono caratterizzati da flessibilità nel rispetto dei canoni di carattere generale; mentre i Paesi Civil Law prevedono una maggiore conformazione alle norme. L'impostazione giuridica influenza i sistemi di corporate governance e quest'ultima influenza le modalità in cui si esplica l'informativa finanziaria: nei Paesi Common Law questa è rivolta principalmente agli investitori, mentre nei Paesi Civil Law ai finanziatori/creditori; di conseguenza la comunicazione aziendale assumerà diverse configurazioni a seconda del fine che si vuole raggiungere.

In merito a tale premessa, è possibile notare come nella prima fase del processo di armonizzazione l'obiettivo non era l'uniformazione delle norme contabili nei Paesi appartenenti all'UE, ma quello di stabilire delle condizioni minime per garantire un livello adeguato di tutela agli stakeholders. Gradualmente, con il diffondersi della globalizzazione, dell'integrazione dei mercati finanziari, dell'evoluzione del commercio internazionale dovuto all'abbattimento delle barriere, si è resa necessaria la produzione da parte delle società di informazioni finanziarie accessibili a livello internazionale.

Il processo di armonizzazione prende quindi avvio a partire dagli anni Settanta, tramite l'emanazione da parte della Comunità europea di Direttive e Regolamenti volti ad accrescere la comparabilità dell'insieme di norme contabili vigenti in ciascun Stato membro.

Le tre Direttive che caratterizzarono quegli anni furono:

- IV Direttiva 78/660/CEE sui conti annuali delle società di capitali
- VII Direttiva 83/349/CEE sui conti consolidati dei Gruppi societari
- VIII Direttiva 84/253/CEE sull'abilitazione delle persone preposte al controllo dei conti

Queste Direttive furono recepite da parte dei vari Stati in tempi e modalità diverse, utilizzando le diverse opzioni che le stesse Direttive presentavano al loro interno. Si trattava di strumenti prescrittivi ma non vincolanti, attributi propri delle Direttive, pertanto ogni Stato decideva di adattare alle caratteristiche che lo contraddistinguevano in termini di scelte legislative, contabili e condizioni economiche.

La scelta di emanare delle Direttive come iniziale strumento di armonizzazione rispondeva all'esigenza di non sovrastare la sovranità nazionale dei singoli Stati, lasciandoli liberi di raggiungere le finalità imposte con le modalità di loro preferenza. Le Direttive consentirono di migliorare la qualità generale delle norme contabili e permisero il riconoscimento del bilancio d'esercizio come strumento di valutazione ai fini della quotazione di mercato; tuttavia l'alto grado di discrezionalità si scontrava con le differenze tra Paesi, sia per la difficoltà nel recepimento, che per la difficoltà che gli investitori internazionali presentavano nel formulare delle decisioni sulla base degli standard proposti.

Le criticità delle Direttive assumevano ancora più rilievo se confrontate con gli standard emanati negli USA dal FASB, ovvero il "Financial Accounting Standard Board", al quale la "Securities and Exchange Commission" (SEC) aveva riconosciuto la statuizione di principi e pratiche contabili nel 1973. Le società appartenenti a Stati europei, se volevano raccogliere capitale oltreoceano presso la Borsa di New York, erano costrette alla redazione di un ulteriore bilancio che rispettasse le norme contabili in vigore GAAP, ovvero i General Accepted Accounting Principles.

È in questo contesto che l'Unione decise di stabilire a sua volta un set unico di norme contabili da far rispettare nei bilanci delle società quotate. A tale scopo nacquero gli IAS, ovvero gli International Accounting Standards, emanati dallo IASB (International Accounting Standards Board) attraverso la Comunicazione numero 359/00/CEE e il Regolamento CE numero 1606/2002, che vincolava le società quotate appartenenti all'UE nel redigere i propri bilanci consolidati secondo i suddetti principi

a partire dal 2005 e prevedeva la facoltà, per tutte le altre società, di scegliere se applicarli o meno. Prevedeva inoltre la possibilità di proroga al 2007 per le società che quotano solo strumenti di debito, oppure per quelle quotate in Paesi extra-UE che usano altri principi contabili “riconosciuti internazionalmente”. Il Regolamento stabiliva che l’adozione fosse comunque subordinata a una decisione della Commissione europea, che avrebbe dovuto confermare l’applicabilità verificando la compatibilità con la clausola generale della rappresentazione veritiera e corretta, dell’interesse pubblico e della rispondenza ai criteri di pertinenza, affidabilità e comparabilità.

Da quel momento in poi, il processo di armonizzazione si è svolto seguendo due diverse strade parallele:

- L’armonizzazione diretta tramite emanazione di Regolamenti⁴³, che in quanto Leggi comunitarie possono essere applicati in maniera automatica dagli Stati membri,
- L’armonizzazione indiretta tramite emanazione di Direttive⁴⁴, che possono essere applicate dagli Stati membri unicamente dopo un atto di recepimento nel diritto nazionale attraverso provvedimenti interni.

Il primo passo è stato quindi quello dell’emanazione del Regolamento IAS nel 2002 che, come detto, è intervenuto per regolare gli aspetti relativi al processo di adozione dei principi contabili emanati dallo IASB, andando a determinare i soggetti che devono applicare le norme e il processo di omologazione.

Lo step successivo è stato quello di proseguire il processo di modernizzazione delle Direttive emanate in precedenza attraverso l’introduzione di una nuova Direttiva, la numero 65 del 2001, che introdusse il criterio del fair value in sostituzione del costo storico, sia per la valutazione delle attività che passività finanziarie.

La Direttiva numero 51 del 2003 invece apportò numerose variazioni alla IV e VII Direttiva al fine di rendere compatibili i principi contabili IAS/IFRS con le normative vigenti in Europa, per eliminare le discordanze ancora presenti. I punti cardine trattati nella Direttiva riguardavano il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, un maggiore utilizzo del criterio di fair value, la rivalutazione delle attività immateriali, l’aumento dei documenti aggiuntivi al bilancio di esercizio e dell’informativa nella relazione sulla gestione. Con lo stesso scopo (favorire il processo di

⁴³ I Regolamenti sono Leggi che devono essere ottemperate dai singoli Stati e hanno una natura generale, astratta e di automatica validità a partire da venti giorni dopo la loro pubblicazione nella Gazzetta ufficiale dell’UE.

⁴⁴ L’efficacia delle Direttive è invece solo parzialmente obbligatoria in quanto esse vincolano gli Stati nel perseguire determinati obiettivi, ma senza stabilire mezzi specifici per il loro raggiungimento.

convergenza fra le Direttive e i recenti sviluppi della teoria contabile) venne emanata la Direttiva numero 34 del 26 giugno 2013.

Il processo di omologazione si articola in precise fasi che evitano l’emanazione di principi impropri: ogni volta che lo IASB decide di pubblicare un nuovo principio contabile, questo viene valutato da un organismo chiamato EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group). Si tratta di un’organizzazione privata e senza scopo di lucro nata nel 2001; ad essa prendono parte i rappresentanti di imprese, autorità di vigilanza, ordini professionali, con lo scopo di inviare commenti sui principi proposti dallo IASB e riconoscere delle eventuali criticità sia sulla validità tecnica sia sull’influenza che ci si aspetta il principio abbia nei confronti del sistema economico generale.

Sulla base del parere definitivo stabilito dall’EFRAG, viene preparata una bozza di Regolamento dalla Commissione Europea, sottoposta successivamente all’accettazione di un organismo politico: l’ARC (Accounting Regulatory Committee) al quale prendono parte i rappresentanti economici degli Stati membri. Una volta superato questo step, si procede al vaglio del Parlamento e del Consiglio Europeo, che hanno il potere di respingere o consentire la pubblicazione del principio.

Il processo di omologazione sopra descritto viene schematizzato nella seguente Figura:

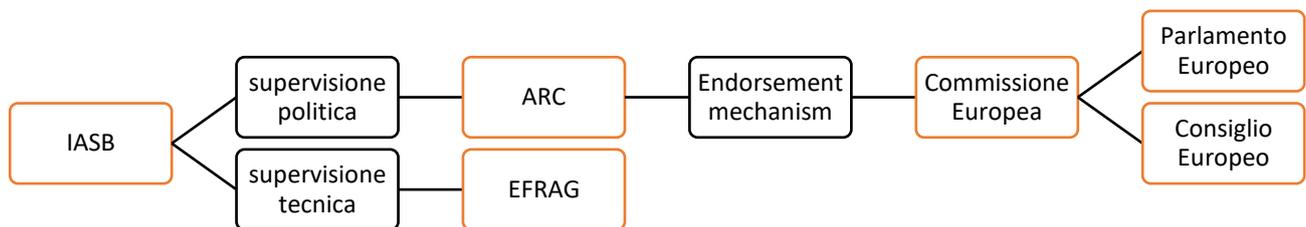


Figura 8: Processo di omologazione dei principi contabili IAS/IFRS

Grazie al processo di omologazione, l’Unione Europea ha trovato il modo di conciliare la standardizzazione delle norme contabili con il mantenimento della sovranità interna degli Stati membri.

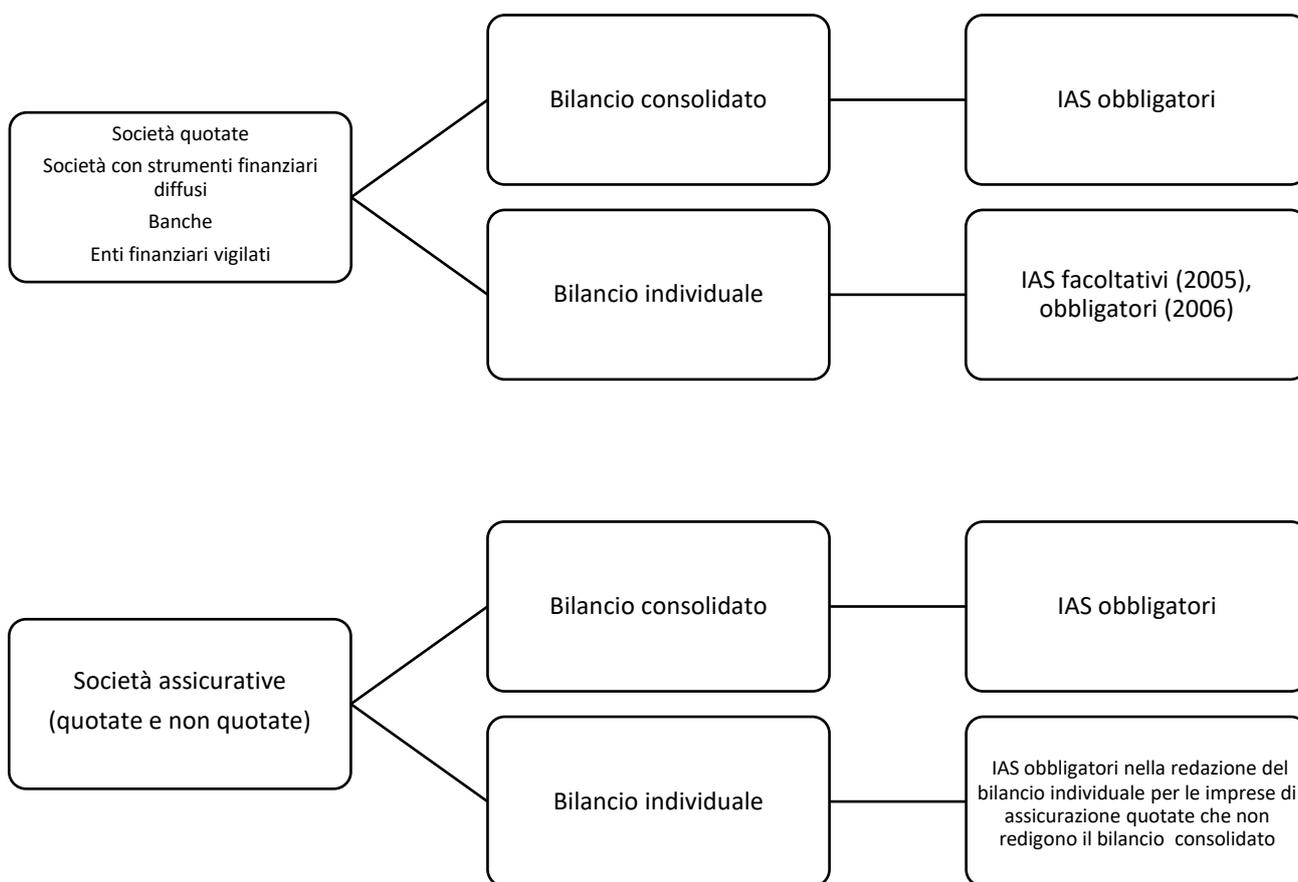
Il processo di recepimento delle Direttive e Regolamenti europei nella nostra legislazione non è stato privo di difficoltà: per dare piena operatività ai decreti di recepimento è stato necessario intervenire con un processo di revisione dei propri principi nazionali. Inoltre, alla luce delle nuove disposizioni da parte del legislatore nazionale, si è verificato un cambiamento degli articoli del Codice civile.

Successivamente all’introduzione obbligatoria dei principi contabili internazionali per i bilanci consolidati delle società quotate, in Italia fu emanato il Decreto legislativo numero 38 del 2005, che

definiva le regole che le società italiane avrebbero dovuto seguire nella redazione del bilancio d'esercizio e di quello consolidato. Per questo scopo, il Decreto stabilì preliminarmente quali società avessero l'obbligo di applicare gli IAS/IFRS e quali ne avessero solamente la facoltà.

Per le società quotate e non quotate non soggette a consolidamento si prevedeva infatti il modello dell'armonizzazione, che consentiva a ciascuna legislazione di esercitare la sovranità nazionale. È per questo motivo che in Italia si ha una contrapposizione tra società che redigono il bilancio seguendo i principi contabili internazionali e quelle che lo redigono con i principi contabili nazionali, in poche parole tra i cosiddetti IAS adopters e OIC adopters.

Nel seguente schema si riportano le varie tipologie di società e i relativi ambiti di applicazione dei principi contabili internazionali sulla base di quanto disposto dal Decreto del 2005:



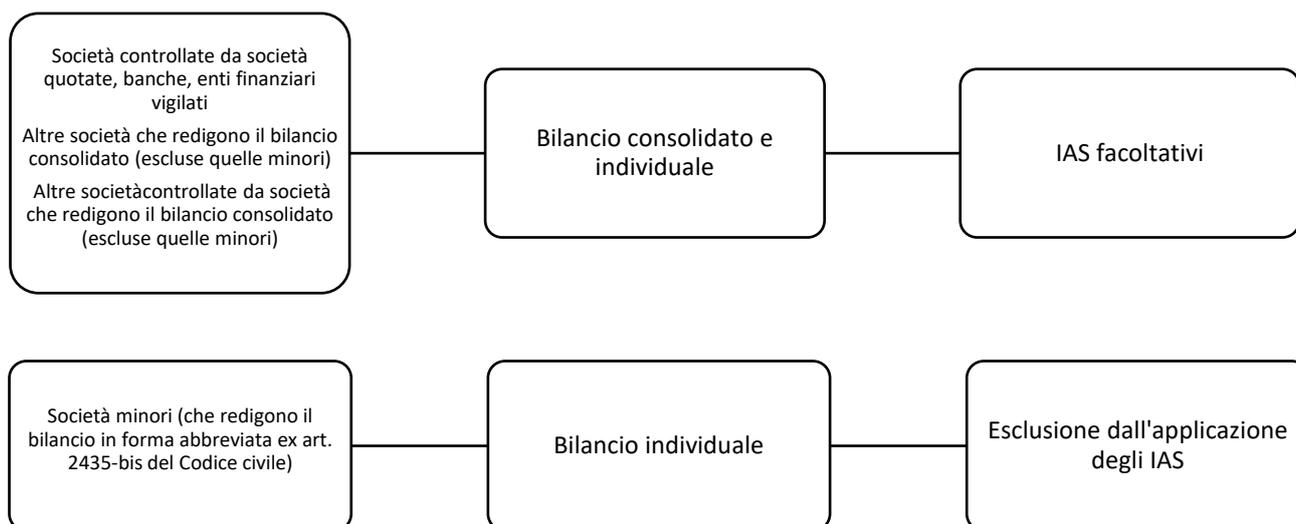


Figura 9: Ambito di applicazione degli IAS/IFRS ex D. Lgs. 38/2005

Fonte: propria rielaborazione dal D. Lgs. 38/2005

Come si evince dallo schema, in Italia il divieto di applicazione dei principi contabili internazionali riguarda unicamente le cosiddette società minori⁴⁵, che devono applicare necessariamente i principi contabili nazionali ma che hanno la facoltà di redigere il bilancio in forma abbreviata.

Il 2005 ha rappresentato ancora un anno di transizione, infatti l'obbligo di applicazione dei principi contabili internazionali è subentrato per il bilancio individuale nel 2006. La Consob pubblicò un documento chiamato "Principi contabili internazionali: rendicontazioni periodiche, prospetti di sollecitazione, definizione della nozione di parti correlate" nel quale mostrava le modalità di passaggio tra un anno e l'altro. Il legislatore, infatti, intese dare un anno in più di tempo a tutte quelle società che non erano ancora pronte ad applicare nell'immediato un cambio di rendicontazione o quelle che, nell'applicare volontariamente i principi internazionali, sarebbero state costrette ad applicare un regime di doppia contabilità.

Per quanto riguarda il recepimento in Italia della Direttiva numero 65 del 2001 ovvero, come abbiamo visto, la prima delle Direttive inserite in un processo di modernizzazione delle Direttive emanate negli anni Settanta e Ottanta, esso è avvenuto tramite il Decreto legislativo numero 394 del 2003. Esso prevedeva che il criterio del fair value venisse applicato nella Nota integrativa e nella Relazione sulla gestione senza influenzare i valori iscritti nello Stato Patrimoniale.

⁴⁵ Trattasi delle società che, per due esercizi consecutivi, non hanno superato due dei seguenti tre limiti:

- Totale dell'attivo 4.400.000 euro
- Ricavi delle vendite 8.800.000 euro
- Numero di dipendenti 50.

Questa disposizione fece sì che anche il Codice civile subisse dei cambiamenti, in particolare venne introdotto l'articolo 2427-bis che prevedeva l'indicazione in Nota integrativa dei seguenti elementi:

- fair value degli strumenti finanziari derivati nonché informazioni sull'entità e natura,
- immobilizzazioni finanziarie iscritte ad un valore maggiore del fair value,
- motivazioni dell'eventuale mancata svalutazione di immobilizzazioni finanziarie.

Sempre nello stesso articolo vengono indicati i criteri per la determinazione del fair value: in linea generale ci si riferisce al valore di mercato, ma se questo non è facilmente individuabile si utilizza un derivato oppure si prende a riferimento il valore calcolato secondo modelli generalmente accettati. Soltanto in via residuale, si utilizza il costo storico.

Il successivo Decreto legislativo è stato il numero 32 del 2007, che rispondeva all'esigenza di recepimento di una Direttiva europea pubblicata quattro anni prima: gli effetti dello stesso si ebbero a partire dal 2008 e riguardavano solo la parte vincolante del provvedimento europeo, in quanto quella facoltative avrebbe dato eccessivi problemi di applicazione dovuti alla loro innovatività. Tuttavia, alla luce delle disposizioni facoltative, l'Organismo Italiano di Contabilità decise comunque di proporre mediante un progetto delle modifiche al Codice civile e al Testo Unico della Finanza.

Le modifiche riguardavano sia la struttura del bilancio d'esercizio ed il suo contenuto (obbligo di inserimento di un prospetto di variazioni del Patrimonio netto e del Rendiconto finanziario) sia i principi contabili stessi: il cambiamento maggiore fu quello di anteporre il principio di prevalenza della sostanza sulla forma al principio di prudenza. Inoltre, introdusse il primo comma dell'articolo 2428 del Codice civile riguardante il contenuto della Relazione sulla gestione, che deve prevedere "un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione della società e dell'andamento e del risultato della gestione" e deve anche includere "una descrizione dei principali rischi e incertezze cui la società è esposta". Naturalmente, si sottolinea come l'ampiezza e la specificità delle informazioni debba essere coerente con la portata del business della società.

A partire dal 2007 prese avvio un processo di riforma ritenutosi necessario in seguito all'applicazione dei principi contabili internazionali da parte delle società quotate, in modo da garantire una maggiore uniformità tra discipline contabili per società quotate e non quotate. Questo processo terminò nel 2013 con la pubblicazione di una nuova Direttiva comunitaria, numero 34, che riguardava i bilanci di esercizio e i bilanci consolidati e abrogava le Direttive comunitarie numero IV e VII. L'Italia recepì la suddetta Direttiva 34 due anni dopo tramite l'emanazione dei decreti legislativi numero 136/2015 e numero 139/2015 in vigore a partire dal 2016.

Il primo decreto concerneva le società di capitali operanti nei settori finanziari mentre il secondo si riferiva a quelle operanti nei settori finanziari. In particolare, quest'ultimo andava a modificare il Codice civile e integrare il decreto del 1991. Sono molte le novità introdotte dal decreto 139, tra queste ricordiamo:

- l'introduzione del principio di rilevanza (art. 2423 c.c.),
- la modifica del criterio della prevalenza della sostanza sulla forma (art. 2423bis c.c.),
- l'inserimento del Rendiconto finanziario come documento obbligatorio in allegato al bilancio,
- l'eliminazione delle azioni proprie, dei conti d'ordine, dell'aggregato E del Conto economico,
- l'inserimento degli strumenti finanziari attivi e passivi e delle loro rivalutazioni, delle voci riguardanti le società controllate, del criterio del costo ammortizzato per la valutazione di crediti, debiti e titoli.

Tutte queste modifiche (riguardanti principi generali e particolari di valutazione nonché i documenti di bilancio e la loro struttura), hanno influito molto sulle norme del Codice civile: nell'articolo 2423 viene inserita la seguente dicitura “non occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa, quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti ai fini della rappresentazione veritiera e corretta”. Sulla base di questa disposizione, che invita ad eliminare ogni prescrizione ritenuta superflua in una visione di ampio spettro, sono stati eliminati successivamente dall'articolo 2426 il comma 12 e nell'articolo 2427 sono stati cancellati i termini “significativi” e “apprezzabili”, che descrivevano le condizioni necessarie per la disclosure di alcune poste.

Per quanto riguarda le modifiche all'articolo 2423bis relativamente al principio di prevalenza della sostanza sulla forma, è stata eliminata l'espressione “tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo e passivo considerato” e introdotta “la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto”. Per cui la sostanza riguarda il tipo di contratto o di operazione e non la singola voce.

