

Università LUISS Guido Carli

facoltà di giurisprudenza

corso di laurea magistrale

tesi di laurea in
Principi contabili e metodologie di bilancio

“La valutazione e la rappresentazione in
bilancio degli intangibles secondo i principi
contabili internazionali”

A.A. 2010-2011

relatore

Giovanni Fiori

correlatore

Gian Domenico Mosco

laureando

matricola 071223

Antonio Procentese

Sommario

1. INTRODUZIONE	5
2. LE RISORSE IMMATERIALI: NOZIONE, CLASSIFICAZIONE E PROFILO STORICO.....	7
2.1. Considerazioni preliminari.....	7
2.2. Gli intangibles nell'evoluzione storica dell'economia	9
2.3. Il bene economico immateriale	13
2.4. Le risorse intangibili.....	16
2.5. Gli intangibles asset.....	17
2.6. I criteri distintivi delle risorse intangibili	25
2.7. La classificazione.....	34
3. INTANGIBLES E PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI.....	36
3.1. Considerazioni preliminari.....	36
3.1.1. L'importanza e lo scopo della rappresentazione in bilancio	36
3.1.2. Informazioni attendibili e chiare	36
3.1.3. Una prudenza... equa e giusta	37
3.1.4. Le altre problematiche.....	38
3.2. Definizione	38
3.3. Adozione.....	44
3.3.1. Premessa	44
3.3.2. Requisiti.....	45

3.3.3. L'autonoma identificabilità	46
3.3.4. Il controllo dell'asset da parte dell'impresa ...	47
3.3.5. La probabile generazione di benefici economici.....	49
3.4. Classificazione	50
3.5. Prime problematiche	52
3.5.1. Cenni introduttivi.....	56
3.5.2. L'acquisto.....	59
3.5.3. Il conferimento	64
3.5.4. La permuta.....	65
3.5.5. La donazione e i contributi pubblici.....	67
3.5.6. Le attività generate internamente	69
3.6. Rappresentazione: principi italiani e internazionali	74
3.6.1. Rilevazione e capitalizzazione	74
3.6.2. Costi di ricerca e sviluppo	77
3.6.3. Costi di impianto e di ampliamento.....	80
3.6.4. Costi di start-up	81
3.6.5. Costi di addestramento del personale	83
3.6.6. Costi di pubblicità	84
4. LA NOZIONE DI AVVIAMENTO NEGLI ORIENTAMENTI DOTTRINALI E LA SUA DETERMINAZIONE ALLA LUCE DEGLI IAS	87
4.1. Introduzione.....	87
4.2. L'azienda avviata: definizione generica e definizione specifica	92
4.3. Profili quantitativi e qualitativi dell'avviamento ...	99
4.4. Metodi di valutazione	100

4.5. Gli elementi intangibili del capitale e il significato dell'avviamento	104
4.6. L'avviamento negli standards contabili dell'International Accounting Standards Board	108
4.6.1. Considerazioni introduttive	108
4.6.2. L'internally goodwill e il goodwill in a business combination	111
4.6.3. Business combinations. Il goodwill nell'IFRS 3. La tecnica di determinazione	114
4.6.4. Le novità più rilevanti introdotte dallo IASB nell'allocazione del costo di acquisto.	117
4.6.5. Le attività separabili e la natura del dell'avviamento nell'IASB	119
4.6.6. Brevi riflessioni sulla disciplina dell'avviamento negli IASB	121
4.7. Conclusioni	122
BIBLIOGRAFIA	127

1. Introduzione

Le risorse immateriali hanno acquisito un ruolo fondamentale nel determinare gli esiti dei processi competitivi. In molte aree strategiche le imprese paiono svilupparsi e prosperare unicamente nella misura in cui dispongano di tali risorse. Sempre più, infatti, all'origine della redditività, vi sono quelle risorse che non sono né finanziarie né materiali ⁽¹⁾. Si ritiene che queste costituiscano ormai oltre la metà del valore complessivo dei beni economici ⁽²⁾.

Quello delle risorse intangibili è però anche un fenomeno ancora oscuro per alcuni aspetti ⁽³⁾: ci si domanda ancora cosa esse siano, come si formano, come si sviluppano e, soprattutto, quanto valgono?