Il decreto inserisce nuovi criteri di valutazione come quello del costo ammortizzato (per debiti, crediti e titoli, se consentito) e quello del fair value per gli strumenti finanziari. Il criterio del costo ammortizzato si configurava come una novità nel nostro ordinamento; trattasi del costo al quale l'attività o passività è stata inizialmente iscritta in bilancio al netto di rimborsi di capitale e dell'ammortamento effettuato tramite il criterio dell'interesse effettivo.

L'introduzione del criterio del fair value per gli strumenti finanziari, invece, ha reso necessario l'inserimento di alcune voci nella struttura del bilancio: nelle attività dello Stato compaiono gli strumenti finanziari derivati attivi, tra i fondi rischi e oneri quelli passivi, tra le riserve vi sono quelle per copertura dei flussi finanziari attesi, mentre nel Conto economico si aggiungono le rivalutazioni e svalutazioni di strumenti finanziari derivati.

Concentrandosi maggiormente sugli effetti che il decreto ha avuto nei confronti delle attività immateriali, le principali conseguenze su questa categoria di attività si hanno nei già citati articoli 2424 e 2426 del Codice civile.

Mentre le disposizioni sui costi di impianto e ampliamento e altri beni immateriali rimangono invariate, vengono introdotte delle novità per quanto riguarda il trattamento dell'avviamento e dei costi di ricerca e sviluppo. A partire dal 2016, infatti, non si sarebbe più prevista la possibilità di capitalizzare tali costi e, di conseguenza, le società avrebbero dovuto svalutare i costi eventualmente già capitalizzati.

Per quanto riguarda gli oneri pluriennali, nessun cambiamento si è verificato per la loro iscrizione (le due condizioni, utilità pluriennale e approvazione dell'organo di controllo contabile, rimangono inalterate), che avviene al costo di acquisto e l'ammortamento avviene sulla base della vita utile. Per l'avviamento e i costi di ricerca vi sono significativi cambiamenti in merito all'ammortamento: nei casi in cui la vita utile non possa essere stimata in maniera attendibile infatti, si prevede un termine ultimo di dieci anni per l'avviamento e di cinque per i costi di sviluppo. Per tutti gli altri casi, si lascia un certo margine di discrezionalità, per cui anche l'OIC può decidere di non intervenire e di lasciare che i redattori di bilancio stimino autonomamente la vita utile. È possibile che alcune attività abbiano una vita utile indefinita: in questo caso il legislatore ha stabilito un limite minimo consentito per i costi di sviluppo, ovvero cinque anni, ed uno massimo per l'ammortamento, ovvero dieci.

Si conferma in ultimo il vincolo di distribuzione degli utili per il limite massimo della riserva appositamente costituita e anche la svalutazione delle attività immateriali se il loro valore risulta durevolmente inferiore a quello contabile. Anche in questo decreto si conferma la possibilità di ripristinare il valore delle attività se vengono a mancare le condizioni che ne hanno provocato la svalutazione, aggiungendo però che tale pratica non possa essere applicata all'avviamento.

2.4 La disciplina internazionale: IAS 38

Come abbiamo visto nei precedenti paragrafi, il processo di armonizzazione contabile ha portato istituzioni quali la Commissione europea a proporre come requisito per tutte le società quotate dell'Unione la predisposizione dei bilanci secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS, per ridurre al minimo le potenziali conflittualità con gli ordinamenti nazionali. A tal proposito nel 2002 venne emanato il Regolamento numero 1606 che sanciva l'obbligo di applicazione dei principi emanati dallo IASB per tutti i Gruppi societari i cui titoli vengono negoziati in mercati finanziari pubblici; mentre a livello nazionale il Decreto numero 38 del 2005 è quello che recepisce le disposizioni comunitarie ed esercita le facoltà proposte nel Regolamento del 2002.

Abbiamo già esaminato le fasi del processo di omologazione di tali principi, nonché il recepimento in Italia degli stessi tramite la pubblicazione dei Decreti legislativi. L'adozione degli IFRS a livello globale è un fenomeno in crescita negli ultimi anni, che si manifesta attraverso tre modelli applicativi:

1. Adozione: i principi, una volta emessi dallo IASB, vengono immediatamente adottati.
2. Endorsement: i principi vengono adottati successivamente ad un processo di omologazione.
3. Incorporazione: i principi vengono adottati attraverso un processo di inserimento nella propria giurisdizione.

In Europa si procede con il processo di Endorsement, che comporta una valutazione generale del principio e, in caso estremo di incompatibilità, il rigetto dello stesso. Nella seguenti figure, estratte dal sito web ufficiale degli IFRS, sono rappresentati gli Stati che attualmente richiedono l'applicazione dei principi internazionali in via obbligatoria e/o facoltativa per le società i cui titoli sono negoziati in mercati regolamentati (le cosiddette public companies di diritto inglese):



Figura 10: Uso obbligatorio degli IAS/IFRS nel mondo

Fonte: IFRS website



Figura 11: Uso obbligatorio e facoltativo degli IAS/IFRS nel mondo

Fonte: IFRS website

Dopo aver analizzato le principali caratteristiche dell'ordinamento nazionale e i vari step del processo di armonizzazione; si ritiene necessario esaminare dettagliatamente le modalità di identificazione, rilevazione e valutazione delle attività immateriali secondo i principi internazionali, in quanto trattasi delle norme contabili utilizzate dal campione di società utilizzato per l'analisi empirica dell'ultimo capitolo di questo elaborato.

Per esaminare l'insieme dei principi contabili internazionali è bene far riferimento sia agli IAS (International Accounting Standards), ovvero i principi contabili emessi prima della ristrutturazione dello IASC, che agli IFRS (International Financial Reporting Standards), emanati dallo IASB. Inoltre, ai fini interpretativi, vanno considerati sia i Practice Statements, documenti complementari ai principi, sia il Conceptual Framework, che contiene una serie di postulati generali che fungono da linee guida per l'applicazione degli IAS e IFRS. Il Framework non è un principio contabile in sé ed infatti non viene recepito nelle varie giurisdizioni, ma ricopre comunque un ruolo fondamentale perché stabilisce il contenuto minimo delle voci e, in assenza di specifici principi, le società possono rifarsi ai postulati generali per orientare la modalità di contabilizzazione verso gli obiettivi perseguiti dallo IASB.

Le attività immateriali sono disciplinate dallo IAS 38 "Intangible assets", dall'IFRS 3 "Business combinations" e dallo IAS 36 "Impairment test". Il primo costituisce il principio appositamente creato per la contabilizzazione delle attività immateriali, il secondo fa riferimento ad una delle operazioni

straordinarie, l'aggregazione aziendale, che permette il riconoscimento dell'avviamento e di nuove attività immateriali; infine lo IAS 36 regola la riduzione di valore delle attività.

Nel presente elaborato ci si sofferma unicamente sullo IAS 38, in quanto non sono oggetto di esame della ricerca empirica quelle attività immateriali che entrano a far parte del bilancio successivamente ad un'operazione di acquisizione aziendale. Vengono pertanto escluse dallo studio le attività immateriali a cui si fa riferimento in principi diversi dal numero 38 (elencati nel terzo paragrafo dello stesso principio⁴⁶), tuttavia un breve accenno verrà effettuato in relazione all'impairment test trattato nello IAS 36, in quanto si ritiene che possa dare una più completa visione del trattamento contabile delle attività immateriali.

Le prime versioni di IAS 38 e IAS 36 furono pubblicate nel 1998 e sottoposte ad un successivo processo di revisione nel corso del 2003 dovuto soprattutto all'esigenza di rendere più chiare le conseguenze delle aggregazioni aziendali. Tra le diverse conclusioni alle quali si giunse in seguito al processo di revisione, vi fu la decisione di ampliare le categorie di beni intangibili da rilevare in bilancio in seguito ad un'operazione straordinaria e di conseguenza un numero maggiore di attività immateriali da contabilizzare in via separata dall'avviamento. Inoltre, si introdusse la categoria di beni immateriali a vita utile indefinita e questa novità comportò dei necessari cambiamenti al principio IAS 36.

Prima di entrare nel dettaglio delle disposizioni in materia di iscrizione, rilevazione e valutazione delle attività immateriali secondo lo IAS 38, è necessario in via preliminare specificare l'ambito di applicazione del principio, ovvero definire quali attività sono soggette al suo trattamento.

Una delle innovazioni introdotte nella nuova formulazione del principio, infatti, riguarda proprio i caratteri da soddisfare affinché un'attività possa essere considerata come iscrivibile in bilancio sotto la voce di Intangible asset.

⁴⁶ a) le attività immateriali possedute dall'entità per la vendita nel normale svolgimento dell'attività (cfr. IAS 2);

b) le attività fiscali differite (cfr. IAS 12 Imposte sul reddito);

c) i leasing di attività immateriali contabilizzati conformemente all'IFRS 16 (Leasing);

d) le attività derivanti da benefici per i dipendenti (cfr. IAS 19);

e) le attività finanziarie come definite dallo IAS 32;

f) l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale (cfr. IFRS 3);

g) i costi di acquisizione differiti e le attività immateriali derivanti dai diritti contrattuali dell'assicuratore in contratti assicurativi che rientrano nell'ambito dell'IFRS 4;

h) le attività immateriali non correnti classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita) in conformità all'IFRS 5.

i) le attività derivanti da contratti con i clienti che sono rilevate conformemente all'IFRS 15.

Per poter essere definita tale, un'attività immateriale deve essere⁴⁷:

1. Non monetaria;
2. Priva di consistenza fisica;
3. Autonomamente identificabile.

La prima condizione esclude ogni attività liquida e permette di distinguere le attività immateriali da quelle finanziarie disciplinate dallo IAS 39.

L'intangibilità è il secondo requisito, che presenta un margine di discrezionalità in quanto in alcune occasioni può risultare non immediata la distinzione tra attività materiale e immateriale, come per quei casi in cui un'attività materiale ha una consistenza fisica ma allo stesso tempo incorpora un'attività immateriale. È compito del redattore del bilancio stabilire se la componente immateriale o materiale abbia maggiore rilevanza.

Per quanto riguarda l'identificabilità il principio chiarisce che si verifica quando la componente immateriale può essere ceduta, trasferita, quindi separata in maniera indipendente dal resto dell'entità e può di conseguenza considerarsi come negozio giuridico autonomo. Inoltre, è tale se deriva da una forma contrattuale o un altro tipo di diritto analogo. Quest'ultima condizione permette di distinguere le attività immateriali specifiche dall'avviamento.

Tuttavia, il soddisfacimento di queste tre condizioni da parte di un bene immateriale non ne comporta immediatamente l'iscrivibilità in bilancio. A questo scopo sono necessarie ulteriori due requisiti:

- Criterio della probabilità: dalle attività ci si deve attendere dei benefici economici futuri,
- Criterio della misurazione attendibile del costo: il costo per disporre dell'attività, acquistata o generata internamente, deve poter essere misurato in modo attendibile.

La probabilità che l'attività immateriale in questione generi benefici economici futuri deve essere valutata attraverso presupposti oggettivi e sostenibili nel tempo. Per le attività acquisite separatamente o nell'ambito di operazioni di aggregazione aziendale si presume che la probabilità di ottenere benefici economici futuri sia sempre soddisfatto in quanto il prezzo pagato dall'impresa per acquisire l'attività implica l'aspettativa dei futuri benefici economici. In caso contrario, l'impresa non avrebbe avuto motivo per effettuare l'acquisizione.

⁴⁷ Nella versione precedente del principio si definiva come un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica detenuta da un'entità per essere utilizzata nella produzione di beni o servizi, per essere concessa in uso a terzi, o per fini amministrativi. Nella versione attuale quindi la parte relativa alla destinazione e all'utilizzo delle risorse è stata rimossa.

Per le attività generate internamente è invece più difficile validare i requisiti, per cui ogni caso deve essere affrontato e valutato singolarmente. Lo IAS 38 prevede una disciplina più rigorosa nei confronti delle attività generate internamente proprio per la complessità della loro valutazione, distinguendo la fase di ricerca da quella di sviluppo.

Di seguito è riportata uno schema che sintetizza le condizioni per l'iscrizione in bilancio di un'attività intangibile:

Attività intangibile iscrivibile in bilancio	
Criteri definitivi	Criteri per l'iscrizione
<p>Attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> • non monetaria • priva di sostanza fisica • identificabile 	<ul style="list-style-type: none"> • criterio della probabilità • criterio della misurazione attendibile

Tabella 9: Condizioni per l'iscrivibilità delle attività immateriale secondo lo IAS 38

Fonte: IAS 38, IASB

Il principio richiede che queste condizioni siano rispettate non soltanto al momento della prima iscrizione in bilancio, ma anche nel caso in cui si verificano spese successive atte a mantenere il livello di benefici futuri costante (per questo motivo, non vengono capitalizzate).

La possibilità di soddisfare le condizioni richieste per l'iscrizione varia in funzione delle modalità di acquisto dell'attività. Il principio individua cinque modalità con cui una società può acquisire attività immateriali:

1. Acquisizione separata
2. Acquisizione tramite aggregazione aziendale
3. Generazione interna
4. Acquisizione tramite contributi pubblici
5. Acquisizione tramite permuta

Se un'attività immateriale viene acquisita separatamente, il costo sostenuto per ottenerla è generalmente determinato con attendibilità, in quanto si presume che il criterio della probabilità sia sempre soddisfatto, dato che il prezzo che una società è disposta a pagare riflette le attese riguardanti i futuri benefici economici attesi che affluiranno all'entità. Il criterio di misurazione attendibile è anch'esso soddisfatto dal prezzo, soprattutto quando questo coincide con delle attività monetarie e liquide. In questo caso l'attività viene iscritta al prezzo di acquisto e al netto di sconti e abbuoni ma comprensivo di dazi e IVA indetraibile.

Tuttavia, è possibile che il corrispettivo non si manifesti in importi monetari: in tal caso il valore d'iscrizione è pari al fair value dei corrispettivi ceduti.

Per determinare il valore di iscrizione si sommano al prezzo pagato i costi sostenuti per preparare l'attività al funzionamento e predisporli al loro utilizzo, tra i quali i costi dei benefici per i dipendenti, gli onorari professionali o i costi sostenuti per verificare e collaudare l'effettivo funzionamento.

Di seguito, una tabella che riepiloga quali costi rientrano nel computo del valore contabile iscrivibile per le attività immateriali secondo lo IAS 38:

Oneri imputabili al costo dell'attività immateriale	Oneri non imputabili al costo dell'attività immateriale
<ol style="list-style-type: none"> 1. costi dei benefici per i dipendenti sostenuti direttamente per portare l'attività in condizioni normali di funzionamento; 2. gli onorari professionali sostenuti direttamente per predisporre l'attività in condizioni normali di utilizzo; 3. gli oneri sostenuti per accertare l'adeguata funzionalità del bene. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. costi per pubblicitari o attività di promozione di un nuovo prodotto o servizio; 2. costi sostenuti per introdurre l'attività d'impresa in un nuovo contesto territoriale/sede o con una differente tipologia di clientela; 3. spese generali e amministrative.

Tabella 10: Costi inclusi nel prezzo delle attività immateriali acquisite separatamente ex IAS 38

Fonte: IAS 38, IASB

Per quanto riguarda il limite temporale per l'iscrizione, esso corrisponde al momento in cui l'attività viene inclusa nel processo operativo aziendale. Si escludono quindi tutte quelle spese sostenute nell'arco di tempo in cui l'attività, pur avendo ogni qualifica necessaria per operare, non viene messa in funzione dalla società.

Un'altra modalità di acquisizione di attività immateriali è l'operazione di business combination, ovvero l'aggregazione aziendale⁴⁸. Essa può avvenire tramite fusione, acquisto di azienda o di un suo ramo etc... In questo caso, conformemente a quanto previsto dall'IFRS 3, lo IAS 38 prevede che il valore da rilevare in bilancio nella prima iscrizione sia il fair value al momento dell'acquisizione⁴⁹. Come anticipato, le attività immateriali devono essere rilevate separatamente dall'avviamento.

⁴⁸ Secondo l'IFRS 3, principio dedicato alle business combinations, un'aggregazione aziendale viene definita come "un'operazione di aggregazione aziendale con la quale entità separate diventano un'unica reporting entity, ossia un'unica società responsabile della redazione del bilancio".

⁴⁹ Sempre secondo l'IFRS 3 generalmente il momento d'acquisto coincide con la data in cui l'acquirente trasferisce legalmente il corrispettivo, acquisisce le attività e assume le passività dell'acquisita. Tuttavia, l'acquirente potrebbe

Dato che le attività sono acquisite a titolo oneroso, il fair value delle stesse può essere stimato attendibilmente, per cui la voce dell'avviamento costituirà un elemento residuale, ovvero l'eccedenza pagata rispetto al totale del fair value pagato per l'acquisizione dell'attività.

Il fair value è definito come il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili.

Per stimare attendibilmente tale valore è necessario utilizzare i prezzi quotati in un mercato attivo⁵⁰, facendo riferimento al prezzo corrente di offerta (bid price). Se quest'ultimo non fosse disponibile, ci si riferisce all'andamento di un mercato attivo: in questo caso il fair value si calcola considerando il prezzo della più recente e simile operazione. Spesso lo scambio di attività immateriali non avviene attraverso mercati regolamentati (a causa delle loro particolari e uniche caratteristiche), ma più frequentemente con scambi tra singoli: in tale circostanza si suppone il prezzo che si sarebbe pagato in una transazione normale tra parti consapevoli sulla base delle migliori informazioni disponibili.

Vi sono poi delle tecniche indirette per calcolare il fair value di un'attività ed il principio contabile IAS 22 ne autorizza l'applicazione se esse riflettono la prassi utilizzate nel settore di riferimento della società. Due esempi sono l'utilizzo del metodo dei multipli e l'attualizzazione dei cash flows attesi.



Figura 12: Determinazione del fair value ex IAS 38

Fonte: IAS 38, IASB

L'utilizzo di questi metodi comporta sicuramente un certo margine di discrezionalità ed incertezza di una valutazione precisa, per cui è necessario che il redattore di bilancio ne faccia un utilizzo quanto più cauto e prudente possibile. Se anche questi metodi non aiutano nella determinazione di un

ottenere il controllo in una data antecedente o successiva alla data di chiusura. È per questo motivo che, nell'identificare la data di acquisizione, un acquirente deve considerare tutti i fatti e le circostanze pertinenti.

⁵⁰ Un mercato si definisce attivo quando sussistono le seguenti condizioni:

- a) gli elementi scambiati sono omogenei;
- b) vengono effettuate continuamente transazioni;
- c) i prezzi sono disponibili al pubblico.

attendibile fair value, l'attività dovrà essere inclusa nell'avviamento e nella Nota integrativa dovranno esser inserite le motivazioni.

Come già anticipato, stabilire se un'attività generata internamente possa essere iscritta o meno in bilancio pone maggiori problemi interpretativi: solo in pochi casi le attività presentano le giuste caratteristiche per la capitalizzazione. Infatti, nella maggior parte dei casi, risulta difficile sia stabilire che l'attività individuata possa generare benefici futuri sia determinare il costo in maniera precisa. Spesso non si riesce a distinguere il costo di un'attività da costi operativi ricorrenti o costi straordinari che servono però per migliorare o mantenere l'avviamento.

Di conseguenza, il principio prevede delle condizioni abbastanza restrittive, che si aggiungono ai sopracitati requisiti per l'iscrizione di un'attività immateriale. Queste condizioni sono fortemente correlati con il processo di creazione dell'attività, che viene suddiviso in due fasi:

- fase di ricerca
- fase di sviluppo

La fase della ricerca viene definita come un'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze o scoperte, scientifiche o tecniche. Le spese sostenute nella fase di ricerca non possono mai essere capitalizzate, ma vanno iscritte nel Conto economico come costo nell'esercizio di competenza. La spiegazione alla base di questa decisione drastica sta nell'impossibilità di una società di dimostrare in modo certo che le attività di ideazione, progettazione, disegni di prototipi porteranno a dei concreti benefici economici futuri. Di seguito alcune attività di ricerca che il principio illustra a scopo esemplificativo:

- attività finalizzate all'ottenimento di nuove conoscenze;
- indagine, valutazione e selezione delle applicazioni dei risultati della ricerca o di altre conoscenze;
- ricerca di alternative per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi;
- ideazione, progettazione, valutazione e selezione finale di alternative possibili per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

La fase di sviluppo viene invece definita come l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o a 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.

Essendo la fase di sviluppo successiva alla fase di ricerca e permettendo quindi di identificare con maggiore sicurezza i vantaggi che derivano dall'implementazione della prima fase, il principio IAS 38 permette la capitalizzazione.

Tuttavia, anche per questa fase è necessaria la presenza di determinati requisiti: il passaggio dalla fase di ricerca a quella di sviluppo è una condizione necessaria ma non sufficiente.

L'attività può essere rilevata quindi solo se la società può dimostrare:

- la fattibilità tecnica, cioè la capacità di portare l'attività immateriale nelle condizioni di poter essere utilizzata o venduta;
- l'intenzione di completare l'attività immateriale per usarla o cederla;
- la capacità di utilizzo o vendita;
- le modalità secondo le quali l'attività sarà in grado di generare probabili benefici economici futuri oppure l'esistenza di un mercato relativo al prodotto o ancora, se l'attività deve essere usata per finalità interne, l'utilità del bene immateriale;
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo necessarie a rendere l'attività idonea all'utilizzo o alla vendita;
- la capacità di valutazione attendibile del costo attribuibile al bene immateriale nella fase dello sviluppo.

Proprio in relazione ai costi delle due fasi, le società sono vincolate dal principio contabile a separare le spese sostenute durante la ricerca da quelle sostenute nella fase dello sviluppo.

In generale, il costo di un'attività immateriale internamente generata è dato dalla somma delle spese sostenute a partire dal giorno in cui l'attività opera nella società e ogni spesa già rilevata in precedenza è esclusa dall'iscrizione nell'attivo a meno che consenta al bene immateriale di generare benefici economici ancora superiori rispetto a quanto previsto e sia al contempo facilmente attribuibile all'attività immateriale. Solo in questi casi, tali spese potranno essere incluse nel computo del costo dell'immobilizzazione immateriale.

La tabella in seguito mostra gli elementi che possono e non possono essere inclusi:

Costi imputabili	Costi non imputabili
<ul style="list-style-type: none"> - spese per materiali e servizi utilizzati/consumati nel generare l'attività immateriale, - costi per i benefici per i dipendenti connessi alla realizzazione delle attività immateriali, - imposte di registrazione di un diritto legale, - ammortamento di brevetti e licenze utilizzati per la realizzazione degli asset intangibili. 	<ul style="list-style-type: none"> - spese di vendita, amministrative e altre spese generali, salvo quelle attribuibili direttamente alla preparazione dell'attività, - inefficienze chiaramente identificate e costi operativi iniziali sostenuti prima che il bene raggiunga i livelli di efficienza programmati, - spese relative alla formazione del personale e alla gestione dell'attività.

Tabella 11: Spese incluse nel costo delle attività immateriali generate internamente ex IAS 38

Fonte: IAS 38, IASB

Se una società non è in grado di distinguere le due fasi, il costo si considera sostenuto nella fase di ricerca e quindi non viene capitalizzato per prudenza.

Vi sono alcune categorie di attività immateriali generate internamente per cui lo IAS 38 esclude categoricamente la possibilità di iscrizione:

- avviamento interno,
- marchi, testate giornalistiche, diritti editoriali, anagrafiche clienti e altri elementi simili generati internamente,
- spese per la formazione del personale,
- spese pubblicitarie e per attività di promozione,
- spese di ricollocazione e riorganizzazione aziendale,
- costi pre-operativi (costi di impianto e di start-up sostenuti in sede di costituzione dell'impresa, di avvio di nuovi business o di lancio di nuovi prodotti).

Come è possibile notare, il principio contabile esclude la possibilità di inserire in bilancio la maggior parte delle attività generate internamente.

Come ultime ipotesi, lo IAS 38 prevede la possibilità di acquisire attività immateriali mediante permuta o contributi pubblici.

Grazie alla permuta, un'attività immateriale può essere ottenuta scambiando un'altra attività immateriale oppure materiale. Coerentemente alla disciplina delle immobilizzazioni materiali (IAS 16), le attività acquisite devono essere iscritte al fair value dell'attività ceduta oppure, se maggiormente attendibile, a quello dell'attività acquisita. Vi sono dei casi in cui il valore del bene immateriale ricevuto viene contabilizzato sulla base del valore contabile dell'attività scambiata: questo è il caso in cui difficilmente si stima l'effettivo valore delle due attività oppure quando la

transazione non ha sostanza commerciale, requisito necessario. L'operazione di permuta ha sostanza commerciale quando i flussi attesi dall'attività ceduta differiscono dai flussi attesi dall'attività acquisita in termini di importi, tempistica e rischi e l'operazione genera una variazione del valore delle attività interessate. Entrambe queste variazioni devono essere significative.

Per ciò che riguarda la valutazione del fair value, i problemi relativi alla sua attendibilità si verificano nel momento in cui non esistono operazioni comparabili ovvero transazioni di mercato di beni identici o simili. In questo caso la stima del fair value si basa su un intervallo di valori cui è possibile associare delle probabilità ragionevolmente calcolate.

In alcune circostanze, i beni possono essere finanziati da contributi pubblici: in questo caso non vi è un acquisto oneroso né la società è tenuta a corrispondere nessuna somma. L'intervento dell'Amministrazione pubblica è giustificato dalla volontà di limitare o regolamentare l'accesso a determinate risorse e per questo decide di trasferire o ripartire diritti aeroportuali, licenze radio, televisive o di importazione e così via...

Sulla base di quanto disposto dallo IAS 20 "Contabilizzazione dei contributi pubblici e illustrazione dell'assistenza pubblica", la società può decidere di rilevare sia l'attività che il contributo al fair value (prevedendo un piano di spartizione del contributo per il periodo di utilizzo dell'attività), oppure al valore nominale maggiorato di qualsiasi spesa sostenuta per rendere il bene pronto all'uso prestabilito.

In seguito alla prima iscrizione di un'attività immateriale in bilancio, la società ha la possibilità di valutarla successivamente scegliendo tra due modelli alternativi:

- modello del costo ("cost model")
- modello della rideterminazione di valore ("revaluation model")

Il primo metodo è quello da preferire⁵¹ e prevede l'iscrizione in bilancio al costo, al netto di ammortamenti e perdite di valore accumulate, in modo da mantenere il valore iscritto inizialmente.

Per il secondo modello un'attività immateriale può essere iscritta al fair value, al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle perdite per riduzione di valore. Questo modello può essere adottato unicamente se il fair value dell'attività può far riferimento ad un mercato attivo, che assicuri frequenza⁵² nelle rivalutazioni. Indipendentemente dal modello che la società

⁵¹ Si tratta infatti di una delle cosiddette soluzioni "benchmark", a discapito delle soluzioni "allowed", che sono comunque consentite e lecite, ma da applicare in via residuale.

⁵² La frequenza è data dalla volatilità del fair value: se l'asset è suscettibile di grandi oscillazioni di valore le rivalutazioni devono essere annuali, altrimenti se non sono significative le rivalutazioni non devono essere frequenti.

decide di adottare per la valutazione successiva, il valore dell'attività immateriale viene comunque ridotto dall'ammortamento e dalle svalutazioni che emergono dall'impairment test, al fine di tenere conto della riduzione del valore che inevitabilmente si genera nel tempo. La scelta di uno dei due modelli condiziona il trattamento per l'intera categoria di attività immateriali che hanno la stessa natura e lo stesso utilizzo: in questo modo lo IASB evita che le società possano trattare diversamente alcune attività selezionate.

Nel caso in cui un'attività sia stata inizialmente valutata al fair value e, nel corso degli anni, viene a mancare il mercato di riferimento⁵³ si procede alla valutazione al costo; nel caso inverso, ovvero di un'attività inizialmente valutata al costo per la quale si scopre poi un mercato attivo, si ridetermina il valore alla data in cui si scopre l'esistenza del mercato.

Se a seguito di una rivalutazione il valore risulta maggiore, l'incremento deve essere contabilizzato nel Patrimonio netto tra le riserve da rivalutazione; mentre una diminuzione del valore contabile dà luogo ad un costo nel Conto economico (oppure una riduzione della riserva da rivalutazione, se presente).

Di seguito uno schema riassuntivo delle modalità di valutazione, sia iniziale che successiva:

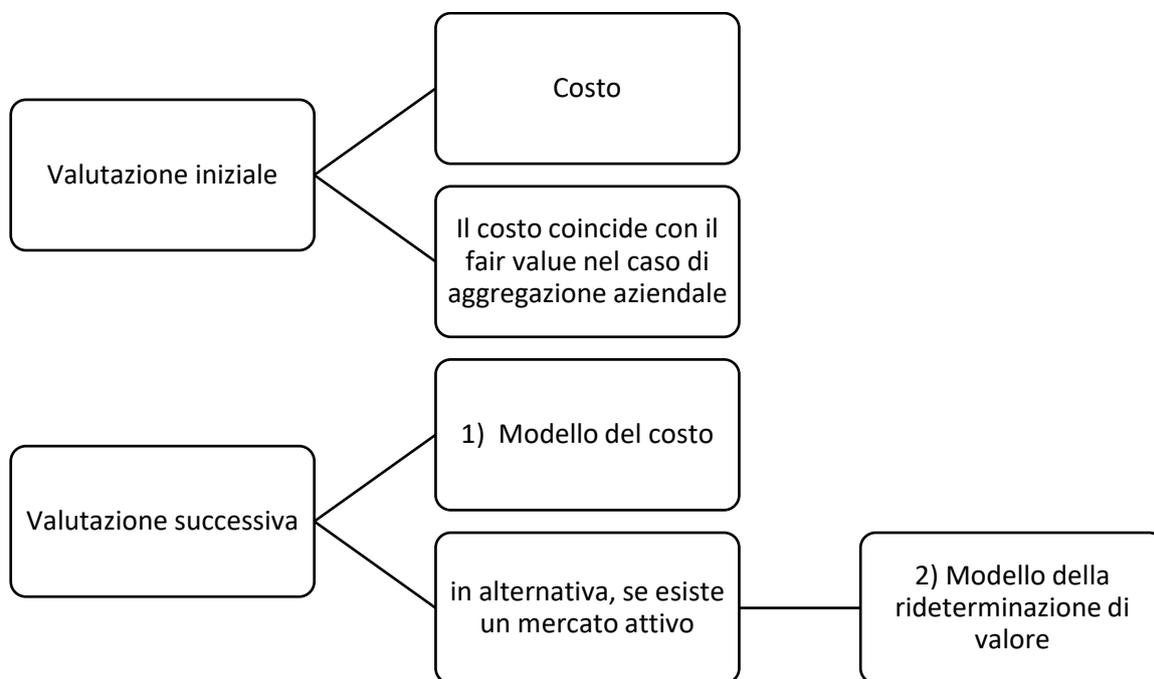


Figura 13: Modelli di valutazione delle attività immateriali ex IAS 38

Fonte: rielaborazione propria da IAS 38, IASB

⁵³ Questo potrebbe essere conseguenza di una perdita di valore, pertanto il principio impone di effettuare un impairment test.

Tra le principali novità apportate dal processo di revisione dei principi contabili del 2003-2004⁵⁴, vi fu quella relativa alla classificazione delle attività immateriali in base alla loro vita utile⁵⁵:

- attività immateriali a vita utile definita (“finite useful life”)
- attività immateriali a vita utile indefinita (“indefinite useful life”).

Nel caso in cui la vita utile sia definita è necessario determinare con precisione la durata in termini di tempo (oppure utilizzando indicatori di produttività).

Si ha invece una vita utile indefinita quando, analizzando le caratteristiche economiche dell’attività immateriale, non si può prevedere un preciso limite temporale oltre il quale l’attività cesserà di generare flussi finanziari netti positivi per l’impresa. I fattori⁵⁶ che discriminano le due tipologie di attività sono sia di natura economica (osservano il periodo entro il quale si otterranno benefici economici), sia di natura legale (osservano il periodo entro il quale la società ha il diritto e il potere di controllare e accedere ai benefici).

Lo IAS 38 sottolinea che vita utile “indefinita” non significa vita utile “infinita”: non vi sono attività i cui benefici non hanno fine, ma semplicemente attività per le quali non è possibile prevedere un termine alla generazione di benefici economici a vantaggio dell’impresa.

La stima della vita utile è un passaggio fondamentale, in quanto influisce sulle modalità di contabilizzazione dell’attività: mentre le attività a vita utile definita devono essere sottoposte annualmente ad ammortamento e verifica eventuale di perdita di valore tramite l’impairment test, le attività a vita utile indefinita non sono soggette ad ammortamento ma obbligatoriamente, almeno una volta l’anno, devono essere sottoposte all’impairment test. Ogni anno inoltre, la società si impegna a verificare la sussistenza dei requisiti che hanno permesso di definire la vita utile definita o indefinita dell’attività.

⁵⁴ La precedente versione stabiliva una vita utile definita di venti anni per tutte le tipologie di attività immateriali.

⁵⁵ La "vita utile" di un Intangible è descritta come il periodo di tempo nel quale ci si attende che un'attività sarà utilizzata dall'impresa o anche come il numero delle unità prodotte/ricavabili che l'impresa si aspetta di ottenere dall'utilizzo dell'attività.

⁵⁶ L’insieme dei fattori viene elencato nel paragrafo 90 dello IAS 38:

- a) l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'entità;
- b) i cicli di vita produttiva tipici dell'attività;
- c) l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
- d) la stabilità del settore economico;
- e) le azioni che si suppone i concorrenti effettivi o potenziali effettueranno;
- f) il livello delle spese di manutenzione necessarie;
- g) il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali o simili all'utilizzo dell'attività;
- h) se la vita utile dell'attività dipenda dalla vita utile di altre attività dell'entità.

Per quanto riguarda le attività a vita utile definita, è necessario che la società determini: il valore oggetto dell'ammortamento, il periodo e il metodo di ammortamento.

L'oggetto dell'ammortamento si identifica nel valore iscritto in bilancio al netto del valore residuo: quest'ultimo si presuppone pari a zero a meno che non esista l'intenzione di un terzo di acquistare l'attività al termine del suo utilizzo da parte della società.

Il periodo di ammortamento ha inizio nel momento in cui l'attività è pronta per l'uso fino al momento in cui viene dismessa o resa disponibile per la vendita.

Il metodo di ammortamento, previsto per le sole attività a vita utile definita, deve rispecchiare il presunto andamento dei benefici economici attesi: oltre al metodo per quote costanti, le modalità previste dallo IASB sono il metodo a quote decrescenti e quello per unità di prodotto. Anche per il periodo e il metodo di ammortamento la società si impegna annualmente a verificare la necessità di variazioni causate da una modifica della vita utile stimata.

Per quanto riguarda invece le attività immateriali a vita utile indefinita, come detto, non si prevede l'ammortamento ma sono assoggettate all'impairment test. Per determinare se un'attività immateriale ha subito una perdita di valore, si deve fare riferimento allo IAS 36: si ritiene necessario aprire una breve parentesi su tale principio, in modo da rendere completa la trattazione contabile delle attività immateriali secondo la disciplina internazionale.

Questo principio contabile spiega come un'impresa rivede il valore contabile delle proprie attività, come ne determina il valore recuperabile e quando contabilizzare una perdita di valore o un ripristino del valore originario. L'obiettivo principale dello IASB è quello di limitare, stabilendo una soglia, il valore raggiungibile da attività non correnti, tra cui avviamento, immobilizzazioni materiali, finanziarie e ovviamente immateriali.

Lo IAS 36 stabilisce che una società non può esporre in bilancio un'attività con un valore contabile superiore al corrispondente valore recuperabile⁵⁷. Se dal confronto tra i due valori ne risulta un valore contabile non giustificato, nasce l'obbligo di contabilizzare una svalutazione per perdita durevole di valore di importo pari alla differenza.

⁵⁷ Si ricorda che il valore recuperabile è il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita (ovvero il prezzo netto di vendita) e il valore attuale dei flussi finanziari derivanti dall'uso e dalla dismissione (valore d'uso). Nel caso in cui uno dei valori tra il fair value e il valore d'uso siano superiori al valore contabile, è superfluo stimare l'altro in quanto sicuramente l'attività non ha subito perdite durevoli di valore. Se uno dei due è inferiore, è necessario calcolare l'altro per testare la perdita durevole di valore.

Nella valutazione le società devono considerare i cosiddetti “impairment indicators”, di cui il principio contabile riporta qualche esempio ma senza essere esaustivo: è facoltà dell’impresa valutare ulteriori prove e segnali di perdite di valore. Non sono permesse rivalutazioni, ma eventualmente solo ripristini di valore successivamente a svalutazioni.

Spesso le società trovano difficoltà nel determinare il valore recuperabile di singole attività, per cui il principio contabile permette la valutazione alternativa delle cosiddette cash generating units, ovvero i più piccoli gruppi identificabili di attività che generano flussi finanziari in entrata grazie all’uso continuativo e sono indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.

A prescindere dall’esistenza o meno di un indicatore di perdita, le società devono effettuare annualmente l’impairment test sulle attività immateriali a vita utile indefinita (e anche sull’avviamento). La verifica può essere effettuata in qualsiasi momento dell’esercizio oppure in diverse date per diverse attività e si deve effettuare entro il termine dell’anno se durante il corso dell’esercizio si sono verificati uno o più eventi sintomatici di una presunta perdita di valore.

La seguente tabella riepiloga la frequenza e le occasioni che caratterizzano l’impairment test secondo quanto disposto dallo IAS 36:

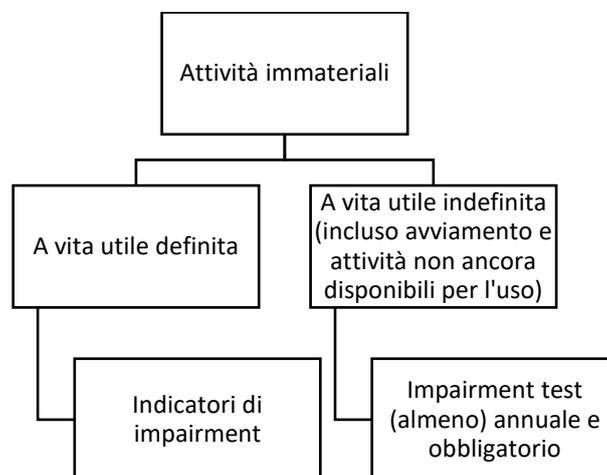


Figura 14: Frequenza dell’impairment test ex IAS 36

Fonte: rielaborazione propria da IAS 36, IASB

I risultati del test possono dare luogo quindi a tre scenari:

- mantenimento del valore contabile,
- rilevazione di perdita a causa della riduzione di valore (“impairment loss”),
- ripristino di valore.

Le ultime disposizioni previste dallo IAS 38 riguardano l'eliminazione contabile delle attività immateriali: questo avviene quando un bene viene dismesso oppure quando non ci si attende più alcun beneficio economico futuro né dal suo utilizzo né dalla sua dismissione. Le condizioni per l'eliminazione sono indicative di quanto la probabilità di generare benefici economici sia un requisito assolutamente essenziale per l'iscrizione di un'attività immateriale in bilancio. Qualsiasi utile o perdita che derivi dall'eventuale dismissione (in qualità di differenza tra ricavi e valori contabili), dovrà essere imputato a Conto economico.

2.5 Confronto tra la prassi contabile nazionale e internazionale

Una volta approfondite le norme contabili nazionali e internazionali relative al trattamento delle attività immateriali, si ritiene necessario presentare un confronto tra le due discipline, prima di procedere con l'ultima sezione dell'elaborato, relativa alla ricerca empirica. Il confronto si basa su quanto disposto attualmente dallo IAS 38 "Immobilizzazioni immateriali", il principio OIC 24 "Immobilizzazioni immateriali" e gli articoli 2424 e 2426 del Codice civile.

Probabilmente, la materia delle attività immateriali è quella dove ancora sussistono significative differenze tra le due discipline, sia in fatto di iscrizione iniziale che di valutazione successiva. Nonostante infatti negli ultimi decenni il processo di armonizzazione precedentemente descritto abbia permesso un graduale avvicinamento delle norme contabili, i due standard setter prevedono modelli di bilancio di diversa matrice, caratterizzati da principi specifici e non complementari.

Come sappiamo, il Codice prevede che le attività siano iscritte in un'apposita classe di Stato patrimoniale e suddivise in base alla natura delle principali categorie di immobilizzazioni immateriali che rappresentano. Tra queste vengono ricompresi anche gli oneri pluriennali, ovvero costi la cui utilità non termina entro la fine dell'esercizio, pur essendo collegati all'acquisto di beni e servizi.

Per il principio IAS non tutte le categorie di immobilizzazioni previste dal Codice sono autonomamente iscrivibili e nel riportarle nello Stato patrimoniale è necessario far riferimento alla loro destinazione finale.

In entrambi i principi si fa riferimento alla identificabilità, utilità futura e controllo dei benefici, la differenza riguarda invece la maggiore importanza che lo IAS 38 dà alla capacità di generare cash flows futuri, sicuramente una caratteristica in linea con l'attenzione rivolta ai flussi dalla disciplina internazionale.

Definizione	
OIC 24	IAS 38
Le attività immateriali sono caratterizzate da assenza di tangibilità e utilità pluriennale. I beni immateriali sono: <ul style="list-style-type: none">• intangibili• autonomamente individuabili.	I beni intangibili sono attività non monetarie caratterizzate da assenza di tangibilità. I beni immateriali soddisfano i seguenti criteri: <ul style="list-style-type: none">• identificabilità• controllo• benefici economici futuri

Tabella 12: Confronto definizione attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

Classificazione	
OIC 24	IAS 38
<p>La disciplina nazionale prevede sette categorie di immobilizzazioni immateriali:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. costi di impianto e ampliamento, 2. costi di sviluppo, 3. diritti di brevetto 4. concessioni, licenze, marchi, 5. avviamento, 6. immobilizzazioni in corso e acconti, 7. altre <p>Tutte le categorie sono separatamente espresse nello Stato patrimoniale.</p>	<p>Lo IAS 38 non prevede una rigida classificazione delle attività in categorie, ma presenta alcuni esempi: marchi, diritti, software...</p> <p>Non se ne deve dare necessariamente un'espressione separata nello Stato patrimoniale, ma un'indicazione facoltativa nelle Note.</p> <p>Bisogna invece far menzione della destinazione delle attività.</p>

Tabella 13: Confronto classificazione delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

Le maggiori discrepanze tra principi si riscontrano nell'ambito dell'iniziale iscrizione in bilancio e di conseguenza in relazione alla natura delle attività per le quali si consente o meno la capitalizzazione.

Il Codice civile (articolo 2426) e il principio OIC 24 stabiliscono che possono essere capitalizzati, seppur con delle limitazioni, i costi di impianto e di ampliamento: questi costi includono i costi di pubblicità se assimilabili ai costi di start up oppure alla costituzione di una nuova linea di business (ad esempio i costi per l'apertura di una nuova infrastruttura o quelli per l'introduzione di un nuovo prodotto o servizio). Le condizioni da rispettare sono:

- evidenza dell'utilità futura
- correlazione oggettiva con i benefici futuri
- ragionevole certezza dell'esistenza di benefici futuri

Poiché quest'ultimo aspetto è spesso caratterizzato da un alto grado di aleatorietà, l'esistenza di benefici futuri va dimostrata rispettando il principio della prudenza.

Diversamente, i principi contabili internazionali vietano la capitalizzazione degli oneri pluriennali. Secondo la disciplina internazionale, infatti, i costi di impianto e ampliamento (nonché quelli di ricerca) non rispettando i requisiti per essere considerati come attività immateriali, devono essere spesi come costi di Conto economico nell'esercizio di competenza. Lo IAS 38 permette di capitalizzare unicamente i costi di sviluppo, purché la società dimostri oggettivamente sia l'intenzione di un utilizzo e di completamento dell'immobilizzazione, sia i benefici economici che ne deriveranno.

La ratio di tale decisione, ovvero l'incertezza sottostante alla capacità di produrre benefici futuri, ha indotto anche il legislatore nazionale a prevedere delle condizioni più stringenti, quali quella di non permettere, anche nei principi OIC, la capitalizzazione delle spese di ricerca.

Iscrizione iniziale	
OIC 24	IAS 38
<p>I beni immateriali sono iscritti nello Stato patrimoniale se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • soddisfano la definizione di attività immateriale • si ha il controllo dei benefici economici • i può stimare il costo attendibilmente <p>È possibile capitalizzare gli oneri pluriennali se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • se ne dimostra l'utilità futura • vi è una correlazione con i benefici • se ne stima attendibilmente la recuperabilità 	<p>I beni immateriali sono iscritti nello Stato patrimoniale se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • soddisfano la definizione di attività immateriale • si avranno benefici futuri • il costo può essere determinato attendibilmente <p>Non rientrano tra le attività capitalizzabili:</p> <ul style="list-style-type: none"> • oneri pluriennali (ad eccezione dei costi di sviluppo in circostanze particolari) • spese di avviamento • spese di formazione del personale • spese di pubblicità

Tabella 14: Confronto iscrizione iniziale delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

Nell'ambito dei principi contabili internazionali in tema di valutazioni successive, il modello del costo prevede che un bene sia contabilizzato al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore mentre il modello del costo rivalutato prevede la rivalutazione delle immobilizzazioni immateriali al fair value se il valore può basarsi su prezzi esistenti in un mercato attivo (caso raramente riscontrabile nella prassi). Se viene adottato il modello del costo rivalutato, questo deve essere applicato all'intera categoria di immobilizzazioni immateriali. In base agli OIC e alle disposizioni del Codice civile, le rivalutazioni non sono permesse, ad eccezione di quelle autorizzate da leggi speciali.