Tutti quesiti che evidenziano la rilevanza scientifica del fenomeno *intangibles*, cui si accompagna una indiscutibile criticità

⁽¹⁾ Nelle economie avanzate, i beni intangibili stanno ormai surclassando il capitalismo basato sulla proprietà tangibile (Gardels N., *Intervista ad Alvin Toffler. La ricchezza non monetaria*, in *Aspenia*, n. 33/2006, 138 e 139). D'altro canto, in alcune economie emergenti si assiste a quella che è stata definita «*strategia del doppio binario*», ossia non si osserva uno sviluppo sequenziale che preveda prima l'agricoltura, poi l'industria e, infine, l'alta tecnologia, ma, piuttosto, uno sviluppo contemporaneo della società industriale e della società dell'informazione (Gardels N., cit., 147).

⁽²⁾ Questa determinazione rende un'idea della dimensione e dell'importanza raggiunta dal fenomeno dei beni invisibili. La stima è indicata da Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005, 9, il quale, a riguardo, cita Holland J., *Corporate Value Creation, Intangibles and Disclosure*, University of Glasgow, Department of Accounting and Finance, Working paper series, n. 3, 2001.

⁽³⁾ L'importanza crescente degli *intangibles* per certi aspetti si accompagna, data la natura di essi, quasi di pari passo ad una difficoltà di valutazione e rilevazione (Cocco A., *Economia delle risorse intangibili*, Roma, 2008, 13).

operativa. Per questo insieme di ragioni gli studiosi e gli operatori hanno analizzato con grande interesse il tema «risorse invisibili». Dai loro apporti ne sono scaturiti contributi che hanno cercato principalmente di sviscerarne l'origine e la natura, con il conseguente tentativo di individuare categorie omogenee, quantificarne l'apporto alla generazione del valore, determinare la modalità per rappresentarle contabilmente nonché definirne il ruolo nella formazione dei differenziali competitivi.

Con questa mia dissertazione mi muovo nella prospettiva di attingere ad alcune delle diverse e ampie letterature, allo scopo di esaminarne le teorie più interessanti formulate sulle risorse immateriali nel novero della più estesa teoria economico-aziendale.

Nel presente lavoro farò indistintamente uso delle locuzioni «beni immateriali», «beni invisibili», «beni nascosti», «risorse immateriali», «risorse invisibili», «intangibles asset» e simili. Il riferimento di dette espressioni è relativo al medesimo concetto, oggetto o cosa, sebbene, come descriverò appresso, alcuni autori ⁽⁴⁾ si siano affannati nel trovare uno o più elementi per differenziare, ad esempio, i beni immateriali dalle risorse immateriali, e via di seguito con altre distinzioni che, spesso, ai fini della valutazione e rappresentazione in bilancio degli elementi *de quo* sono poco utili.

⁽⁴⁾ Su tutti si v. l'esauriente descrizione di Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, Padova, 2002, 30 ss. Cfr. anche Bocchini E., *Manuale di diritto della contabilità delle imprese*, Torino, 1995, 211; Previti Flesca G., *Analisi, selezione, finanziamento degli investimenti*, Rirea, Roma, 1999, 8.

2. Le risorse immateriali: nozione, classificazione e profilo storico

2.1. Considerazioni preliminari

Le risorse intangibili, note anche con il lemma di origine anglosassone, *intangibles*, da oltre un decennio destano sempre più l'attenzione e l'interesse degli economisti, nello specifico gli studiosi di materie aziendali (⁵). Questo, ovviamente, non significa che soltanto recentemente l'immaterialità dell'impresa sia divenuta importante, come se le aziende avessero sinora operato senza il supporto di esse. Le risorse invisibili non sono elementi nuovi nel contesto dell'articolata attività di impresa, sebbene soltanto in un secondo tempo gli aziendalisti si sono interessati all'argomento. Le ragioni di questo "ritardo" sono diverse, tra cui il fatto che lo studio dell'impresa, seguendo il percorso dell'economia generale (⁶), si è dapprima concentrato sugli aspetti più "materiali" del fenomeno. Soltanto successivamente è stato discusso il tema delle risorse intangibili. Non si tratta quindi di aver

(⁵) Ad esempio, tra i tanti autori italiani, è d'obbligo la citazione del Guatri, il quale studia gli *intangibles* da più di un trentennio. Questo fatto è stato rimarcato dall'autore stesso, cfr. Guatri L., *Valore e intangibles nella misura della performance aziendale*, Milano, 1997, 13 e ss. Ma anche il Zappa aveva ben capito quale fosse il ruolo delle componenti intangibili all'interno dell'azienda, in particolare del capitale umano, laddove asseriva che «[...] non il solo capitale è fonte del reddito: sovrastano ad esso l'intelligenza direttiva ed il cumulo delle forze atte a compiere il lavoro tramite cui l'autorità eminente vuole il raggiungimento dello scopo, in cui l'azienda trova ragion d'essere» (Zappa G., *Il reddito di impresa*, Milano, 1950, 307).