Valutazione successiva	
OIC 24	IAS 38
<p>I principi sono inquadrati in un sistema di valutazione basato su costi storici.</p> <p>Non è consentito il modello della rivalutazione, a meno che non vengano applicate leggi speciali.</p>	<p>Il principio prevede due trattamenti contabili alternativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • modello del costo • modello della rideterminazione <p>Il modello del costo rivalutato utilizza il fair value in presenza di un mercato attivo.</p>

Tabella 15: Confronto valutazione successiva delle attività immateriali nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

In merito all'ammortamento lo IAS 38 distingue tra le attività con vita utile determinabile e quelle con vita utile indefinita: solo le prime sono soggette ad ammortamento mentre per le seconde si prevede l'impairment test con frequenza almeno annuale.

Né il Codice civile né il principio OIC 24 prevedono l'esistenza di attività immateriali a vita utile indefinita. Quando risulta difficoltoso stimare attendibilmente la vita utile di un'immobilizzazione immateriale, i principi contabili nazionali definiscono un periodo massimo di ammortamento. Anche l'avviamento viene ammortizzato e l'impairment test si effettua esclusivamente in presenza di indicatori di perdita di valore.

Attività a vita utile indefinita	
OIC 24	IAS 38
<p>Nella disciplina nazionale non sono previste attività a vita utile indefinita.</p> <p>Ogni attività immateriale è sottoposta ad ammortamento.</p> <p>L'avviamento è ammortizzato secondo la sua vita utile per un massimo di 20 anni, o di 10 se la vita utile è indefinita.</p> <p>Per i costi di impianto, ampliamento o sviluppo la cui vita utile non è determinabile il periodo di ammortamento scende ad un massimo di cinque anni.</p>	<p>È prevista l'esistenza di immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita oltre che definita.</p> <p>Per queste attività non si applica la disciplina dell'ammortamento, bensì dell'impairment test tramite applicazione del principio contabile internazionale IAS 36.</p> <p>Tra le attività a vita utile indefinita rientra l'avviamento, disciplinato invece dall'IFRS 3.</p> <p>L'impairment test ha cadenza annuale, a meno che non si verificano con maggiore frequenza più indicatori di perdita di valore.</p>

Tabella 16: Confronto trattamento delle attività a vita utile indefinita nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

Un'ulteriore, ma minore, differenza tra le due discipline contabili riguarda le attività generate internamente ed in particolare il trattamento dei costi di sviluppo. In presenza di tali immobilizzazioni immateriali, se vengono rispettati i requisiti, lo IAS 38 impone la capitalizzazione dei costi legati allo sviluppo del prodotto, mentre l'OIC 24 ne dà la facoltà e non l'obbligo.

Costi di sviluppo	
OIC 24	IAS 38
<p>Se soddisfano le richieste previste dall'OIC 24 e dall'articolo 2426 C.C., i costi di sviluppo possono essere capitalizzati e iscritti nell'attivo dello Stato patrimoniale con il consenso del Collegio sindacale.</p>	<p>Se soddisfano le richieste previste dallo IAS 38, i costi di sviluppo devono essere capitalizzati e ammortizzati come previsto per le altre immobilizzazioni immateriali.</p>

Tabella 17: Confronto trattamento dei costi di sviluppo nella disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

Per gli aspetti non riportati vi è una sostanziale convergenza di principi tra le due discipline.

La seguente tabella riassume le differenze più significative:

Differenze	
OIC 24	IAS 38
<ul style="list-style-type: none">- Dal punto di vista definitorio, la disciplina nazionale prevede una maggiore inclusione di elementi tra le immobilizzazioni immateriali, che si traduce in una più ampia capitalizzazione.- Dal punto di vista valutativo, si prevede unicamente il metodo del costo.- Infine, si considera un periodo di ammortamento definito.	<ul style="list-style-type: none">- Dal punto di vista definitorio, la disciplina internazionale risulta più restrittiva, ciò si traduce in una minore capacità di capitalizzazione delle risorse immateriali.- Dal punto di vista valutativo, si prevede oltre al metodo del costo, anche il metodo della rideterminazione di valore.- Infine, si prevede per le attività anche una vita utile indefinita, che comporta l'applicazione dell'impairment test.

Tabella 18: Differenze principali tra la disciplina nazionale e internazionale

Fonte: propria elaborazione da IAS 38 e OIC 24

CAPITOLO III

ANALISI EMPIRICA: DISCLOSURE SULLO IAS 38 DI 22 SOCIETA' QUOTATE (INDICE FTSE ITALIA BRANDS)

SOMMARIO: 3.1 Obiettivo dell'analisi empirica - 3.2 Metodologia dell'analisi empirica - 3.3 Descrizione e analisi del campione - 3.4 Analisi delle relazioni finanziarie - 3.5 Analisi del grado di disclosure - 3.6 Conclusioni - 3.7 Appendice

3.1 Obiettivo dell'analisi empirica

In questo terzo ed ultimo capitolo verrà presentata l'analisi empirica riguardante il grado di disclosure di ventidue società quotate costituenti l'indice "FTSE Italia Brands".

Dopo aver delineato l'obiettivo che si intende raggiungere e la metodologia utilizzata per la ricerca e l'elaborazione dei dati raccolti, sarà presentato il campione scelto come oggetto dell'analisi e per ciascuna società appartenente al campione verrà descritto l'attivo del bilancio, con particolare attenzione rivolta alle immobilizzazioni immateriali e alla loro composizione.

Successivamente, si procederà al calcolo della percentuale di disclosure che ciascuna società presenta nei confronti delle attività immateriali, sulla base di quanto disposto dal principio contabile internazionale IAS 38. A tal fine, verrà costruita una checklist standardizzata da utilizzare come guida per la raccolta delle informazioni presenti nei bilanci aziendali.

L'indice di disclosure ottenuto dall'analisi riveste un ruolo chiave nel presente elaborato: si tratta, infatti, del mezzo attraverso il quale si rende possibile il confronto tra lo stesso e la percentuale che indica l'incidenza delle attività immateriali sul totale delle attività.

Il fine ultimo del confronto è quello di indagare l'esistenza di una correlazione positiva tra le due percentuali: quanto più è alto il peso delle attività immateriali sull'attivo di bilancio, tanto più ci si attende che le società campione ne diano informazioni nelle proprie relazioni finanziarie annuali.

3.2 Metodologia dell'analisi empirica

Per giungere alla determinazione dell'indice di disclosure, si rende necessaria una disamina delle relazioni finanziarie delle società che costituiscono il campione.

A tal fine, si è scelto di procedere con il metodo della cosiddetta “content analysis”⁵⁸, la quale permette di effettuare una comparazione empirica delle informazioni estratte dalle relazioni finanziarie consultate, ovvero i prospetti di bilancio consolidati relativi all'anno 2018.

L'analisi del contenuto è stata svolta attraverso più passaggi, riassumibili nei seguenti tre punti:

1. Elaborazione di una checklist contenente le variabili più significative;
2. Analisi del contenuto delle relazioni finanziarie e raccolta dati;
3. Elaborazione dei dati raccolti e calcolo dell'indice di disclosure.

Nel delineare le variabili della checklist, si è tenuto conto delle disposizioni contenute all'interno del principio contabile internazionale IAS 38. In particolar modo, le attività immateriali prese in considerazione non includono l'avviamento, per il quale una più approfondita trattazione è riservata nel principio contabile internazionale IFRS 3.

Le variabili inserite nella checklist sono classificate in tre gruppi che si riferiscono rispettivamente alla prima iscrizione in bilancio, alla successiva valutazione e alla vita utile delle attività immateriali.

Nonostante il principio contabile includa anche delle informazioni sull'eliminazione contabile delle attività, queste informazioni sono state volutamente escluse dalla checklist in quanto il fine ultimo dell'analisi è quello di valutare la qualità delle informazioni che le società campione forniscono in merito alle immobilizzazioni presenti nel bilancio, quando ancora è possibile attenderne benefici economici futuri.

Per ogni variabile presente nella checklist è possibile dare un unico riscontro tra:

- SI, se l'evento indagato esiste e la relativa informazione è presente nel bilancio;
- NO, se l'evento indagato esiste e la relativa informazione non è presente nel bilancio;
- N/A, se l'evento indagato non si manifesta nella società esaminata e pertanto non sarebbe possibile trovare nessuna informativa nel bilancio.

⁵⁸ I ricercatori nel campo della Social Environmental Accounting giustificano sempre più frequentemente la loro attività di raccolta, misurazione, gestione e comunicazione dei dati attraverso l'uso della “Content analysis”, spesso proprio adoperata per le valutazioni sulla disclosure delle società quotate. Si tratta di una metodologia di codificazione di testi o del contenuto di uno scritto in vari gruppi o categorie generati attraverso criteri selezionati (Weber, 1985).

Per alcune variabili sono presenti delle sottovariabili, indagate solamente se la variabile a cui fanno riferimento è effettivamente presente (ovvero marcata con un SI).

Le variabili a cui viene attribuito un punteggio pari a 1 sono unicamente quelle che presentano un SI o un NO come risposta, mentre le variabili non applicabili N/A avranno un punteggio pari a zero e pertanto non saranno conteggiate nella costruzione dell'indice di disclosure.

Di seguito viene riportata la checklist ideata ed utilizzata per l'analisi:

	SI	NO	N/A
I) MODALITA' DI ACQUISIZIONE			
Attività acquisite separatamente			
La società indica l'acquisizione separata			
La società indica il prezzo d'acquisto			
La società indica eventuali costi attribuibili per rendere l'attività pronta all'uso (es. onorari professionali, costi di controllo...)			
Attività acquisite tramite aggregazione aziendale			
La società indica l'acquisto con business combination			
La società indica il FV dell'attività e la modalità di calcolo			
Attività acquisite tramite contributo pubblico			
La società indica l'acquisto tramite contributo pubblico			
La società indica la modalità di rilevazione iniziale			
Attività acquisite tramite permuta			
La società indica l'acquisto tramite permuta			
La società indica la modalità di rilevazione iniziale			
Attività generate internamente			
La società indica la generazione interna di attività imm.			
La società distingue la fase di sviluppo dell'attività			
La società indica almeno uno dei criteri previsti per la capitalizzazione dei costi di sviluppo			
La società dimostra i probabili futuri benefici economici			
La società indica le relative spese di ricerca nel CE			
II) VALUTAZIONE SUCCESSIVA			
La società presenta il prospetto delle variazioni di valore			
La società indica l'utilizzo del modello del costo			
La società indica l'utilizzo del modello di rideterminazione del valore			
La società indica le date relative alla rideterminazione			
La società indica il mercato attivo			
La società indica la modalità di trattamento dell'ammortamento			
La società indica il trattamento contabile dell'eventuale svalutazione o rivalutazione			
III) VITA UTILE			
La società esplicita <i>dettagliatamente</i> i criteri per la determinazione della vita utile			
La società indica attività con vita utile definita			
La società indica la durata			
La società indica il metodo di ammortamento			
La società indica il periodo di ammortamento residuo			
La società indica il valore residuo			
La società indica svalutazioni			
La società indica attività con vita utile indefinita			
La società indica la frequenza dell'impairment test			

Tabella 19: Checklist (prima versione)

Come si evince dalla checklist, le tre macroaree indagate sono: la modalità di acquisizione delle attività immateriali presenti nell'attivo (ovvero la prima iscrizione in bilancio), i criteri di valutazione successiva delle suddette attività e infine i dettagli riguardanti la vita utile.

Ciascuna macroarea viene descritta da variabili che possono essere sia indipendenti (come ad esempio la presenza del prospetto delle variazioni di valore), sia specificate da sottovariabili (ad esempio, se la società presenta attività a vita utile definita, viene indagata la presenza di altre informazioni: la durata, il metodo di ammortamento etc..).

Dopo aver completato la checklist di ciascuna società appartenente al campione, è stata riscontrata l'assenza di alcune variabili per l'intero campione (ad esempio attività acquisite tramite permuta o tramite contributo pubblico), ragion per cui è stato ritenuto opportuno semplificare la checklist definitiva in modo da agevolarne la lettura e la comprensione.

Di seguito, dunque, viene riportata la checklist depurata dalle variabili non applicabili comuni all'intero campione:

	SI	NO	N/A
I) MODALITA' DI ACQUISIZIONE			
Attività acquisite separatamente			
La società indica l'acquisizione separata			
La società indica il prezzo d'acquisto			
La società indica eventuali costi attribuibili per rendere l'attività pronta all'uso (es. onorari professionali, costi di controllo...)			
Attività acquisite tramite aggregazione aziendale			
La società indica l'acquisto con business combination			
La società indica il FV dell'attività e la modalità di calcolo			
Attività generate internamente			
La società indica la generazione interna di attività imm.			
La società distingue la fase di sviluppo dell'attività			
La società indica almeno uno dei criteri previsti per la capitalizzazione dei costi di sviluppo			
La società dimostra i probabili futuri benefici economici			
La società indica le relative spese di ricerca nel CE			
II) VALUTAZIONE SUCCESSIVA			
La società presenta il prospetto delle variazioni di valore			
La società indica l'utilizzo del modello del costo			
La società indica l'utilizzo del modello di rideterminazione del valore			
III) VITA UTILE			
La società esplicita <i>dettagliatamente</i> i criteri per la determinazione della vita utile			
La società indica attività con vita utile definita			
La società indica la durata			
La società indica il metodo di ammortamento			
La società indica il periodo di ammortamento residuo			
La società indica il valore residuo			
La società indica svalutazioni			
La società indica attività con vita utile indefinita			
La società indica la frequenza dell'impairment test			

Tabella 20: Checklist (versione definitiva)

Una volta raccolte le informazioni attraverso le checklists, a queste sono state assegnate dei punteggi dicotomici che sono serviti per la costruzione dell'indice di disclosure.

L'indice di disclosure valuta il grado di conformità dell'informativa fornita dalla società in esame rispetto a quanto previsto dallo IAS 38 ed è calcolato attraverso questa formula:

$$D = \sum_{i=1}^m \frac{n}{m}$$

dove:

- “ $\sum n$ ” rappresenta la sommatoria delle variabili con riscontro “SI”;
- “ m ” rappresenta il punteggio massimo che ciascuna società avrebbe potuto raggiungere se per ogni operazione posta in essere ne fosse stata data indicazione in bilancio.

Chiaramente, il valore “ m ” è diverso di società in società e viene calcolato sommando alle variabili con riscontro “SI” quelle che hanno un riscontro “NO”.

Il massimo valore esprimibile al denominatore dell'indice è 24, ovvero quando si verifica la situazione per cui per ogni variabile della checklist corrisponde un evento verificatosi nella società ad esame.

3.3 Descrizione e analisi del campione

Il campione scelto ai fini dell'analisi è costituito da 22 società facenti parte dell'indice di borsa "FTSE Italia Brands".

L'indice, appartenente al mercato telematico azionario, fu istituito per la prima volta nel dicembre 2017 con lo scopo di racchiudere gruppi societari che eccellessero dal punto di vista imprenditoriale, della creatività e dell'innovazione.

Il motivo principale alla base della scelta dell'indice a discapito di altri indici, quali FTSE MIB oppure FTSE Italia All-Share o FTSE Italia Star, sta nelle metriche adottate dagli analisti nella selezione delle società.

La Borsa Italiana ha chiesto agli esperti di esprimere il proprio punto di vista sulla base di cinque parametri:

1. Riconoscibilità del Brand,
2. Posizionamento Competitivo,
3. Internazionalizzazione,
4. Innovazione e potenziale di crescita,
5. Redditività.

Il parametro "Riconoscibilità del brand" è stato indicato come parametro principale e obbligatorio, mentre tutti gli altri sono stati utilizzati come parametri secondari che eventualmente fornissero una doppia verifica nel confermare la scelta della società.

Differentemente da altri indici di Borsa, dunque, tra le metriche prese in considerazione vi sono proprio le caratteristiche degli asset intangibili, riconosciuti fondamentali in queste società dal punto di vista sia della brand awareness per i consumatori sia per il posizionamento distintivo rispetto ai competitors.

La seguente tabella riporta la classificazione delle società costituenti l'indice sulla base dei settori di appartenenza e alla capitalizzazione:

Company name	Index	FTSE Industry	FTSE Supersector	Capitalisation € Mln (Oct 2019)
AEFFE	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	165
AUTOGRILL	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Services	Travel & Leisure	2,238
BREMBO	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Automobilies & Parts	3,185
BRUNELLO CUCINELLI	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	1,906
CAMPARI	FTSE MIB	Consumer Goods	Food & Beverage	9,568
DE' LONGHI	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	2,472
ELICA	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	154
F.I.L.A.	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	27,854
FERRARI	FTSE MIB	Consumer Goods	Automobilies & Parts	21,693
FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES	FTSE MIB	Consumer Goods	Automobilies & Parts	654
GEOX	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	321
JUVENTUS FOOTBALL CLUB	FTSE MIB	Consumer Services	Travel & Leisure	1,425
MONCLER	FTSE MIB	Consumer Goods	Personal & Household Goods	8,911
MONNALISA	FTSE AIM Italia	Consumer Goods	Personal & Household Goods	39
OVS	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	402
PIAGGIO & C.	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Automobilies & Parts	1,013
PININFARINA	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Automobilies & Parts	95
PIQUADRO	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	117
PIRELLI & C.	FTSE MIB	Consumer Goods	Automobilies & Parts	5,184
SAFILO GROUP	FTSE Italia Small Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	264
SALVATORE FERRAGAMO	FTSE MIB	Consumer Goods	Personal & Household Goods	2,823
TECHNOGYM	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	1,969
TOD'S	FTSE Italia Mid Cap	Consumer Goods	Personal & Household Goods	1,408

Tabella 21: Classificazione dell'indice FTSE Italia Brands per settore e capitalizzazione

Indice FTSE Italia Brands - Suddivisione della capitalizzazione per settori



Figura 15: Classificazione percentuale dell'indice FTSE Italia Brands per settore di appartenenza

Alle iniziali 23 società che attualmente formano l'indice Italia Brands è stata applicata una ulteriore scrematura in quanto sono state prese in considerazione per l'analisi unicamente gruppi societari che redigono il bilancio consolidato e che applicano i principi contabili internazionali.

Una sola società, dunque è stata esclusa dal campione, ovvero Monnalisa S.p.a. Si tratta di una società facente parte dell'indice a partire da dicembre 2018 e leader nell'abbigliamento per bambini.

La società si configura come gruppo ma redige il proprio bilancio secondo i principi contabili nazionali OIC e pertanto non è possibile includerla nel campione ai fini dell'analisi.

Di seguito, sono elencate le 22 società costituenti il campione:

Società che popolano il campione
Aeffe S.p.a
Autogrill S.p.a
Brembo S.p.a
Brunello Cucinelli S.p.a
Campari S.p.a
De Longhi S.p.a
Elica S.p.a
Ferrari N.V.
Fiat Chrysler Automobiles N.V.
Fila S.p.a
Geox S.p.a
Juventus Football Club S.p.a
Moncler S.p.a
OVS S.p.a
Piaggio & Co S.p.a
Pininfarina S.p.a

Piquadro S.p.a
Pirelli & Co S.p.a
Safilo Group S.p.a
Salvatore Ferragamo S.p.a
Technogym S.p.a
Tod's S.p.a

Tabella 22: Campione società analisi empirica

A questo punto, seguirà una descrizione sintetica per ciascuna società del campione, volta a definire i business aziendali e a descrivere la composizione delle poste relative alle attività immateriali. A tal proposito, per ciascuna società, verrà anche calcolata la percentuale di incidenza delle attività immateriali sul totale delle attività. Questa percentuale sarà poi confrontata con l'indice di disclosure al fine di verificare se le società con rilevante presenza di intangible assets ne diano un'adeguata informativa nelle relazioni finanziarie.

Aeffe S.p.a

Il gruppo Aeffe opera a livello internazionale nel settore luxury, realizzando prodotti prêt-à-porter, calzature, pelletteria, lingerie e beachwear, distribuendoli in Italia, Europa, America, Giappone ed Estremo Oriente. L'attività di Aeffe trae origine dall'iniziativa della stilista Alberta Ferretti che inizia la propria attività come impresa individuale nel 1972; nel corso degli anni molte sono state le collaborazioni di successo che hanno portato Aeffe a sviluppare, produrre e distribuire collezioni sia con marchi di proprietà, tra i quali "Alberta Ferretti", "Philosophy", "Moschino" e "Pollini", sia con marchi di cui è licenziataria, tra i quali "Blugirl Folies", "Cedric Charlier" e "Jeremy Scott".