(⁶) In tal senso cfr. Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economica e nei bilanci delle aziende*, Roma, 1983, 31 e ss.; Rullani E., *Economia delle risorse immateriali: una introduzione*, in *Sinergie*, sett.-dic. 1992, 9 e ss.

ignorato una realtà, piuttosto di aver scrutato l'azienda sotto gli elementi costitutivi, per così dire, fisicamente più evidenti, o almeno come erano in un'economia di produzione di beni più che di servizi (⁷).

In *secondis* le aziende sono transitate attraverso una fase caratterizzata da un'attività prevalentemente incentrata sulla produzione di beni, ad un'altra più orientata alla produzione di servizi. Questo secondo indirizzo è più palese, ad esempio, in quelle aziende che perseguono la qualità o che mirano a massimizzare l'efficienza dei processi o che vogliono differenziarsi dalla concorrenza offrendo servizi di assistenza *pre* e *post* vendita, o, ancora, che hanno deciso di competere in settori caratterizzati dalla presenza di prodotti ad alto contenuto tecnologico. In tutte queste ipotesi si tratta di scelte che assumono come principali i fattori produttivi immateriali (⁸).

Lo scenario competitivo in cui operano le imprese, in terzo luogo, è mutato radicalmente, inducendo il passaggio da un'ottica *product-oriented* ad una *market-oriented*; in altri termini si è verificato il passaggio da una situazione in cui il mercato tendeva ad accettare i volumi di prodotto offerti ad una in cui sono le aziende a stimolare l'acquisto dei propri beni e servizi, o, addirittura, a indurre il bisogno nel potenziale consumatore. Al ché, come è stato sostenuto (⁹), se a tutto questo si somma l'incre-

(⁷) In pratica si è tenuto essenzialmente conto della fisicità degli elementi costitutivi dell'azienda.

(⁸) Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 3 e 4.

(⁹) Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 4 e 5. Il quale ha altresì rilevato come siffatte circostanze abbiano indotto molte aziende a dotarsi o ad affinare sempre di più adeguati sistemi di programmazione e controllo, che siano in grado sia di indicare la direzione da seguire, sia di verificare che i risultati raggiunti siano conformi agli obiettivi prefissati. Questo

mento del numero dei competitori e l'ampliamento del territorio della competizione, si comprende perché molti mercati si caratterizzano per un elevato grado di competitività, un fenomeno che obbliga le imprese al perseguimento dell'efficienza e dell'efficacia, pena la marginalizzazione o, peggio, l'uscita dal mercato. Ragion per cui, innanzi a questa situazione, emerge l'esizialità delle risorse immateriali, come elementi per superare le iniziative della concorrenza e quindi rimanere sul mercato come protagonista. Il che vuol dire capacità di elaborare e attuare strategie, sviluppare progetti di crescita, intrattenere proficui rapporti con clienti e fornitori, creare intorno all'azienda un clima di fiducia, eccetera. Tutti aspetti essenziali per permettere all'azienda di raggiungere e conservare un vantaggio di mercato, possibili soltanto valorizzando tutto il patrimonio aziendale, soprattutto quello invisibile o intangibile dir si voglia.

2.2. Gli intangibles nell'evoluzione storica dell'economia

L'importanza dei fenomeni immateriali nell'economia della produzione è progressivamente aumentata nel tempo e, presumibilmente, tenderà ad aumentare anche in futuro. Questa evoluzione, in una prospettiva storica, può essere in qualche modo ricostruita per fasi, per-fordista, fordista e post-fordista, partendo dall'origine del capitalismo industriale. Si può così individuare una prima tappa ⁽¹⁰⁾, che anticipa il fordismo e il taylorismo, in

autore ha anche sottolineato come siano ancora troppe le aziende che ignorano queste problematiche, e quindi il patrimonio costituito dagli *intangibles*.