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	€ 103.132.467	100%
Key Money	€ 23.556.467	22,8%
Marchi	€ 78.481.588	76,1%
Altre attività immateriali	€ 1.094.412	1,06%
Totale attività non correnti	€ 183.747.969	(*) 56,1%
Totale attività	€ 403.874.062	(**) 25,54%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Autogrill S.p.a

La multinazionale è attiva nel settore della ristorazione all'interno di aeroporti, autostrade e stazioni ferroviarie. Nel 2019 il gruppo Autogrill è giunto ad operare in tutto il mondo in 147 aeroporti, 625 aree di servizio autostradali, 162 stazioni ferroviarie e 94 location tra punti vendita in città e centri commerciali. Negli ultimi anni il gruppo ha inoltre avviato importanti accordi in esclusiva con brand di fama internazionale che vanno ad incrementare ulteriormente il proprio portfolio, che vanta già oltre 300 marchi (parte di proprietà, parte in licenza). Gli accordi più recenti riguardano i brand Leon, Pret à Manger, Shake Shack e Panera Bread.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	€ 121.221.000	100%
Concessioni, licenze, marchi	€ 92.986.000	76,7%
Altre attività immateriali	€ 20.085.000	16,6%
Immobilizzazioni in corso	€ 8.150.000	6,72%
Totale attività non correnti	€ 2.049.337.000	(*) 5,92%
Totale attività	€ 2.636.627.000	(**) 4,60%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Brembo S.p.a

Brembo è leader mondiale nei sistemi frenanti per automobili e moto a prestazioni sportive e veicoli commerciali. Brembo ha inoltre un'indiscussa supremazia nel settore di racing con oltre 300 campionati mondiali vinti. L'azienda opera in tre continenti e commercializza i propri prodotti in circa 70 Paesi in tutto il mondo. Nel 2018 il fatturato ha raggiunto 2,64 miliardi. Quasi il 10% del personale è costituito da ingegneri e specialisti che lavorano nella ricerca e sviluppo. Brembo è proprietaria dei marchi Brembo, Breco, AP, Bybre, Marchesini, Sabelt e opera anche attraverso il marchio AP Racing. La sua attenzione nei confronti della tecnologia e innovazione si manifesta anche nella scelta di avviare, in modo sistematico e strutturato, un processo di elaborazione di indicatori finalizzati alla valorizzazione degli Intangibili. Inizialmente tale attività è stata indirizzata a fini gestionali interni, ma a partire dal 2004 per la prima volta in Italia, è stato elaborato un vero e proprio bilancio del

capitale intangibile che integra il bilancio di esercizio ed è stato reso disponibile anche nel suo sito Internet.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	€ 127.815.000	100%
Costi di sviluppo	€ 73.304.000	57,4%
Immobilizzazioni a vita utile indefinita	€ 1.396.000	1,09%
Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	€ 8.182.000	6,40%
Altre attività immateriali	€ 44.931.000	35,2%
Totale attività non correnti	€ 1.364.027.000	(*) 9,37%
Totale attività	€ 2.531.034.000	(**) 5,05%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Brunello Cucinelli S.p.a

Brunello Cucinelli S.p.a è una casa di moda italiana attiva nel settore del lusso e conosciuta per la produzione di maglieria femminile e maschile in cashmere. L'offerta prodotti del gruppo si incentra su un solo marchio: Brunello Cucinelli, appunto, riconosciuto a livello internazionale come uno dei principali esempi di lusso in cui il Made in Italy è coniugato con la capacità di innovare e anticipare le nuove tendenze. Nel 2018 ha registrato ricavi per 552,996 milioni di euro mentre i punti vendita in totale sono 127.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	€ 31.538.000	100%
Concessioni, licenze, marchi, diritti	€ 5.894.000	18,7%
Key money	€ 20.530.000	65,1%

Altre attività immateriali	€ 1.643.000	5,21%
Immobilizzazioni in corso	€ 3.471.000	11,0%
Totale attività non correnti	€ 189.606.000	(*) 16,63%
Totale attività	€ 495.755.000	(**) 6,36%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Campari S.p.a

Campari è una delle aziende più importanti nel settore delle bevande a livello mondiale quotata alla Borsa di Milano; vende i suoi prodotti in 190 nazioni e controlla marchi prestigiosi in tre settori: nel segmento “*spirit*” si distinguono celeberrimi marchi come Campari, SKYY Vodka, Wild Turkey e Cynar, Aperol, Cabo Wabo, CampariSoda, GlenGrant, Ouzo 12, Zedda Piras, X-Rated e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's; nel segmento “*wine*” spiccano marchi come Cinzano, noto in tutto il mondo, Liebfraumilch, Mondoro, Riccadonna, Sella & Mosca e Teruzzi & Puthod; in ultimo tra i “*soft drinks*” Crodino e Lemonsoda dominano soprattutto il territorio italiano. La strategia del gruppo è di valorizzare i marchi più forti attraverso intense campagne di marketing: alcune delle pubblicità di Campari sono diventate talmente celebri da diventare veri e propri case studies.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	1.057.600.000,00 €	100%
Marchi	1.014.700.000,00 €	95,9%
Software	33.600.000,00 €	3,18%
Altre attività a vita utile definita	9.300.000,00 €	0,88%
Totale attività non correnti	3.024.900.000,00 €	(*) 34,96%
Totale attività	4.582.500.000,00 €	(**) 23,08%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

De Longhi S.p.a

Gruppo italiano leader nel settore degli elettrodomestici per riscaldamento, climatizzazione, cottura e preparazione dei cibi, pulizia della casa e stiro, De' Longhi Spa è quotata alla Borsa di Milano nel segmento Standard. Il suo business si articola in due aree: elettrodomestici per la casa ed elettrodomestici professionali. Circa l'80% dei prodotti sono commercializzati all'estero e tra i principali marchi detenuti vi sono Kenwood, Simac, Ariete, Ariagel, Climaveneta, Rc e Dl Radiators. Nel 2012 la società acquisisce da P&G lo storico marchio tedesco Braun con perpetuo diritto di sfruttamento dello stesso nei settori degli elettrodomestici e prodotti per la casa, mentre P&G ne mantiene l'uso esclusivo nel settore dei rasoi e della cura della persona.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	224.455.000,00 €	100%
Costi di sviluppo	16.995.000,00 €	7,57%
Diritti di brevetto	4.514.000,00 €	2,01%
Marchi e diritti simili	181.893.000,00 €	81,0%
Immobilizzazioni in corso	15.244.000,00 €	6,79%
Atre attività immateriali	5.809.000,00 €	2,59%
Totale attività non correnti	618.638.000,00 €	(*) 36,28%
Totale attività	2.122.292.000,00 €	(**) 10,58%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Elica S.p.a

Il Gruppo Elica Spa è un'azienda produttrice di cappe da cucina ad uso domestico. Leader mondiale in termini di unità vendute (19 milioni di pezzi annuali circa), la società è quotata in Borsa dal 2006 nel segmento Star.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	27.146.000,00 €	100%

Costi di sviluppo	8.870.000,00 €	32,68%
Diritti di brevetto	14.504.000,00 €	53,43%
Concessioni, licenze, marchi	620.000,00 €	2,28%
Immobilizzazioni in corso	1.613.000,00 €	5,94%
Attre attività immateriali	1.538.000,00 €	5,67%
Totale attività non correnti	189.360.000,00 €	(*) 14,34%
Totale attività	376.736.000,00 €	(**) 7,21%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Fiat Chrysler Automobiles N.V.

Fca è una società italo-statunitense di diritto olandese che progetta, produce e commercializza in tutto il mondo autoveicoli, posizionandosi come l'ottavo gruppo automobilistico mondiale per quantità prodotte. Grazie alla fusione tra Fiat e Chrysler avvenuta nel 2014, il gruppo vanta numerosi marchi, tra i quali: FIAT, Alfa Romeo, Lancia, Maserati, Fiat Professional, Abarth, Jeep, Chrysler, Dodge, Ram Trucks, Mopar, SRT... Le attività del gruppo comprendono anche servizi di post-vendita, ricambi, sistemi di produzione, fonderie e servizi di finanziamento e leasing. Nel 2018 il fatturato ha raggiunto 110,41 miliardi di euro con un utile netto di 3,63 miliardi e 198.545 dipendenti.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	14.885.000.000,00 €	100%
Marchi a vita utile indefinita	3.136.000.000,00 €	21,1%
Costi di sviluppo	9.825.000.000,00 €	66%
Concessioni, licenze, brevetti	1.637.000.000,00 €	11%
Attre attività immateriali	287.000.000,00 €	1,9%
Totale attività non correnti	58.581.000.000,00 €	(*) 25,41%
Totale attività	96.873.000.000,00 €	(**) 15,37%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Ferrari N.V.

Ferrari produce automobili da corsa e gestisce la Scuderia Ferrari, la squadra che concorre nelle competizioni di Formula 1. La società fa parte del gruppo Fiat, in quanto nel 1988 ne acquisì il 90%. Nel 2013 e nel 2014 il marchio è stato riconosciuto come il più influente al mondo e nel 2015 si è posizionato al 295° posto nella classifica "The most valuable brands of 2015" con un valore di 4,8 miliardi di dollari. Dal 21 luglio 2018 l'azienda è guidata da Louis Carey Camilleri, in qualità di amministratore delegato, mentre John Elkann ne è il presidente. Entrambi sono succeduti a Sergio Marchionne che guidava l'azienda dal 2014, come successore di Luca di Montezemolo.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	645.797.000,00 €	100%
Costi di sviluppo acquisiti esternamente	393.484.000,00 €	60,9%
Costi di sviluppo generati internamente	216.958.000,00 €	34%
Concessioni, licenze, brevetti	25.698.000,00 €	4%
Altre attività immateriali	9.657.000,00 €	1,5%
Totale attività non correnti	2.374.407.000,00 €	(*) 27,20%
Totale attività	4.851.733.000,00 €	(**) 13,31%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Fila S.p.a

La Fabbrica Italiana Lapis e affini è uno dei primi gruppi mondiali dedicati all'espressione creativa, con decine di marchi e migliaia di prodotti per disegnare presenti in 50 Paesi, in 5 continenti per un totale di 5000 dipendenti. I principali marchi, diventati iconici nel settore del disegno, scrittura, modellazione, sono Giotto, Tratto, Das, Didò, Pongo, Lyra, Maimeri. Negli ultimi anni la società ha

avviato un processo di internazionalizzazione ed ha acquisito numerose società come ad esempio Adica Pongo, Dixon Ticonderoga, Lyra, Lapiceria Mexicana, Lycin, Daler-Rowney Lukas e Pax. Nel 2015 avviene la sua quotazione in Borsa, nel segmento Star.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	295.254.000,00 €	100%
Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	42.000,00 €	0,01%
Concessioni, licenze, marchi	118.898.000,00 €	40%
Immobilizzazioni in corso	3.359.000,00 €	1,14%
Altre attività immateriali	172.954.000,00 €	58,6%
Totale attività non correnti	575.032.000,00 €	(*) 51,35%
Totale attività	1.158.778.000,00 €	(**) 25,48%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Geox S.p.a

Geox è una società che crea e commercializza scarpe e capi d'abbigliamento nell'ambito lifestyle-casual. La peculiarità della società sta nel continuo reinvestimento di parte del fatturato (circa il 2%) nella ricerca e sviluppo, in quanto fine ultimo dell'azienda è quello di creare prodotti innovativi e all'avanguardia. A tal proposito, Geox vanta una grande quantità di brevetti depositati (più di 50) frutto della politica incentrata sulla valorizzazione della tecnologia e innovazione. I principali brevetti permettono di inserire nelle calzature delle soles in gomma che siano però al contempo traspiranti. Dei microfori, infatti, permettono al vapore di uscire ma di impedire all'acqua di entrare tramite particolari tecnologie che permettono traspirabilità e impermeabilità. Lo stesso concetto è applicato anche all'abbigliamento e alle linee sportive.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	49.023.000,00 €	100%

Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	13.484.000,00 €	27,51%
Concessioni, licenze, marchi	520.000,00 €	1,06%
Key money	31.950.000,00 €	65,17%
Immobilizzazioni in corso	1.888.000,00 €	3,85%
Atre attività immateriali	1.181.000,00 €	2,41%
Totale attività non correnti	160.177.000,00 €	(*) 30,61%
Totale attività	687.835.000,00 €	(**) 7,13%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Juventus Football Club S.p.a

La Juventus Football Club è tra le più antiche società calcistiche mondiali. È quotata in Borsa dal 2001 e negli ultimi decenni è stabilmente posizionata tra i primi 10 club calcistici mondiali per fatturato e valore borsistico. Come per altre società calcistiche le risorse umane costituiscono il cuore del business, di conseguenza i diritti pluriennali alle prestazioni dei calciatori costituiscono l'asset intangibile più rilevante. A seguire vi sono i diritti di utilizzazione economica dell'archivio storico delle immagini televisive della Società (c.d. "Library Juventus"). A seguito di una variazione della capitalizzazione di borsa, nel 2020 la società è stata retrocessa all'indice Mid Cap dopo un anno di permanenza all'interno del paniere che riunisce le 40 società a maggiore capitalizzazione Ftse Mib.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	366.126.903,00 €	100%
Diritti pluriennali alle prestazioni dei calciatori	330.827.660,00 €	90,36%
Library Juventus	29.850.000,00 €	8,15%
Immobilizzazioni in corso	1.630.644,00 €	0,45%
Atre attività immateriali	3.819.000,00 €	1,04%

Totale attività non correnti	605.999.064,00 €	(*) 60,42%
Totale attività	772.668.082,00 €	(**) 47,38%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Moncler S.p.a

La società si occupa di abbigliamento invernale ed è nota soprattutto per la produzione di piumini. Il marchio Moncler nasce in associazione ad una linea di prodotti destinati alla montagna o alle prestazioni sportive, per poi evolversi in capi d'abbigliamento che possono essere utilizzati anche in città e in contesti urbani e casual. Dal 2014 la società fa inoltre parte del segmento FTSE MIB e dal 2016 fattura oltre 1 miliardo di euro, vantando più di 200 punti vendita in tutto il mondo.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	268.820.000,00 €	100%
Marchi	223.900.000,00 €	83,3%
Key Money	25.656.000,00 €	9,5%
Software	15.252.000,00 €	5,7%
Immobilizzazioni in corso	1.461.000,00 €	0,5%
Atre attività immateriali	2.551.000,00 €	0,9%
Totale attività non correnti	723.221.000,00 €	(*) 37,17%
Totale attività	1.625.643.000,00 €	(**) 16,54%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

OVS S.p.a

L'Organizzazione Vendite Speciali (OVS) è un gruppo che opera nel settore di abbigliamento per uomo, donna e bambino, presente nel segmento FTSE Mid Cap a partire dal 2015. La società ha raggiunto i 1600 punti vendita nel 2018 e tra i principali brand vi sono: OVS, OVS Kids, Upim

(acquisito nel 2009 dalla concorrente “La Rinascente”), BluKids (marchio Upim dedicato ai bambini) e infine Croff (marchio Upim dedicato alla cura della persona e della casa).

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	632.987.000,00 €	100%
Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	27.332.000,00 €	4,3%
Concessioni, licenze e marchi	506.129.000,00 €	80,0%
Immobilizzazioni in corso	989.000,00 €	0,2%
Atre attività immateriali	98.537.000,00 €	15,6%
Totale attività non correnti	1.364.135.000,00 €	(*) 46,4%
Totale attività	1.956.722.000,00 €	(**) 32,35%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Piaggio & Co. S.p.a

Piaggio è una casa motociclistica italiana che opera a livello internazionali nella produzione e commercio di veicoli su due ruote. La società si configura come gruppo e presenta nel mondo cinque centri R&D e la gamma prodotti comprende moto marchiate Piaggio, Vespa, Gilera, Aprilia, Moto Guzzi, Derbi e Scarabeo. Altro marchio storico è Laverda. Dal 2003 è controllata da Immsi Spa, holding quotata alla Borsa di Milano, mentre dal 2006 è stata inclusa nelle società quotate del segmento FTSE Mid Cap.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	211.948.000,00 €	100%
Costi di sviluppo	81.224.000,00 €	38,3%
Diritti di brevetto e know how	91.456.000,00 €	43,2%
Marchi, concessioni e licenze	39.185.000,00 €	18,5%

Altre attività immateriali	83.000,00 €	0,04%
Totale attività non correnti	1.042.592.000,00 €	(*) 20,3%
Totale attività	1.585.677.000,00 €	(**) 13,37%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Pininfarina S.p.a

La società è attiva nel settore automobilistico e si occupa di fornire carrozzeria e servizi di engineering per alcune tra le più importanti case automobilistiche a livello mondiale (ad esempio Ferrari, Alfa Romeo, Maserati, Peugeot etc...). La progettazione e lo sviluppo dei nuovi prodotti e modelli avviene attraverso un sottogruppo controllato Pininfarina Extra. La società è quotata in Borsa dal 1986 ed ha sedi in Italia, Germania, Cina e Stati Uniti. Oltre a vantare prestigiosi clienti nel settore automotive, alcune partnership sono state sviluppate negli anni anche in altri settori: AnsaldoBreda, Eurostar, Fincantieri, Coca-Cola, Unilever sono alcuni esempi.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	6.282.900,00 €	100%
Licenze	750.163,00 €	11,9%
Altre attività immateriali	5.532.738,00 €	88,06%
Totale attività non correnti	61.730.935,00 €	(*) 10,2%
Totale attività	131.379.858,00 €	(**) 4,78%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Piquadro S.p.a

La società si occupa della produzione di articoli che spaziano dalle borse professionali alla valigeria, fino alla piccola pelletteria (agende, portablocchi e accessori). Dalla sua fondazione nel 1987 per 10 anni ha collaborato con grandi marchi italiani, per poi invece costituire un proprio brand. Dal 2004 ha preso avvio il processo di internazionalizzazione, che ha portato la società ad entrare nel mercato

russo, spagnolo, giapponese e arabo. Nell'anno chiuso nel 31 marzo 2018 i ricavi hanno raggiunto i 97,6 milioni di euro con un aumento del 28,6% rispetto all'anno precedente.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	3.887.000,00 €	100%
Costi di sviluppo	1.000,00 €	0,03%
Diritti di brevetto industriale	4.000,00 €	0,1%
Software, licenze, marchi e altri diritti	1.798.000,00 €	46,3%
Immobilizzazioni in corso	2.072.000,00 €	53,3%
Altre attività immateriali	13.000,00 €	0,33%
Totale attività non correnti	22.687.000,00 €	(*) 17,1%
Totale attività	99.485.000,00 €	(**) 3,91%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Pirelli & Co S.p.a

Pirelli è una multinazionale italiana operante nel settore automobilistico, in particolare nella produzione di pneumatici di alta gamma (i prodotti Pirelli vengono utilizzati in prestazioni sportive quali Formula 1, Rally e Superbike). Dal 2017 è di nuovo quotata in Borsa nel segmento FTSE MIB oltre che FTSE Italia Brands. Era già stata presente in Borsa dal 1922 al 2015 per poi essere delistata. In termini di fatturato risulta tra le maggiori cinque società mondiali nel settore degli pneumatici (dopo Bridgestone, Michelin, Continental e Goodyear).

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	3.896.476.000,00 €	100%
Concessioni, licenze, marchi	63.375.000,00 €	1,63%
Brand Pirelli a vita utile indefinita	2.270.000.000,00 €	58,3%
Customer relationship	342.796.000,00 €	8,80%

Tecnologia	1.199.167.000,00 €	30,8%
Software applicativo	18.333.000,00 €	0,47%
Altre attività immateriali	2.805.000,00 €	0,07%
Totale attività non correnti	9.353.879.000,00 €	(*) 41,7%
Totale attività	13.031.697.000,00 €	(**) 29,90%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Safilo S.p.a

La Società Azionaria Fabbrica Italiana Lavorazione Occhiali (Safilo Group S.p.a), è una società che opera nella produzione e distribuzione di occhiali di vario tipo (da vista, sportivi, da sole, maschere per lo sci etc..). Gli stabilimenti produttivi sono sei, ma la società vende i prodotti principalmente attraverso il canale wholesale, rendendoli disponibili in oltre 100.000 punti vendita nel mondo. Il gruppo vanta un considerevole portafoglio marchi, che comprende sia marchi di proprietà (come Carrera, Polaroid Eyewear, Smith Optics, Oxydo e Safilo), sia marchi in licenza (tra cui Dior, Moschino, Hilfiger, Max Mara, Fendi e molti altri).

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	58.486.000,00 €	100%
Software	23.575.000,00 €	40,3%
Marchi e licenze	26.864.000,00 €	45,9%
Immobilizzazioni in corso	5.504.000,00 €	9,41%
Altre attività immateriali	2.544.000,00 €	4,35%
Totale attività non correnti	536.444.000,00 €	(*) 10,9%
Totale attività	1.189.728.000,00 €	(**) 4,92%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Salvatore Ferragamo S.p.a

Salvatore Ferragamo S.p.a è una società che opera nel settore luxury della moda e che si occupa della produzione di calzature, abbigliamento, pelletteria, orologi, accessori e profumi. Infatti, i prodotti si declinano in cinque principali linee: Ferragamo (linea principale incentrata su calzature e abbigliamento), Ferragamo's creation (linea di produzione di elementi iconici), Ferragamo Jewels, Ferragamo parfumes e infine Ferragamo Timepieces per gli orologi. I punti vendita monomarca del Gruppo sono più di 600 in tutto il mondo e i ricavi provengono per il 64% dal canale retail.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	42.879.000,00 €	100%
Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	3.936.000,00 €	9,2%
Concessioni, licenze, marchi	1.690.000,00 €	3,9%
Costi di sviluppo	27.609.000,00 €	64,39%
Altre attività immateriali	5.202.000,00 €	12,13%
Altre attività immateriali a vita utile definita in corso	4.442.000,00 €	10,36%
Totale attività non correnti	405.640.000,00 €	(*) 10,6%
Totale attività	1.187.131.000,00 €	(**) 3,61%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Technogym S.p.a

Technogym è un'azienda leader nel settore sportivo per la produzione di attrezzi per il fitness. La società, quotata in Borsa dal 2016, realizza l'85% del proprio business attraverso vendite B2B. Nel corso degli anni, Technogym ha realizzato diverse partnership di prestigio nel settore sportivo tra le quali ci sono quella con il team Ferrari per la Formula Uno, con i team velici Luna Rossa e Alinghi e con la squadra di calcio Chelsea. L'innovazione è sempre stata posta al centro dell'attività, come

dimostra il fatto che il 15% dei dipendenti sono impegnati nella ricerca e sviluppo e la quantità di brevetti depositati, sia internazionali che commerciali (oltre 300).

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	35.884.000,00 €	100%
Costi di sviluppo	11.405.000,00 €	31,8%
Diritti di brevetto e utilizzo opere d'ingegno	16.119.000,00 €	44,9%
Licenze, marchi e diritti simili	506.000,00 €	1,41%
Immobilizzazioni in corso	7.684.000,00 €	21,41%
Altre attività immateriali	170.000,00 €	0,47%
Totale attività non correnti	264.940.000,00 €	(*) 13,5%
Totale attività	604.771.000,00 €	(**) 5,93%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Tod's S.p.a

La società Tod's opera nel settore delle calzature, pelletteria, abbigliamento e accessori commercializzando prodotti con quattro diversi marchi: il marchio Tod's genera da solo quasi il 60% del fatturato e, insieme al marchio Hogan e Roger Vivier, rappresenta il settore delle calzature; mentre il marchio Fay riguarda il settore dell'abbigliamento. Dal 2000 la società è quotata in Borsa nel segmento FTSE Italia Mid Cap, nel 2018 ha quasi raggiunto un miliardo di fatturato e i suoi punti vendita sono sparsi in tutto il mondo, sebbene la rete distributiva si concentri in Europa, America del Nord e Asia.

Poste di bilancio	Importo	% composizione
Totale attività immateriali	591.198.000,00 €	100%
Marchi a vita utile indefinita (Tod's, Hogan, Fay, Roger Vivier)	565.934.000,00 €	95,7%

Altri marchi	3.199.000,00 €	0,5%
Software	8.872.000,00 €	1,50%
Altre attività immateriali	12.086.000,00 €	2,04%
Contratti con i clienti	1.107.000,00 €	0,19%
Totale attività non correnti	884.364.000,00 €	(*) 66,9%
Totale attività	1.616.923.000,00 €	(**) 36,56%

(*) incidenza attività immateriali/attivo non corrente

(**) incidenza attività immateriali/totale attività

Di seguito viene presentata una tabella che riporta le società del campione in ordine decrescente, a partire da quelle che presentano una percentuale maggiore espressiva dell'incidenza delle attività immateriali sul totale dell'attivo di bilancio.