⁽¹⁰⁾ Che ha avuto origine in Gran Bretagna per poi continuare il percorso nell'Europa continentale (cfr. Cocco A., *Economia delle risorse intangibili*, Roma, 2008, 10).

cui il processo di generazione del valore è in larga misura ancorato alla trasformazione fisica delle materie prime in prodotti finiti tramite il lavoro manuale. Le metodologie organizzative sono ancora rudimentali e in genere la complessità produttiva è ridotta al minimo ⁽¹¹⁾. La tecnologia adottata era semplice, beni materiali generavano altri beni materiali, che a propria volta fungevano da "contenitore" dell'utilità ad essi trasfusa attraverso la manifattura e con essi trasferita attraverso gli scambi di mercato ⁽¹²⁾. Sarà la tappa successiva (inizio novecento), quella della nascita dell'impresa fordista, ad aprire il varco verso un'epoca di crescente complessità, a una progressiva diminuzione del contenuto di materialità del processo produttivo, ove i prodotti e i processi sono scomposti e parcellizzati, all'insegna di una maggiore produttività e razionalità organizzativa.

In questa sede, senza entrare nel merito di una fase storica largamente studiata dalla letteratura economica, è sufficiente ricordare che l'avvento dell'organizzazione scientifica richiese nuove forme di governo aziendale, in cui fu soprattutto l'informazione ad assumere un ruolo e un peso rispettivamente ben più importante e soverchiante rispetto al passato ⁽¹³⁾. La necessità di pianificare, coordinare e controllare indebolì la tradizionale connessione diretta tra il processo generativo del valore e il processo di trasformazione fisica del bene. Ed è proprio in questo mutamento che, a ragione, è stata individuata la tappa fundamenta-

⁽¹¹⁾ Per approfondimenti in tema si veda Di Bernardo B. e Rullani E., *Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell'impresa*, Bologna, 1990.

⁽¹²⁾ Cfr. Doria M., *Intangible assets come driver per la creazione di valore*, in *Il commercialista Veneto*, gennaio-febbraio, 2005, 3.

⁽¹³⁾ Si veda ancora Doria M., cit., 3.

le o la terza fase ⁽¹⁴⁾, *rectius* la fine del percorso, in quanto da quel momento la smaterializzazione nel processo di generazione del valore all'interno delle aziende di produzione diventerà sempre più marcata, rendendo informazione e conoscenza componenti imprescindibili ⁽¹⁵⁾, perché prevalentemente dal possesso di essi, e non del capitale che si accumula e si diffonde con efficienza crescente, che pare dipendere la capacità di innovazione dell'impresa ⁽¹⁶⁾. Ancor più col superamento del modello fordista, quando, a partire dagli anni Settanta, i nuovi orientamenti culturali e nuovi bisogni accelereranno la crescita della produttività e dell'offerta. Il tutto affiancato da un progresso tecnologico senza precedenti, insieme causa ed effetto della modernità ⁽¹⁷⁾. Sino a giungere ad un contesto, quello attuale, di non facile interpretazione, caratterizzato da fenomeni più o meno correlati, come:

— la **globalizzazione**, che ha ampliato il campo della competizione e il numero dei competitori (se poi abbia pure migliorato

⁽¹⁴⁾ Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005, 26. I cambiamenti intervenuti nella fase post-fordista fanno sì che le proprietà attribuibili agli immateriali siano diverse da quelle che il senso comune e la riflessione teorica potevano ad essi attribuire sino agli anni Cinquanta del secolo scorso (Cocco A., cit., 12). L'economia dell'immateriale non è più quella di prima e, grazie a questa "mutazione genetica", si propone come nuovo baricentro della crescita economica (Rullani E., cit., 48 e ss.).

⁽¹⁵⁾ In un contesto competitivo caratterizzato da dinamismo, interconnessione e immaterialità, conoscenze e informazioni assumono un valore superiore al capitale fisico (Doria M., cit., 11; Bettina, Campedelli e Bertacche, *La rappresentazione dei beni intangibili nel sistema di valori dell'impresa*, in Scritti in onore di Luigi Guatri, Milano, 1988, 65 e 66; Dell'Atti A., *Il ruolo critico delle risorse intangibili nella gestione aziendale*, in Coda V., Potitto L., Fortunato S., Caratozzolo M., Onesti T. e Adamo S., *Le immobilizzazioni immateriali*, Bari, 1999, 236).

⁽¹⁶⁾ Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, cit., 27.