Società	Incidenza % delle attività immateriali sul totale delle attività	FTSE Supersector
JUVENTUS FOOTBALL CLUB	47,38%	Travel & Leisure
TOD'S	36,56%	Personal & Household Goods
OVS	32,35%	Personal & Household Goods
PIRELLI & CO.	29,90%	Automobilies & Parts
F.I.L.A.	25,48%	Personal & Household Goods
CAMPARI	23,08%	Food & Beverage
AEFFE	22,54%	Personal & Household Goods
MONCLER	16,54%	Personal & Household Goods
FCA	15,37%	Automobilies & Parts
PIAGGIO & CO.	13,37%	Automobilies & Parts
FERRARI	13,31%	Automobilies & Parts

DE' LONGHI	10,58%	Personal & Household Goods
ELICA	7,21%	Personal & Household Goods
GEOX	7,13%	Personal & Household Goods
BRUNELLO CUCINELLI	6,36%	Personal & Household Goods
TECHNOGYM	5,93%	Personal & Household Goods
BREMBO	5,05%	Automobilies & Parts
SAFILO GROUP	4,92%	Personal & Household Goods
PININFARINA	4,78%	Automobilies & Parts
AUTOGRILL	4,60%	Travel & Leisure
PIQUADRO	3,91%	Personal & Household Goods
SALVATORE FERRAGAMO	3,61%	Personal & Household Goods

Tabella 23: Classificazione del campione per incidenza delle attività immateriali

Come si evince dalla tabella, le percentuali di incidenza variano da un valore minimo del 3% ad un massimo del 47%. Nel valutare questi risultati è importante rammentare che dalle attività immateriali è stata esclusa, per le società che la presentavano, la voce avviamento, la quale nella maggior parte dei casi, se presente, ha un peso preponderante all'interno della posta contabile.

Alla luce di questa considerazione e come ci si attendeva data la scelta dell'indice, si può dire che il campione mostra una importante presenza delle attività immateriali. Non a caso le società del campione sono le stesse società che spiccano in Italia per creatività e innovazione, rendendosi note ed esportando in tutto il mondo proprio grazie a queste caratteristiche.

Il made in Italy è ancora espressione di garanzia e qualità e le società italiane appartenenti ai settori della moda, del luxury e dell'automotive puntano sulla forza e sulla riconoscibilità del brand a livello internazionale e sono quelle che rappresentano la quasi totalità delle società che compongono il campione in esame. L'eccezione nella tabella, nonché la società che presenta la percentuale d'incidenza maggiore, è costituita dalla società calcistica Juventus che, pur non facendo parte di un settore manifatturiero o industriale, presenta un valore di attività intangibili quasi pari alla metà degli asset totali. La spiegazione sta nella rilevanza che il valore dei diritti pluriennali alle prestazioni dei calciatori (il valore del cosiddetto "cartellino") rivestono nel business delle società calcistiche.

3.4 Analisi delle relazioni finanziarie

Dopo aver riassunto brevemente i business di ciascuna società facente parte del campione e descritto la posta relativa alle attività immateriali, si è proceduto ad un'analisi globale delle informazioni ricavate da tutte le relazioni finanziarie esaminate.

L'analisi permette di comprendere più a fondo il comportamento che il campione nella sua totalità ha adottato nel fornire informazioni riferibili al principio contabile IAS 38.

Modalità di acquisizione	N° Società	Tot. Società	%
Attività acquisite separatamente	22	22	100%
Attività acquisite tramite aggregazione aziendale	14	22	63,6%
Attività generate internamente	21	22	95,4%

Tabella 24: Classificazione del campione per modalità di acquisizione delle attività immateriali

Dalla tabella si evince come la totalità delle società dichiarino che la modalità di acquisizione separata rientra tra le modalità di rilevazione delle proprie attività immateriali e tutte riportano le indicazioni che a tal merito sono contenute nel principio contabile. Nonostante il 100% delle società menzioni l'acquisto separato, sono soltanto poco più della metà le società che specificano per quali asset è avvenuto l'acquisto separato (59%), solo il 36% ne indica il prezzo d'acquisto ed una soltanto indica la presenza di costi aggiuntivi per rendere l'attività pronta all'uso (si tratta di Geox S.p.a, la quale esplicita i costi di registrazione, estensione e protezione dei brevetti).

Per quanto riguarda l'acquisizione separata, il 63,3% del campione dichiara di aver acquisito attività immateriali tramite un'operazione di aggregazione aziendale ma di queste poco più della metà (57%) ne indicano effettivamente l'ammontare nel prospetto che approfondisce la composizione della posta contabile.

La terza ed ultima modalità di acquisizione risulta la generazione interna, presente in tutte le società ad eccezione di OVS, la quale dichiara nel bilancio "il Gruppo non ha svolto nell'esercizio attività di ricerca e sviluppo nel senso delle disposizioni previste dai principi contabili".

Vi sono società che invece descrivono la modalità di iscrizione delle attività generate internamente ma al contempo specificano di non effettuare attività di ricerca dal punto di vista tecnico (es. Autogrill). La maggior parte delle società che invece specificano le suddette attività, effettuano anche

la distinzione tra la fase di ricerca e sviluppo, andando a evidenziare in conto economico le spese di ricerca imputabili alla fase di sviluppo che non possono essere capitalizzate.

I gruppi risultano invece più restii a comunicare i probabili futuri benefici economici: solo tre sono infatti le società che danno questo tipo di informazioni. Tra queste spicca Brunello Cucinelli che dà una completa disclosure relativamente al progetto “Fabbrica Contemporanea” effettuato in collaborazione con università e centri di ricerca tecnologici (Università di Perugia, MIT di Boston, Bocconi di Milano e IIT-Istituto italiano di tecnologia di Genova) e fornitori di tecnologia, avente l’obiettivo di sviluppare nuovi sistemi di prodotto nella moda.

Come già anticipato nella fase della semplificazione della checklist, nessuna società ha dichiarato di acquisire attività immateriali tramite contributo pubblico oppure permuta.

Valutazione successiva	N° Società	Tot. Società	%
Prospetto delle variazioni di valore	22	22	100%
Indicazione del modello di valutazione (costo o rideterminazione)	9	22	40,9%

Tabella 25: Classificazione del campione per metodo di valutazione successiva delle attività immateriali

In merito al secondo aspetto relativo alla valutazione successiva alla prima iscrizione in bilancio, tutte le società hanno inserito nelle proprie relazioni finanziarie il prospetto della variazione di valore delle varie categorie di attività immateriali sia nel corso dello stesso esercizio sia rispetto ai precedenti anni.

Il 40,9% de campione esplicita il metodo utilizzato nella valutazione successiva alla prima iscrizione, nella maggioranza dei casi è stato indicato il modello del costo. Brembo S.p.a è l’unica società che predispone l’utilizzo del metodo della rideterminazione di valore oltre al metodo del costo, attribuendola all’avviamento e alle altre immobilizzazioni a vita utile indefinita, che quindi sono valutate al fair value.

Vita utile	N° Società	Tot. Società	%
Criteri determinazione vita utile	10	22	45,45%

Distinzione vita utile definita/indefinita	22	22	100%
Frequenza impairment test	22	22	100%

Tabella 26: Classificazione del campione per vita utile delle attività immateriali

Per quanto concerne l'ultimo aspetto in esame, la vita utile, tutte le società distinguono le attività immateriali presentate nei loro bilanci in quelle con vita utile definita e indefinita (tutte presentano attività a vita utile definita mentre se quelle a vita utile indefinita non vengono menzionate ai fini dell'analisi si presuppone che non esistano), ma solo il 45,45% esplicita uno o più criteri che hanno influito nella determinazione.

In generale, le società che classificano le immobilizzazioni a vita utile indefinita (soprattutto marchi e licenze) giustificano tale classificazione attraverso l'impossibilità di prevedere una scadenza ai benefici finanziari attesi da tali attività. Ad esempio, le insegne attribuite al gruppo OVS sono a vita indefinita e nel bilancio viene presentata la seguente spiegazione: "Alla base di tale considerazione vi è stata un'analisi da parte del management di tutti i fattori rilevanti (legali, giuridici, contrattuali, competitivi, economici e altri) legati alle insegne stesse, attraverso la quale si è giunti alla conclusione che non esiste un prevedibile limite di tempo entro cui ci si attende la generazione di flussi di cassa in entrata per il Gruppo OVS. La valutazione della recuperabilità del valore di tali insegne è stata effettuata utilizzando il metodo dei flussi finanziari attualizzati relativi alle CGU cui dette insegne sono allocate."

Per quanto riguarda la frequenza dell'impairment test, tutte le società del campione ne indicano i criteri e la frequenza, stabilendo che per le immobilizzazioni a vita utile definita questo avviene nel momento in cui si presentano indicatori che segnalino una perdita di valore mentre per le immobilizzazioni a vita utile indefinita, come previsto dal principio IAS 38, sono previsti obbligatoriamente dei test di impairment con cadenza almeno annuale.

Il seguente prospetto invece si focalizza sul comportamento che il campione manifesta nei confronti delle sole attività a vita utile definita:

Attività a vita utile definita	N° Società	Tot. Società	%
Informazioni sulla durata	21	22	95,45%

Informazioni sul metodo di ammortamento	18	22	81,81%
Informazioni sul periodo di ammortamento residuo	1	22	4,5%
Informazioni sul valore residuo	22	22	100%
Informazioni sulle svalutazioni	16	22	72,72%

Tabella 27: Classificazione del campione per modalità di trattamento delle attività immateriali a vita utile definita

Come si evince dalla tabella, quasi la totalità dei gruppi presenta informazioni sulla durata, sul valore residuo (sempre presente nei prospetti di variazione di valore delle attività come valore netto contabile o valore di carico finale) e sul metodo di ammortamento (che per la maggioranza risulta essere quello lineare a quote costanti). Solo una società rende note informazioni sul periodo di ammortamento residuo, ovvero Aeffe S.p.a la quale presenta nel prospetto di variazione di valore dei tre marchi Ferretti, Moschino e Pollini anche gli anni di vita utile rimanenti.

Infine, una buona parte delle società (72,72%) inserisce nel prospetto anche l'entità delle eventuali svalutazioni. Non rientrano nella percentuale quei casi in cui le società esprimono il valore della svalutazione congiuntamente alla quota di ammortamento (come nel caso Geox), oppure unite alle svalutazioni di attività materiali (come Safilo o Salvatore Ferragamo).

3.5 Analisi del grado di disclosure

L'ultima fase dell'analisi è consistita nel calcolo del grado di disclosure delle società facenti parte del campione attraverso l'indice appositamente costruito e descritto nel paragrafo dedicato alla metodologia della ricerca empirica.

Nello specifico, si è reso dapprima necessario sommare i punteggi attribuiti alle variabili della checklist e in seguito si è proceduto ad applicare alle sommatorie la formula seguente:

$$D = \sum_{i=1}^m \frac{n}{m}$$

Si ricorda che:

“ Σn ” rappresenta la sommatoria delle variabili con riscontro “SI”;

“ m ” rappresenta il punteggio massimo che ciascuna società avrebbe potuto raggiungere se per ogni operazione posta in essere ne fosse stata data indicazione in bilancio.

Le percentuali risultati dall'applicazione dell'indice sono riportate nella seguente tabella in ordine di disclosure decrescente.

Campione	Grado di disclosure
Campari	88,9%
Pirelli	83,3%
Ferrari	82,6%
Brunello Cucinelli	80,9%
Fca	79,1%
Brembo	77,2%
Moncler	75,0%
Tod's	72,7%
Aeffe	72,7%
Autogrill	72,2%

Juventus	71,4%
De Longhi	70,0%
Geox	66,6%
Piaggio	65,2%
Pininfarina	60,9%
Fila	60,8%
Campari	60,8%
Elica	60,0%
Safilo Group	60,0%
Ferragamo	56,5%
Technogym	55,0%
Piquadro	55,0%

Tabella 28: Classificazione del campione per grado di disclosure

Dai risultati presentati dalla tabella è facile osservare che le società del campione presentano un grado di disclosure non omogeneo, che varia da una percentuale più bassa del 55% ad una massima dell'88,9%. La maggior parte delle società presentano un grado di disclosure compreso nella fascia tra il 70% e 80%, mentre solo quattro società risultano essere particolarmente virtuose, superando la soglia dell'80%.

L'obiettivo del seguente elaborato è quello di verificare se ad un'elevata quantità di attività immateriali ne consegue anche un alto grado di disclosure nelle relazioni finanziarie.

A tal fine sono stati messi a confronto per ogni società del campione l'indice di disclosure e l'indice di incidenza delle attività immateriali sul totale dell'attivo, calcolati in precedenza. L'associazione dei due indici per ogni gruppo societario viene riportata nella tabella seguente:

Disclosure	Intangible	Campione
0,889	0,323	Ovs
0,833	0,299	Pirelli
0,826	0,133	Ferrari
0,809	0,063	Brunello
0,791	0,153	Fca
0,772	0,05	Brembo
0,75	0,165	Moncler
0,727	0,366	Tod's
0,727	0,255	Aeffe
0,722	0,045	Autogrill
0,714	0,473	Juventus
0,7	0,105	De Longhi
0,666	0,07	Geox
0,652	0,134	Piaggio
0,609	0,048	Pininfarina
0,608	0,254	Fila
0,608	0,23	Campari
0,6	0,072	Elica
0,6	0,049	Safilo
0,565	0,036	Ferragamo
0,55	0,059	Technogym
0,55	0,039	Piquadro

Tabella 29: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali

Nella tabella, le percentuali relative all'indice di disclosure sono state presentate in ordine decrescente e suddivise in quattro blocchi: la fascia più alta comprende le percentuali maggiori dell'80%, la fascia media comprende le percentuali tra il 70% e l'80%, la penultima comprende le percentuali tra il 60% e 70% e infine la più bassa con le percentuali al di sotto del 60%.

Per agevolare la lettura i blocchi sono stati colorati con tre diverse gradazioni di colore, per cui risulta immediata la non perfetta corrispondenza tra grado di disclosure e indice delle attività immateriali.

Delle tre società che presentano il più alto valore di intangible assets (Juventus, Tod's e OVS), solo OVS si posiziona tra le società con fascia maggiore relativamente al grado di disclosure (più alto dell'80%), mentre Juventus e Tod's si posizionano nella seconda fascia, ovvero presentano un buon grado di disclosure sebbene non elevatissimo.

Si conferma, invece, l'ipotesi per cui ad un'esigua presenza di attività immateriali corrisponda un'informativa meno completa nelle relazioni finanziarie e ciò si evince chiaramente notando nella parte terminale della tabella un'uniformità della colorazione.

Le percentuali della suddetta tabella sono state inoltre rappresentate sotto forma di grafico a dispersione:

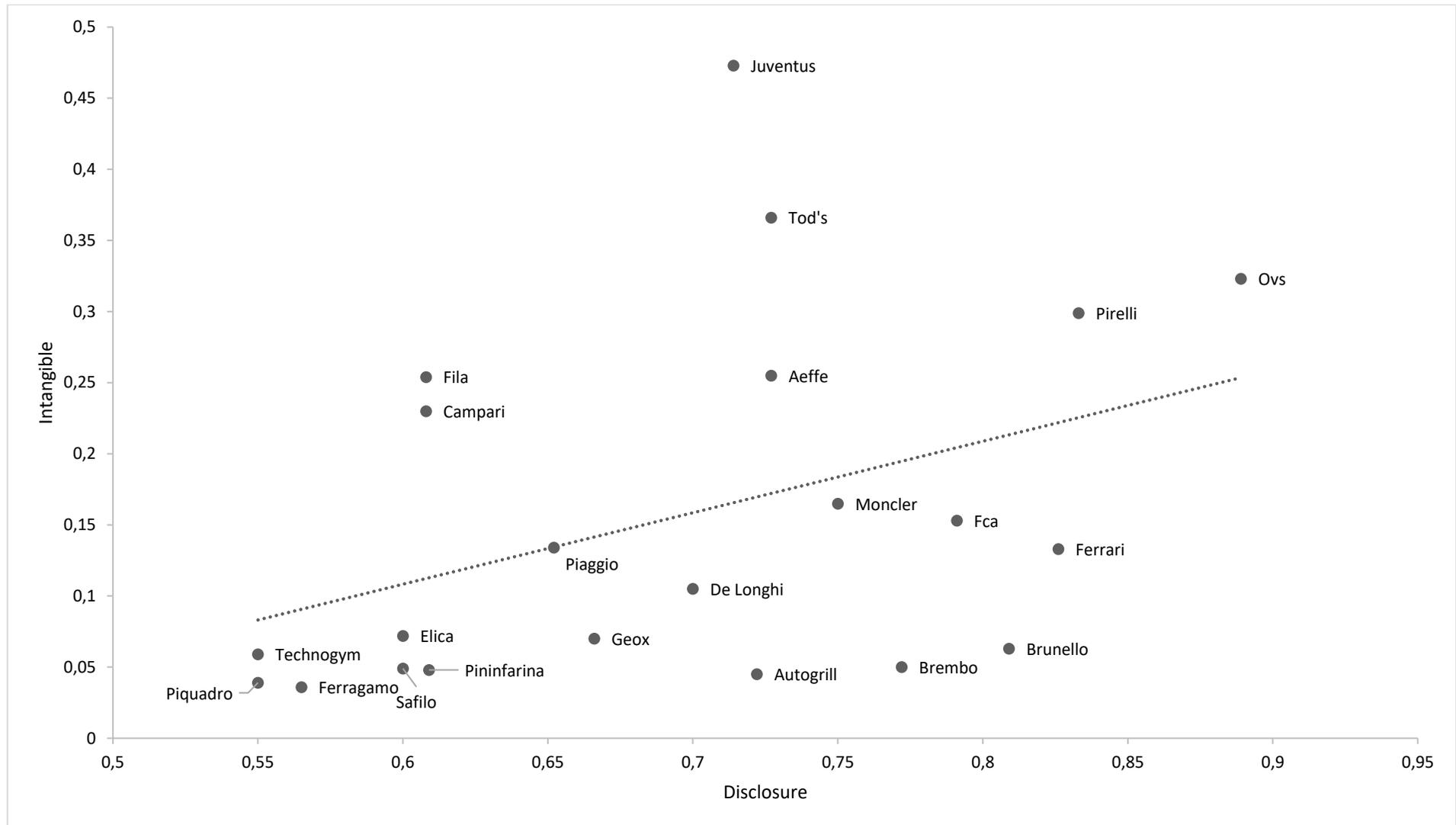
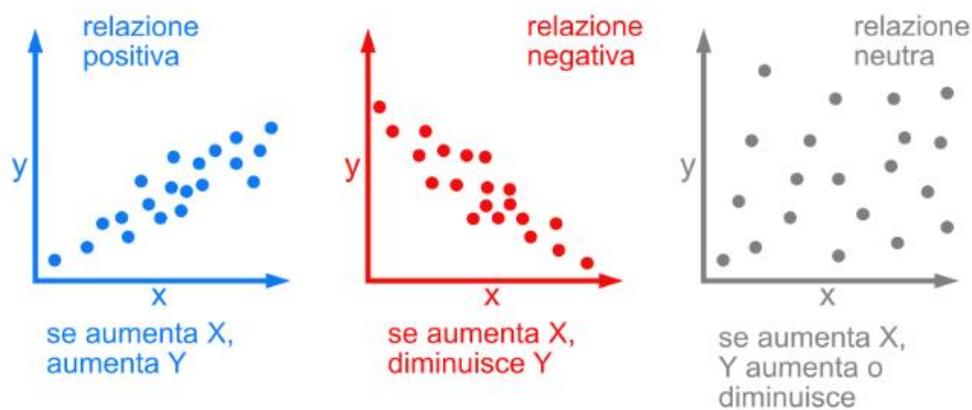


Figura 16: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali (grafico a dispersione)

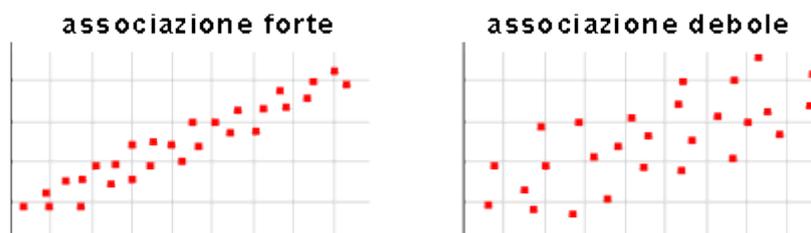
Il grafico a dispersione, o diagramma di dispersione, consiste nella rappresentazione grafica dei valori di due variabili distinte x e y (in questo caso associabili al grado di disclosure e al grado di intangibile) in cui, per ogni coppia di valori, viene associato un punto nel grafico. Questo risulta molto utile per avere a “colpo d’occhio” un’immagine del tipo di correlazione esistente tra le due variabili.

Se osserviamo la direzione della “nuvola” o “sciame” dei punti, siamo in grado di distinguere tra una correlazione positiva (= all’aumentare del valore degli intangible assets aumenta il grado di disclosure), negativa (= all’aumentare del valore degli intangible assets diminuisce il grado di disclosure), oppure neutra (= all’aumentare del valore degli intangible assets, il grado di disclosure può sia aumentare che diminuire).



Nel grafico oggetto dell’elaborato, i punti si dispongono nello spazio tendendo verso l’alto per cui ne consegue una correlazione positiva: all’aumentare del valore degli intangible assets, il grado di disclosure aumenta. Si ha quindi una conferma della tesi inizialmente supposta.

Per comprendere l’intensità della correlazione positiva è invece necessario osservare la forma della cosiddetta “nuvola dei punti”. Si è in grado di distinguere un’associazione forte da un’associazione debole come segue:



Quanto più vicini sono tra loro i punti (tanto da formare una retta), quanto maggiore risulterà l'associazione positiva tra le due variabili.

Nel caso ad esame l'associazione non risulta forte, in quanto sono presenti diversi punti che si allontanano, anche sensibilmente, dalla linea di regressione lineare, che ne rappresenta la media. Queste società possono essere descritte come "anomale" al fenomeno rappresentato.

Due possono essere le distorsioni del fenomeno: quella per cui ad un alto grado di intangible assets corrisponde un basso grado di disclosure e quello per cui ad un alto grado di disclosure corrisponde un basso grado di intangible assets.

Il secondo caso non comporta una valutazione negativa, in quanto società che danno una completa e dettagliata informativa delle attività immateriali, sebbene queste non incidano molto sul totale dell'attivo, sono sicuramente apprezzate dagli investitori, dagli analisti finanziari o molto più in generale da coloro che ripongono interessi nei confronti delle società.

Maggiore attenzione invece richiedono i casi delle società che, avendo un impatto forte delle attività immateriali sull'attivo, non presentano un'adeguata informativa al riguardo. Visivamente, è possibile individuare questi casi osservando il quadrante in alto a sinistra del grafico a dispersione.

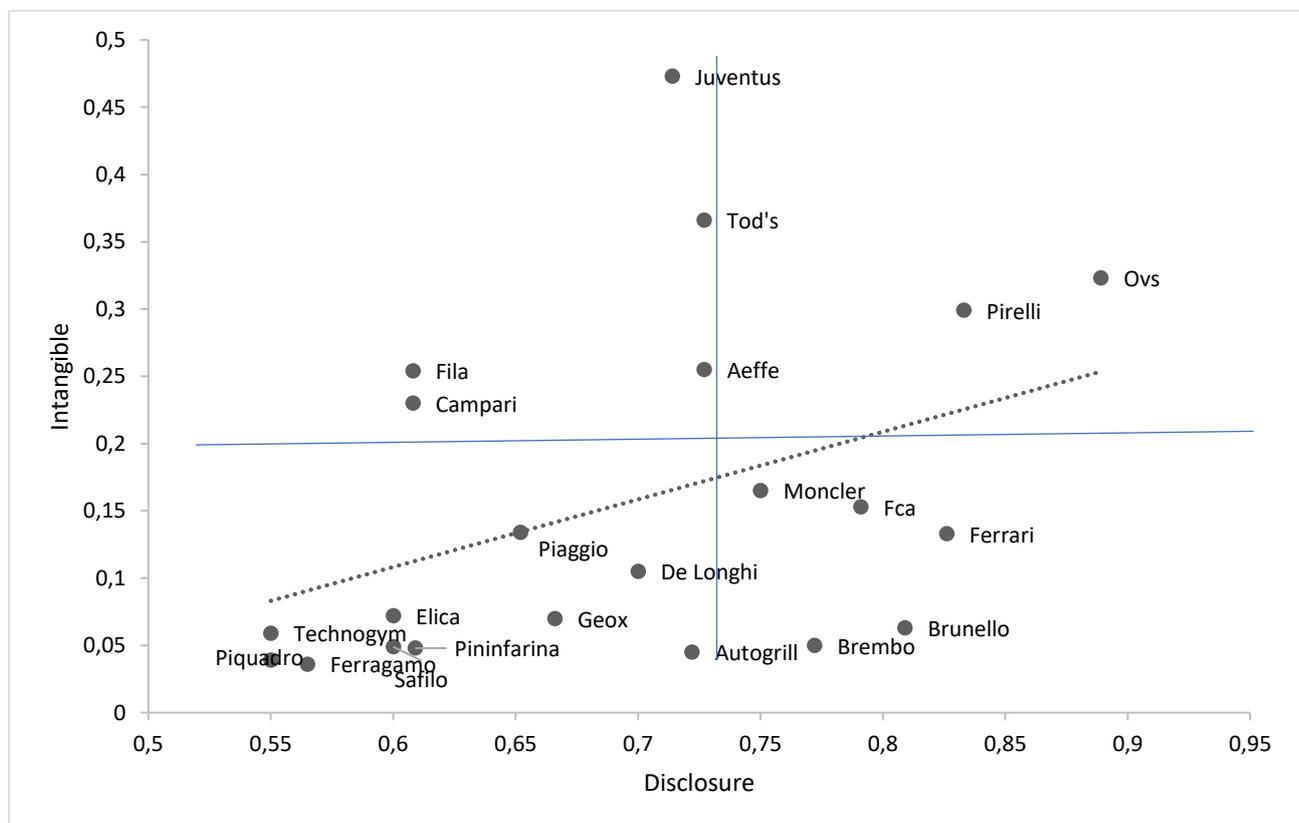


Figura 17: Classificazione del campione per grado di disclosure e incidenza attività immateriali (grafico a dispersione con divisione in quadranti)

Rientrano quindi nel quadrante individuato cinque società: Juventus, Tod's, Aeffe, Fila e Campari.

Di queste, tre presentano un valore basso di disclosure a fronte di un grado di intangible assets che si assesta vicino alla media del settore, ovvero Fila, Campari e Aeffe.

Il fenomeno appare invece più rilevante per le società Juventus e Tod's, ovvero le società che presentano in assoluto la percentuale più elevata di intangible assets rispetto all'intero campione. Per questo motivo, si auspicava da parte loro una maggiore disclosure nelle relazioni finanziarie, almeno pari al grado che presentano società come OVS e Pirelli.

3.6 Conclusioni

L'obiettivo del presente elaborato è stato quello di analizzare il comportamento che ventidue società quotate hanno dimostrato nei confronti delle attività immateriali, secondo quanto disposto dal principio contabile internazionale IAS 38.

A tal fine, si è dapprima proceduto alla definizione del concetto di attività immateriali e alla descrizione del ruolo che queste rivestono nell'attività economica aziendale.

Nel secondo capitolo, si è rivolta l'attenzione alle modalità di contabilizzazione dei beni immateriali secondo i principi internazionali attraverso un'accurata analisi del relativo principio contabile IAS 38. Si è ritenuto opportuno, per completare il quadro teorico, fornire un breve accenno anche al principio contabile IAS 36 relativo alla riduzione di valore delle attività. Contestualmente, sono state evidenziate anche le principali differenze riscontrabili tra i principi contabili internazionali e nazionali in materia di immobilizzazioni immateriali.

Per ciò che concerne la ricerca empirica presentata nell'ultimo capitolo, che rappresenta il fulcro del presente elaborato, si è scelto di analizzare le relazioni finanziarie di ventidue società che compongono l'indice di borsa FTSE Italia Brands. L'indice presenta al suo interno le società italiane eccellenti dal punto di vista della creatività, imprenditorialità e internazionalizzazione, e che, in forza di ciò, dovrebbero prestare particolare attenzione all'informativa economica e finanziaria che comunicano agli stakeholders.

L'ipotesi dalla quale la ricerca empirica ha preso avvio è la seguente: “la disclosure degli intangible assets è effettivamente maggiore nelle società in cui gli stessi hanno un peso rilevante sull'attivo del bilancio?”. Per rispondere all'interrogativo si è scelto di adottare una metodologia d'indagine quantitativa: un indice di disclosure appositamente costruito è stato lo strumento attraverso il quale poter effettuare un confronto tra le società appartenenti al campione.

Le aspettative non sono state disattese, in quanto dall'analisi è emerso che per la maggior parte delle società del campione vale la correlazione positiva per cui ad un elevato quantitativo di intangible assets si associa un livello di informazione esaustivo. Sicuramente per molte società vi è ancora un ampio margine di miglioramento, ma il livello di disclosure complessivo risulta essere soddisfacente.

BIBLIOGRAFIA

- AIAF, *I bilanci CRS 2005 delle società quotate*, in Quaderno Aiaf 132, (2007)
- AIAF, *Il valore degli intangibles nel segmento Star Borsa Italia*, in Quaderno Aiaf numero 106, (2007)
- AIAF, *Intangibles: metodi di misurazione e valorizzazione*, in Quaderno Aiaf numero 113, (2003)
- AIAF, *La comunicazione degli intangibles e dell'intellectual capital. Un modello di analisi*, in Quaderno Aiaf numero 106, (2001/2002)
- AIAF, *The value of Intangibles to overcome the systemic crisis*, in Quaderno Aiaf 145, (2010)
- Alvino F., *Il capitale umano in economia aziendale: Valutazione, controllo e comunicazione*, Giappichelli editore, (2019)
- Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè, (2005)
- Amaduzzi A., *IAS 38 Intangible Assets: le principali novità introdotte nel marzo del 2004. Una preliminare valutazione delle nuove regole*, in Rivista dei Dottori Commercialisti numero 4, (2004)
- Arregui-Ayastuy G., Rodriguez-Castellanos A., *Identifying, Measuring and Valuing Knowledge Based Intangible Assets: New Perspectives*, Business Science Reference, (2011)
- Badalotti C., *Il bilancio sociale. Documenti di ricerca vol.5. Gli indicatori di performance nella rendicontazione sociale*, Giuffrè editore, (2007)
- Bernardi C., *Implementing Integrated Reporting: Lessons from the Field*, Springer, (2020)
- Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*, Finanza marketing e produzione, (1989)
- Brusati L., Fedele P., Ianniello M., Kudo H., *Il ruolo delle risorse immateriali nell'esercizio della funzione di public governance: da modello teorico a pratica gestionale*, Udine, Forum editrice, (2012)
- Castilla-Polo F., Ruiz-Rodriguez C., *Content analysis within intangible assets disclosure: a structured literature review*, in Journal of Intellectual Capital volume 18 numero 3

- Choi F. D. S., Levich R. M., *The capital market effects of international accounting diversity*, Irwin Professional Pub, (1990)
- Cohen J. A., *Intangible assets: valuation and economic benefit*, John Wiley & Sons, (2011)
- Coluccia D., *Le attività immateriali: disciplina contabile, disclosure e value relevance*, Torino, Giappichelli editore, (2016)
- Danish Agency for Trade and Tourism, *A guideline for intellectual capital statements: a key to knowledge management*, (2000)
- Daum J. H., *Intangible Assets and Value Creation*, Wiley, (2002)
- De Toni A. F., Fornasier A., *Knowledge Management*, Gruppo 24 Ore, (2012)
- Di Lazzaro F., Fabi T., Tezzon M., *Principi contabili internazionali: temi e applicazioni*, Giappichelli editore, (2018)
- Edvinsson L., *Developing intellectual capital at Skandia*, in Long Range Planning volume 30 numero 3, (1997)
- Fontana S., *L'informazione esterna sugli intangible non contabilizzati nelle società industriali quotate in Italia*, Giappichelli editore, (2011)
- Gasperini A., Del Bello A., *Il valore del capitale intellettuale. Aspetti teorici e casi aziendali di reporting*, Ipsoa, (2006)
- Gelb D. S., *Intangible Assets and Firms' Disclosures: An Empirical Investigation*, Journal of Business Finance & Accounting, (2002)
- Giuliani M., *La valutazione del capitale intellettuale*, FrancoAngeli, (2016)
- Holland J., *Corporate Intangibles, Value Relevance and Disclosure Content*, Edimburgo, Institute of Chartered Accountants of Scotland, (2004)
- IASB, Ias 38, www.ifrs.org, (2009)
- Itami H., *Le risorse invisibili*, S. De Vio, (1992)
- Konrad Group, *The Invisible Balance Sheet: Key Indicators for Accounting, Control and Valuation of Know-how Companies*, (1990)

- La Bella S., *Il ruolo del capitale intellettuale nella creazione e nella comunicazione del valore dell'impresa: Un'indagine empirica sulla disclosure nel capitale intellettuale*, Gangemi Editore spa, (2010)
- Laghi E., *I beni immateriali non contabilizzati: problemi di classificazione e valutazione ai fini della stima del capitale economico dell'impresa*, in Auditing numero 17, (1993)
- Laghi E., *L'armonizzazione contabile via IAS/IFRS. Prime riflessioni sull'evoluzione della disciplina in materia di bilancio delle società*, Giappichelli editore, (2006)
- Madhavan A., Ryde R. D., *Intellectual Property and Business. The Power of Intangible Assets*, Sage, (2014)
- National Research Council e altri, *Intangible assets. Measuring and Enhancing Their Contribution to Corporate Value and Economic Growth*, National Academies Press, (2010)
- Panno A., *Intangible assets: profili economici e aspetti valutativi*, Torino, Giappichelli editore, (2011)
- Perretti F., *L'economia delle attività immateriali*, in Il Mulino riviste web fascicolo 3, (1997)
- Pozza L., *Gli intangibili in bilancio. Comunicazione e rappresentazione*, Università Bocconi editore, (2004)
- Pucci S., *I beni immateriali nel bilancio delle banche. Valutazione, informativa ed effetto sulle quotazioni*, Giappichelli editore, (2013)
- Pulliam P. P., *Measuring Intellectual Capital: Twelve Case Studies from the Real World of Training*, American Society for Training and Development, (2002)
- Renoldi A., *Hard e soft intangibles di mercato: Criteri di valutazione*, EGEA Spa, (2010)
- Rossi F. M., Orelli R. L., Del Sordo C., *Integrated Reporting e valore aziendale*, FrancoAngeli, (2018)
- Sandner P., *The Valuation of Intangible Assets*, Gabler, (2009)
- Santesso E., Sostero U., *I principi contabili per il bilancio d'esercizio: Analisi e interpretazione delle norme civilistiche*, Il Sole 24 Ore, (2011)

Sveiby K.-E., *The invisible balance sheet. Key indicators for accounting, control, and valuation of know-how companies*, (1988)

Veltri S., Nardo M. T., *Bilancio sociale e bilancio del capitale intellettuale: quali relazioni*, Pavia, Economia Aziendale Online, (2008)

Vignini S., *Do financial statement provide adequate information about the capitalization of costs related to intangible assets? An empirical research on italian listed companies*, (2015)

Tesi di Laurea

DISCLOSURE SULLE ATTIVITA' IMMATERIALI NELLE PRINCIPALI SOCIETA' QUOTATE ITALIANE: UN'ANALISI EMPIRICA SULLO IAS 38

La tematica delle risorse immateriali è da sempre stata di grande interesse e oggetto di dibattiti nella dottrina economica. Varie sono state le tematiche approfondite da analisti finanziari e ricercatori: dal ruolo che le attività immateriali ricoprono in ambito societario al trattamento contabile, dai metodi di valutazione del capitale intellettuale alla disclosure obbligatoria e volontaria delle società.

Nel corso degli anni, ma soprattutto in seguito alla pubblicazione dei principi contabili internazionali, questi studi hanno visto una crescita esponenziale dovuta alla presa di coscienza del ruolo strategico e fondamentale che questa tipologia di risorse riveste nei processi di gestione, di posizionamento e di vantaggio competitivo a lungo termine. A testimonianza di questa nuova consapevolezza vi è il numero, sempre maggiore, di imprese che fondano i propri business sulla presenza di queste attività.

Anche alla luce delle recenti crisi dei mercati finanziari, l'esigenza di una comunicazione completa e corretta nei confronti degli stakeholders si fa sempre più stringente: gli stessi analisti richiedono informazioni aggiornate e attendibili in modo tale da permettere l'elaborazione di giudizi quanto più simili al valore della società e di pareri sulle prospettive future. Una disclosure dettagliata ed esaustiva consente anche di aumentare il valore percepito dall'esterno, grazie alla leva creata da una maggiore fiducia e ammirazione condivisa dagli stakeholders.

La comprovata esistenza di un legame tra presenza di attività immateriali e successo aziendale ha fatto sorgere la necessità di rappresentare e valorizzare queste risorse in modalità adeguate e attraverso coerenti sistemi di reporting. Un modello universalmente riconosciuto non è ancora stato individuato, ma vi sono molte proposte di documentazioni aggiuntive al bilancio che, in forma volontaria o obbligatoria, ambiscono ad informare il lettore in modo trasparente e completo.

Proprio in merito alla disclosure delle attività immateriali si pone questa trattazione, che si propone di indagare la modalità di rappresentazione contabile nei bilanci di un campione di società e di valutarne la disclosure.

CAPITOLO I

IDENTIFICAZIONE E CLASSIFICAZIONE DEGLI INTANGIBLE ASSETS

Identificazione e classificazione

Negli ultimi venti anni l'economia ha subito una graduale trasformazione: si è passati da una forma di capitalismo industriale, in cui le transazioni si basavano su beni materiali, alla cosiddetta "new economy", dove la produzione di beni ed in particolare la creazione di servizi si basa sempre più sulla presenza di beni immateriali invisibili. Tra le motivazioni che hanno condotto ad un crescente livello di investimenti nei confronti delle attività immateriali, sicuramente è possibile annoverare la maggiore globalizzazione dei mercati, che di conseguenza aumenta l'intensità della competizione tra le aziende; ma anche una maggiore consapevolezza del valore che queste attività apportano ai business nel lungo termine.

Le attività immateriali non hanno un'unica definizione condivisa dalla comunità economica, che non trova unitarietà nemmeno in una classificazione delle stesse. È tuttavia possibile stabilire delle caratteristiche che ogni attività definibile come "attività immateriale" può e deve presentare.

Uno dei più rilevanti contributi relativi all'identificazione delle attività immateriali è stato quello di Brugger, secondo il quale sono tre le caratteristiche che deve rispettare un'attività per essere definita immateriale:

1. Deve essere all'origine di costi e generare benefici futuri
2. Deve essere trasferibile
3. Deve essere misurabile

La misurabilità è un criterio strettamente correlato alla generazione di costi iniziali, in quanto uno dei metodi di misurazione delle attività è proprio quello che rimanda al costo. Il requisito della trasferibilità è quello che vincola maggiormente l'appartenenza alla categoria degli intangibles: secondo diversi autori ricercare la trasferibilità equivale a richiedere la facoltà di "sottrarre" l'attività in esame dal patrimonio aziendale, escludendo tutti quei casi in cui una stretta connessione creatasi con altre attività immateriali o anche materiali renda impossibile un'autonoma identificazione ed estrazione dal contesto in cui opera e genera i suoi benefici.

Come per l'identificazione, anche per la classificazione la dottrina economica non ha presentato una soluzione unitaria, ma vi sono più proposte di classificazione sulla base di più variabili.

Nella tabella presentata di seguito vengono presentate alcune delle classificazioni delle attività immateriali più rilevanti nella letteratura che hanno raggiunto un'ampia accettazione da parte della comunità scientifica:

Classi	Autori
Attività immateriali strutturali Attività immateriali non strutturali	Laghi
Capitale relazionale Capitale strutturale Capitale umano	Sveiby e altri (Edvinsson - Malone 1997; Stewart 1997; D'Egidio 2001; Del Bello 2006; Fontana 2009)
Beni immateriali Oneri pluriennali Avviamento	discipline contabili
Diritti Proprietà intellettuali Relazioni aziendali Portafoglio prodotti	Renoldi
Fattori produttivi specifici Risorse immateriali Risorse intangibili	Zanoni
Beni immateriali area marketing Beni immateriali area tecnologica Beni immateriali area capacità/conoscenza	Guatri, Bini

Disclosure aziendale

Negli ultimi decenni i beni immateriali hanno visto una crescente attenzione da parte delle società e della comunità economica, che li considera oggi come un vero e proprio driver nella creazione di valore delle imprese. Il problema che ne consegue è proprio quello di identificare le giuste modalità di comunicazione delle informazioni agli stakeholders e al mercato. In tutti i principi contabili, sia nazionali che internazionali, vi sono molte limitazioni all'iscrizione delle attività e ciò risulta particolarmente evidente nei settori ad alta tecnologia. Spesso sono proprio le società con una presenza importante di attività immateriali a decidere di integrare i prospetti contabili con ulteriori informazioni e documenti, ritenendo eccessivamente esigua l'informativa richiesta per legge e di

conseguenza controproducente per tutti coloro che si basano sul contenuto dei bilanci nel prendere decisioni di investimento.

Alcune ricerche hanno dimostrato che l'aumento dell'informazione volontaria permette di ridurre le asimmetrie informative e di aumentare l'attendibilità delle previsioni sulle performance future di una società. Sicuramente siamo ben lontani dall'aver raggiunto un sistema internazionale che permetta un'esternalizzazione perfetta delle informazioni sui patrimoni intangibili e che tenga conto sia delle esigenze degli utilizzatori esterni del bilancio sia delle necessità strategiche dei manager aziendali. Tuttavia, è innegabile che siano stati effettuati molti passi in avanti nel corso del tempo in quanto le società risultano sempre più motivate ad una spontanea comunicazione di informazioni che vadano oltre la cosiddetta mandatory disclosure.

A livello internazionale, sono due i modelli di bilancio del capitale intellettuale che hanno trovato maggiore affermazione in Europa: un rapporto intitolato "Guideline for Intellectual Capital Statements – A Key to Knowledge Management" pubblicato dal Ministero danese nel 2003 e un progetto finanziato dall'Unione Europea nell'arco degli anni 1998-2001, che prende il nome di Meritum Project e propone linee guida per la redazione dell'"Intellectual Capital Report". Entrambi i modelli sono ritenuti volontari e con una finalità informativa sia interna che esterna.

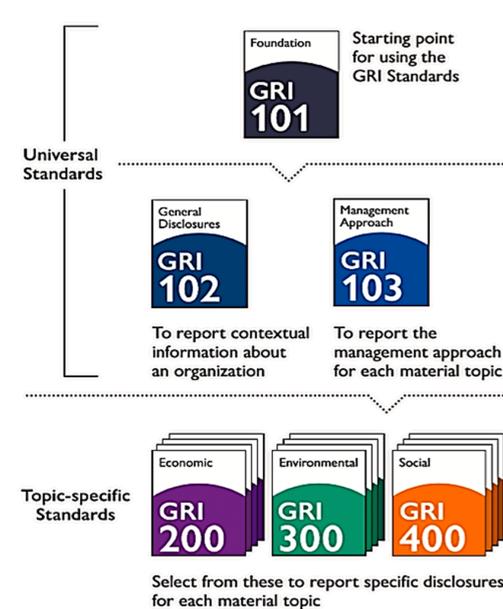
Ad oggi, sono poche le società italiane che hanno redatto un bilancio del capitale intellettuale, per cui sulla scena nazionale sono ancora ampi i margini di miglioramento. Tuttavia, tra le prime in Italia ad avviare un percorso di identificazione, misurazione e disclosure delle attività immateriali vi è Brembo S.p.a, una società facente parte del campione di società utilizzato per l'analisi empirica.

Il Gruppo societario Brembo iniziò a sviluppare il primo bilancio dell'intangibile nel 1999 con lo scopo di raggiungere due principali obiettivi: comunicare agli stakeholders della società importanti informazioni sul capitale intellettuale attraverso indicatori qualitativi complementari a quelli economici e finanziari riscontrabili nel bilancio d'esercizio; riunire informazioni utili ad una gestione più efficiente delle attività intangibili del business. Nel 2001 Brembo ricevette l'Oscar del bilancio e della comunicazione finanziaria per le società quotate, assegnato grazie all'impegno esercitato nel pubblicare informazioni che andassero oltre quelle di natura economica-finanziaria.

Alcune società hanno visto nelle forme di rendicontazione volontarie una possibilità per inserire informazioni relative al patrimonio immateriale ed attualmente sono i cosiddetti bilanci sociali a costituire il principale mezzo di comunicazione per la disclosure sulle proprie attività immateriali.

A livello internazionale la pubblicazione dei bilanci sociali si è avuta fin dai primi decenni del Novecento da parte delle più grandi multinazionali, mentre in Italia la diffusione è avvenuta soprattutto a partire dagli anni Novanta, quando alcune importanti società, come Enel, Telecom, Ferrovie dello Stato, Credito Valtellinese, decisero di adeguarsi alla tendenza.