⁽¹⁷⁾ Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005, 27.

la qualità degli attori in essa coinvolti è una questione su cui ancora si discute animatamente);

— la **deregolamentazione**, soprattutto nei settori infrastrutturali come le telecomunicazioni, l'elettricità, il trasporto, i servizi finanziari;

— il **progressivo depauperamento dei vantaggi competitivi** derivanti dallo sfruttamento delle economie di scala ⁽¹⁸⁾, con il conseguente abbandono della grande impresa verticalmente integrata in favore di reti relazionali (*network*);

— una **crescente attenzione verso altri fattori** come il servizio o la marca nei processi di acquisizione.

Le conseguenze non sono diverse da quelle che scaturirono con l'avvento del fordismo e del taylorismo ⁽¹⁹⁾: invero informazioni e conoscenza diventano fattori sempre più rilevanti nel processo di generazione del valore, perché è prevalentemente da essi, e non dal capitale, che pare dipendere la capacità di innovare l'impresa.

In punto occorre quindi appurare che, in buona sostanza, la questione degli *intangibles* è scaturita da un fenomeno complesso ⁽²⁰⁾ e articolato, a ragione definito di tipo **economico e moderno** ⁽²¹⁾: economico in quanto è stato ritenuto fisiologico alla crescita e alla generazione del valore; moderno giacché si ac-

⁽¹⁸⁾ Per alcuni da attribuire all'eccesso di capacità produttiva tipica di molti settori nonché dovuta alla più elevata efficienza dei mercati finanziari (Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, cit., 27).

⁽¹⁹⁾ Rispettivamente basati sul frazionamento del prodotto in componenti standard e intercambiabili e sulla suddivisione del lavoro in fasi elementari.

⁽²⁰⁾ Inteso come varietà–variabilità (Doria M., cit., 3).

⁽²¹⁾ Così sempre secondo Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005, 27

compagna all'affermazione e allo sviluppo delle cosiddette economie avanzate.

2.3. Il bene economico immateriale

Nella teoria economica la "ricchezza" è costituita da ciò che, direttamente o indirettamente, soddisfa i bisogni umani; questi mezzi che soddisfano i bisogni umani sono denominati beni ⁽²²⁾. La scienza economica, in questo senso, è rivolta allo studio delle "leggi" che presiedono alla produzione e al consumo della ricchezza ⁽²³⁾. Caratteristica fondamentale che un mezzo deve possedere affinché sia considerabile come «bene economico» è la

⁽²²⁾ Se il concetto di bene si concretizza in correlazione a quello di bisogno, ne consegue che beni sono i «*mezzi di qualunque natura, ritenuti atti a soddisfare bisogni*» (Papi U. G., *Principi di economia*, vol. I, Padova, 1961, 28).

⁽²³⁾ Così secondo Cournot A. A., *Ricerche sui principi matematici della teoria della ricchezza* (titolo originale dell'opera *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, 1838), in Cournot A. A., *Opere*, Torino, 1981, 306 e 307. «L'attività economica - presceltosi un fine qualsiasi: egoistico, o altruistico; stabilitesi le premesse di fatto adeguate a raggiungerlo: ad es. una dichiarazione di proprietà privata o collettiva, di eredità, di libertà individuale; rilevatosi il fatto costante della scarsità dei mezzi atti a conseguirlo - tende ad effettuare quel fine con un dispendio minimo dei mezzi disponibili [...] mentre l'attività morale sceglie tra fini diversi, l'attività economica - avvenuta che sia la scelta di un fine - sceglie tra mezzi diversi atti a raggiungerlo, data la scarsità di tali mezzi» (Papi G. U., cit., 7). Il concetto esposto è in altri termini noto come problema economico. Quest'ultimo «*esprime, con i suoi due termini di rapporto, le due fasi essenziali dell'attività economica umana: la produzione ed il consumo: l'acquisizione cioè dei beni economici e l'impiego di essi, attuale o futuro, nel consumo*» (Amaduzzi A., *L'azienda del suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, Torino, 1978, 3).

disponibilità di questo bene in quantità determinata ⁽²⁴⁾. Questo in quanto, rispetto alla quantità con cui i beni si presentano disponibili, taluni discriminano tra «beni economici» e «beni non economici» ⁽²⁵⁾. La capacità dei beni di soddisfare un bisogno esprime, in linea generale e astratta, una misura della utilità di essi: utilità e limitatezza rappresentano caratteristiche fondamentali dei beni economici. Non altrettanto può dirsi della materialità, poiché, anche se in passato questa era connaturata all'idea stessa di bene economico, si può ritenere che l'idea che parte della ricchezza possa essere caratterizzata da immaterialità non costituisca propriamente una novità ⁽²⁶⁾. Antoine Augustin Cournot, ad esempio, asseriva che gli economisti distinguessero le «ricchezze materiali» dalle «ricchezze non materiali» ⁽²⁷⁾, includendovi la proprietà letteraria, ma non, ad esempio, un diritto di uso o una servitù fondiaria, affermando, in proposito, che era intrasferibile il diritto d'uso né vendibile la servitù fondiaria indipendentemente dal fondo cui essa fosse dovuta ⁽²⁸⁾.