In ambito internazionale, il modello più diffuso di rendicontazione del bilancio sociale è quello elaborato dal GRI (Global Reporting Iniziative), un ente senza scopo di lucro nato nel 1997 con lo scopo di supportare ogni organizzazione societaria mondiale nella rendicontazione della performance, qualunque sia la sua dimensione o il settore di appartenenza. Nel 2016 sono stati lanciati i nuovi GRI Standards, che prendono il nome di “GRI Sustainability Reporting Standards”:



Per quanto riguarda l'ambito nazionale, invece, è doveroso citare il Gruppo di studio sul Bilancio Sociale (GBS), un'associazione formatasi nel 1998 con lo scopo di creare dei documenti utili alla elaborazione del bilancio sociale per le imprese. Le parti che compongono il bilancio sociale secondo il GBS sono:

1. l'identità aziendale e contesto socio-ambientale
2. la riclassificazione dei dati contabili e calcolo del Valore Aggiunto
3. la relazione socio-ambientale
4. le sezioni integrative
5. l'appendice

Le informazioni presenti nel bilancio dell'intangibile sono spesso uguali a quelle del bilancio sociale, possibilmente diverse dal punto di vista della forma, dell'enfasi verso un determinato elemento oppure della modalità di suddivisione e presentazione dei contenuti.

La similarità dell'oggetto è dovuta al fatto che entrambi i documenti fungono da supporto al bilancio di esercizio e costituiscono un valido mezzo di aiuto per la gestione degli asset immateriali da parte del management. Il motivo per cui non è ancora stata effettuata un'integrazione dei due documenti, visti i numerosi punti di contatto, è probabilmente dovuto alle loro differenze: sebbene siano entrambi documenti utili a tutti gli stakeholders di una società, il bilancio del capitale intellettuale è maggiormente rivolto agli analisti finanziari e agli investitori. Ma, nonostante le differenze dal punto di vista dei destinatari e delle finalità delle due forme di rendicontazione, è sempre maggiore la necessità di giungere ad una fusione che renda il processo di comunicazione più lineare e meno confusionario.

Per questo motivo, negli ultimi dieci anni si sono succedute numerose iniziative con l'obiettivo di proporre forme di reporting integrate. Il bilancio integrato può essere definito come un unico documento sintetico, capace di illustrare come l'interazione di diversi elementi, quali le performance, la governance, le strategie, possano creare valore nel breve e lungo termine.

Nel 2013, dopo due anni di lavoro, fu creato un Framework che incarnava un vero e proprio tentativo di codificazione e di regolamentazione della materia. Il report integrato frutto dei principi del Framework, si articola in otto tematiche fortemente correlate tra loro:

1. Organizzazione e ambiente esterno
2. Governance
3. Modello di business
4. Opportunità e rischi
5. Strategia
6. Performance
7. Prospettive
8. Metodo di presentazione dei dati

Quando le società integrano le proprie politiche incentrate sulla sostenibilità con la propria strategia aziendale, l'integrated reporting permette di visualizzare quanto valore viene generato dalle attività finanziarie e non finanziarie, distinguendo quelle in cui è necessario operare un maggiore sforzo e quelle che stanno offrendo i vantaggi competitivi. Come per il bilancio dell'intangibile e quello sociale, non si può parlare di una adozione universale e c'è ancora della strada da percorrere prima

che il Framework presentato nel 2013 venga riconosciuto e implementato da ogni società nel mondo. Tuttavia, la tematica dell'integrated reporting è sempre più diffusa nella dottrina e molti studi continuano ad essere pubblicati ogni anno.

CAPITOLO II

LE ATTIVITA' IMMATERIALI NELLA DISCIPLINA NAZIONALE E INTERNAZIONALE: UN CONFRONTO

Il confronto si basa su quanto disposto attualmente dallo IAS 38 "Immobilizzazioni immateriali", il principio OIC 24 "Immobilizzazioni immateriali" e gli articoli 2424 e 2426 del Codice civile. Probabilmente, la materia delle attività immateriali è quella dove ancora sussistono significative differenze tra le due discipline, sia in fatto di iscrizione iniziale che di valutazione successiva. Nonostante infatti negli ultimi decenni il processo di armonizzazione precedentemente descritto abbia permesso un graduale avvicinamento delle norme contabili, i due standard setter prevedono modelli di bilancio di diversa matrice, caratterizzati da principi specifici e non complementari.

Le maggiori discrepanze tra principi si riscontrano nell'ambito dell'iniziale iscrizione in bilancio e di conseguenza in relazione alla natura delle attività per le quali si consente o meno la capitalizzazione.

Iscrizione iniziale	
OIC 24	IAS 38
<p>I beni immateriali sono iscritti nello Stato patrimoniale se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • soddisfano la definizione di attività immateriale • si ha il controllo dei benefici economici • i può stimare il costo attendibilmente <p>È possibile capitalizzare gli oneri pluriennali se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • se ne dimostra l'utilità futura • vi è una correlazione con i benefici • se ne stima attendibilmente la recuperabilità 	<p>I beni immateriali sono iscritti nello Stato patrimoniale se:</p> <ul style="list-style-type: none"> • soddisfano la definizione di attività immateriale • si avranno benefici futuri • il costo può essere determinato attendibilmente <p>Non rientrano tra le attività capitalizzabili:</p> <ul style="list-style-type: none"> • oneri pluriennali (ad eccezione dei costi di sviluppo in circostanze particolari) • spese di avviamento • spese di formazione del personale • spese di pubblicità

Nell'ambito dei principi contabili internazionali in tema di valutazioni successive, il modello del costo prevede che un bene sia contabilizzato al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore mentre il modello del costo rivalutato prevede la rivalutazione delle immobilizzazioni immateriali al fair value se il valore può basarsi su prezzi esistenti in un mercato attivo. In base agli

OIC e alle disposizioni del Codice civile, le rivalutazioni non sono permesse, ad eccezione di quelle autorizzate da leggi speciali.

Valutazione successiva	
OIC 24	IAS 38
<p>I principi sono inquadrati in un sistema di valutazione basato su costi storici.</p> <p>Non è consentito il modello della rivalutazione, a meno che non vengano applicate leggi speciali.</p>	<p>Il principio prevede due trattamenti contabili alternativi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • modello del costo • modello della rideterminazione <p>Il modello del costo rivalutato utilizza il fair value in presenza di un mercato attivo.</p>

Lo IAS 38 distingue tra le attività con vita utile determinabile e quelle con vita utile indefinita: solo le prime sono soggette ad ammortamento mentre per le seconde si prevede l'impairment test con frequenza almeno annuale. Né il Codice civile né il principio OIC 24 prevedono l'esistenza di attività immateriali a vita utile indefinita:

Attività a vita utile indefinita	
OIC 24	IAS 38
<p>Nella disciplina nazionale non sono previste attività a vita utile indefinita.</p> <p>Ogni attività immateriale è sottoposta ad ammortamento.</p> <p>L'avviamento è ammortizzato secondo la sua vita utile per un massimo di 20 anni, o di 10 se la vita utile è indefinita.</p> <p>Per i costi di impianto, ampliamento o sviluppo la cui vita utile non è determinabile il periodo di ammortamento scende ad un massimo di cinque anni.</p>	<p>È prevista l'esistenza di immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita oltre che definita.</p> <p>Per queste attività non si applica la disciplina dell'ammortamento, bensì dell'impairment test tramite applicazione del principio contabile internazionale IAS 36.</p> <p>Tra le attività a vita utile indefinita rientra l'avviamento, disciplinato invece dall'IFRS 3.</p> <p>L'impairment test ha cadenza annuale, a meno che non si verifichino con maggiore frequenza più indicatori di perdita di valore.</p>

Per gli aspetti non riportati vi è una sostanziale convergenza di principi tra le due discipline.

CAPITOLO III

ANALISI EMPIRICA: DISCLOSURE SULLO IAS 38 DI 22 SOCIETA' QUOTATE (INDICE FTSE ITALIA BRANDS)

Obiettivo e metodologia dell'analisi

L'indagine, tramite l'utilizzo della content analysis e la costruzione di un indice quantitativo, risponde all'interrogativo da cui il presente elaborato prende le mosse: la disclosure degli intangible assets è effettivamente maggiore nelle società in cui gli stessi hanno un peso rilevante sull'attivo del bilancio?

Per rispondere a tale interrogativo si è proceduti al calcolo della percentuale di disclosure che ciascuna società del campione presenta nei confronti delle attività immateriali, sulla base di quanto disposto dal principio contabile internazionale IAS 38. A tal fine è stata costruita una checklist standardizzata utilizzata come guida per la raccolta delle informazioni presenti nei bilanci aziendali. L'indice di disclosure ottenuto dall'analisi riveste un ruolo chiave: si tratta, infatti, del mezzo attraverso il quale si rende possibile il confronto tra lo stesso e la percentuale che indica l'incidenza delle attività immateriali sul totale delle attività.

Il fine ultimo del confronto è quello di indagare l'esistenza di una correlazione positiva tra le due percentuali: quanto più è alto il peso delle attività immateriali sull'attivo di bilancio, tanto più ci si attende che le società campione ne diano informazioni nelle proprie relazioni finanziarie annuali.

Per giungere alla determinazione dell'indice di disclosure, si è resa necessaria una disamina delle relazioni finanziarie delle società che costituiscono il campione. L'analisi del contenuto è stata svolta attraverso più passaggi, riassumibili nei seguenti tre punti:

1. Elaborazione di una checklist contenente le variabili più significative;
2. Analisi del contenuto delle relazioni finanziarie e raccolta dati;
3. Elaborazione dei dati raccolti e calcolo dell'indice di disclosure.

Nel delineare le variabili della checklist, si è tenuto conto delle disposizioni contenute all'interno del principio contabile internazionale IAS 38. Le attività immateriali prese in considerazione non includono l'avviamento, per il quale una più approfondita trattazione è riservata nel principio contabile internazionale IFRS 3.

Per ogni variabile presente nella checklist è stato possibile dare un unico riscontro tra:

- SI, se l'evento indagato esiste e la relativa informazione è presente nel bilancio;
- NO, se l'evento indagato esiste e la relativa informazione non è presente nel bilancio;
- N/A, se l'evento indagato non si manifesta nella società esaminata e pertanto non sarebbe possibile trovare nessuna informativa nel bilancio.

	SI	NO	N/A
I) MODALITA' DI ACQUISIZIONE			
Attività acquisite separatamente			
La società indica l'acquisizione separata			
La società indica il prezzo d'acquisto			
La società indica eventuali costi attribuibili per rendere l'attività pronta all'uso (es. onorari professionali, costi di controllo...)			
Attività acquisite tramite aggregazione aziendale			
La società indica l'acquisto con business combination			
La società indica il FV dell'attività e la modalità di calcolo			
Attività generate internamente			
La società indica la generazione interna di attività imm.			
La società distingue la fase di sviluppo dell'attività			
La società indica almeno uno dei criteri previsti per la capitalizzazione dei costi di sviluppo			
La società dimostra i probabili futuri benefici economici			
La società indica le relative spese di ricerca nel CE			
II) VALUTAZIONE SUCCESSIVA			
La società presenta il prospetto delle variazioni di valore			
La società indica l'utilizzo del modello del costo			
La società indica l'utilizzo del modello di rideterminazione del valore			
III) VITA UTILE			
La società esplicita <i>dettagliatamente</i> i criteri per la determinazione della vita utile			
La società indica attività con vita utile definita			
La società indica la durata			
La società indica il metodo di ammortamento			
La società indica il periodo di ammortamento residuo			
La società indica il valore residuo			
La società indica svalutazioni			
La società indica attività con vita utile indefinita			
La società indica la frequenza dell'impairment test			

Una volta raccolte le informazioni attraverso le checklists, a queste sono state assegnate dei punteggi dicotomici che sono serviti per la costruzione dell'indice di disclosure. L'indice di disclosure valuta il grado di conformità dell'informativa fornita dalla società in esame rispetto a quanto previsto dallo IAS 38 ed è calcolato attraverso questa formula:

$$D = \sum_{i=1}^m \frac{n}{m}$$

dove:

- “ Σn ” rappresenta la sommatoria delle variabili con riscontro “SI”;
- “ m ” rappresenta il punteggio massimo che ciascuna società avrebbe potuto raggiungere se per ogni operazione posta in essere ne fosse stata data indicazione in bilancio.

Chiaramente, il valore “ m ” è diverso di società in società e viene calcolato sommando alle variabili con riscontro “SI” quelle che hanno un riscontro “NO”. Il massimo valore esprimibile al denominatore dell’indice è 24, ovvero quando si verifica la situazione per cui per ogni variabile della checklist corrisponde un evento verificatosi nella società ad esame.

Descrizione e analisi del campione

Il campione scelto ai fini dell’analisi è costituito da 22 società facenti parte dell’indice di borsa “FTSE Italia Brands”. Il motivo principale alla base della scelta dell’indice a discapito di altri indici, quali FTSE MIB oppure FTSE Italia All-Share o FTSE Italia Star, sta nelle metriche adottate dagli analisti nella selezione delle società, ovvero:

1. Riconoscibilità del Brand,
2. Posizionamento Competitivo,
3. Internazionalizzazione,
4. Innovazione e potenziale di crescita,
5. Redditività.

Differentemente da altri indici di Borsa, dunque, tra le metriche prese in considerazione vi sono proprio le caratteristiche degli asset intangibili, riconosciuti fondamentali in queste società dal punto di vista sia della brand awareness per i consumatori sia per il posizionamento distintivo rispetto ai competitors.

Alle iniziali 23 società che attualmente formano l’indice Italia Brands è stata applicata una ulteriore scrematura in quanto sono state prese in considerazione per l’analisi unicamente gruppi societari che redigono il bilancio consolidato e che applicano i principi contabili internazionali, per cui il campione definitivo si compone di 22 società, di seguito elencate: Aeffe S.p.a, Autogrill S.p.a, Brembo S.p.a, Brunello Cucinelli S.p.a, Campari S.p.a, De Longhi S.p.a, Elica S.p.a, Ferrari N.V., Fiat Chrysler Automobiles N.V., Fila S.p.a, Geox S.p.a, Juventus Football Club S.p.a, Moncler S.p.a, OVS S.p.a,

Piaggio & Co S.p.a, Pininfarina S.p.a, Piquadro S.p.a, Pirelli & Co S.p.a, Safilo Group S.p.a, Salvatore Ferragamo S.p.a, Technogym S.p.a, Tod's S.p.a.

Costruzione degli indici

Per ciascuna società è stata calcolata la percentuale di incidenza delle attività immateriali sul totale delle attività. Le percentuali di incidenza variano da un valore minimo del 3% ad un massimo del 47%. Nel valutare questi risultati è importante rammentare che dalle attività immateriali è stata esclusa, per le società che la presentavano, la voce avviamento, la quale nella maggior parte dei casi, se presente, ha un peso preponderante all'interno della posta contabile.

Alla luce di questa considerazione e come ci si attendeva data la scelta dell'indice, si può dire che il campione mostra una importante presenza delle attività immateriali. Non a caso le società del campione sono le stesse società che spiccano in Italia per creatività e innovazione, rendendosi note ed esportando in tutto il mondo proprio grazie a queste caratteristiche.

L'ultima fase dell'analisi è consistita nel calcolo del grado di disclosure delle società facenti parte del campione attraverso l'indice appositamente costruito $D = \sum_{i=1}^m \frac{n}{m}$.

Le società del campione presentano un grado di disclosure non omogeneo, che varia da una percentuale più bassa del 55% ad una massima dell'88,9%. La maggior parte delle società presentano un grado di disclosure compreso nella fascia tra il 70% e 80%, mentre solo quattro società risultano essere particolarmente virtuose, superando la soglia dell'80%.

Risultati dell'analisi empirica

L'obiettivo dell'elaborato è quello di verificare se ad un'elevata quantità di attività immateriali ne consegue anche un alto grado di disclosure nelle relazioni finanziarie. A tal fine sono stati messi a confronto per ogni società del campione l'indice di disclosure e l'indice di incidenza delle attività immateriali sul totale dell'attivo, calcolati in precedenza. L'associazione dei due indici per ogni gruppo societario viene riportata nella tabella seguente:

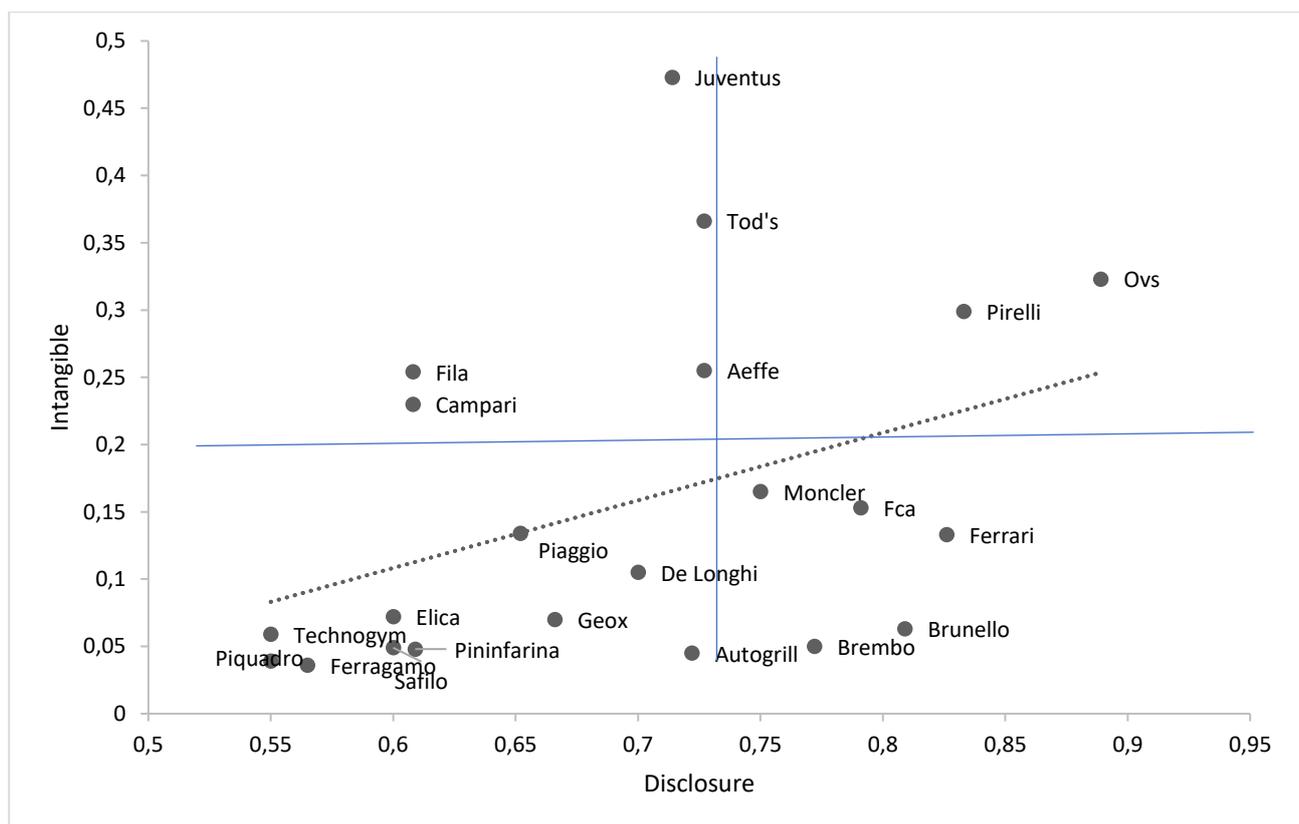
Disclosure	Intangible	Campione
0,889	0,323	Ovs
0,833	0,299	Pirelli
0,826	0,133	Ferrari
0,809	0,063	Brunello
0,791	0,153	Fca
0,772	0,05	Brembo
0,75	0,165	Moncler
0,727	0,366	Tod's
0,727	0,255	Aeffe
0,722	0,045	Autogrill
0,714	0,473	Juventus
0,7	0,105	De Longhi
0,666	0,07	Geox
0,652	0,134	Piaggio
0,609	0,048	Pininfarina
0,608	0,254	Fila
0,608	0,23	Campari
0,6	0,072	Elica
0,6	0,049	Safilo
0,565	0,036	Ferragamo
0,55	0,059	Technogym
0,55	0,039	Piquadro

Per agevolare la lettura i blocchi sono stati colorati con tre diverse gradazioni di colore, per cui risulta immediata la non perfetta corrispondenza tra grado di disclosure e indice delle attività immateriali.

Delle tre società che presentano il più alto valore di intangible assets (Juventus, Tod's e OVS), solo OVS si posiziona tra le società con fascia maggiore relativamente al grado di disclosure (più alto dell'80%), mentre Juventus e Tod's si posizionano nella seconda fascia, ovvero presentano un buon grado di disclosure sebbene non elevatissimo.

Si conferma, invece, l'ipotesi per cui ad un'esigua presenza di attività immateriali corrisponda un'informativa meno completa nelle relazioni finanziarie e ciò si evince chiaramente notando nella parte terminale della tabella un'uniformità della colorazione.

Le percentuali della suddetta tabella sono state inoltre rappresentate sotto forma di grafico a dispersione:



Nel grafico oggetto dell'elaborato, i punti si dispongono nello spazio tendendo verso l'alto per cui ne consegue una correlazione positiva: all'aumentare del valore degli intangible assets, il grado di disclosure aumenta. Si ha quindi una conferma della tesi inizialmente supposta.

Maggiore attenzione richiedono i casi delle società che, pur avendo un impatto forte delle attività immateriali sull'attivo, non presentano un'adeguata informativa al riguardo. Visivamente, è possibile

individuare questi casi osservando il quadrante in alto a sinistra del grafico a dispersione. Rientrano quindi nel quadrante individuato cinque società: Juventus, Tod's, Aeffe, Fila e Campari.

Di queste, tre presentano un valore basso di disclosure a fronte di un grado di intangible assets che si assesta vicino alla media del settore, ovvero Fila, Campari e Aeffe. Il fenomeno appare invece più rilevante per le società Juventus e Tod's, ovvero le società che presentano in assoluto la percentuale più elevata di intangible assets rispetto all'intero campione. Per questo motivo, si auspicava da parte loro una maggiore disclosure nelle relazioni finanziarie, almeno pari al grado che presentano società come OVS e Pirelli.

Conclusioni

L'ipotesi dalla quale la ricerca empirica ha preso avvio è la seguente: “la disclosure degli intangible assets è effettivamente maggiore nelle società in cui gli stessi hanno un peso rilevante sull'attivo del bilancio?”. Per rispondere all'interrogativo si è scelto di adottare una metodologia d'indagine quantitativa: un indice di disclosure appositamente costruito è stato lo strumento attraverso il quale poter effettuare un confronto tra le società appartenenti al campione.

Le aspettative non sono state disattese, in quanto dall'analisi è emerso che per la maggior parte delle società del campione vale la correlazione positiva per cui ad un elevato quantitativo di intangible assets si associa un livello di informazione esaustivo. Sicuramente per molte società vi è ancora un ampio margine di miglioramento, ma il livello di disclosure complessivo risulta essere soddisfacente.