⁽²⁴⁾ Papi G. U., cit., 30. Detta caratteristica costituisce il «*fondamento causale del problema economico*» (Amaduzzi A., *L'azienda del suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, cit., 3).

⁽²⁵⁾ «*Se la quantità dei beni [...] supera l'estensione dei [...] bisogni, non vi è problema economico da risolvere [...]. Sennonché la quasi totalità dei beni esiste [...] in quantità inferiore al fabbisogno* (Papi G. U., cit., 30 e 31).

⁽²⁶⁾ Cocco A., *Economia delle risorse intangibili*, Roma, 2008, 8.

⁽²⁷⁾ Derivando, le ricchezze immateriali, dal concetto di bene non corporale dei giuristi.

⁽²⁸⁾ Distinzione coerente con l'idea che questo autore aveva della ricchezza: invero egli identificava la ricchezza con il valore di scambio (Cournot A. A., cit., 323 e 324). Di significato diverso, secondo la scienza economica, è il valore d'uso, vale a dire l'utilità attribuibile ad un oggetto (cfr. Ricardo D., *Principi dell'economia politica e dell'imposta*, Torino, 1986, 169, titolo originale dell'opera *The Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1821; Marshall A., *Principi di economia*, Torino, 1972, 136

Già con Alfred Marshall i beni erano distinti in **materiali** e **immateriali**: i primi individuati nelle *res* materiali utili, in tutti i diritti di possesso, uso, ottenimento di profitti; i secondi erano ricondotti a due categorie, **interni** ed **esterni**, rispettivamente con riferimento alle qualità e alle capacità della persona (esempio abilità negli affari, il talento, eccetera), e ai rapporti vantaggiosi per le persone (avviamento, relazioni d'affari, eccetera). I beni immateriali interni, così individuati, non sarebbero trasferibili, i beni immateriali esterni (e in genere tutti i cosiddetti beni materiali) sarebbero sia trasferibili sia intrasferibili ⁽²⁹⁾.

Seppure non ci siano visioni concordi sulla natura e sull'ampiezza del concetto di bene immateriale, i punti di vista testé citati convergono verso un'idea comune, ossia ritenere detti beni come ricchezza quantificabile in termini monetari, che è essenzialmente connessa al prezzo dei beni che si forma sul mercato, ossia è legata al valore di scambio ⁽³⁰⁾.

(titolo originale dell'opera *Principles of Economics, an introductory volume*, Londra, 1920).

⁽²⁹⁾ Marshall sottolineava come, intesa in senso lato, la ricchezza personale dovrebbe comprendere anche le energie e le capacità che concorrono all'efficienza produttiva degli individui, oltre che alle relazioni d'affari e ai rapporti di vario genere già precedentemente considerati. La "semplice parola" «ricchezza» deve significare unicamente ricchezza esterna. Ma non vi sarebbe gran male, piuttosto del bene, se si usasse occasionalmente l'espressione «*ricchezza materiale e personale*» (Marshall A., cit., 131 e 132).

⁽³⁰⁾ È necessario che ci sia il concorso di un gran numero di venditori e di compratori perché si stabilisca un prezzo corrente e perché ogni oggetto acquisti, nel commercio, un valore determinato (Cournot A. A., cit., 307). Un'intuizione fondamentale, tuttavia, è stata quella di correlare il valore della ricchezza all'attualizzazione dei servizi e disservizi futuri attesi. Si legga, in merito, il sagace assunto di Irving Fischer, per il quale «[...] se il valore di questi servizi resta identico, un aumento o diminuzione del saggio d'interesse causerà di conseguenza diminuzione o aumento rispettivamente del valore di tutta la ricchezza o proprietà.

Nonostante i notevoli e autorevoli contributi della letteratura⁽³¹⁾, attorno agli anni Sessanta del XX secolo, non era ancora risolta la questione relativa alla possibilità di qualificare un bene come economico anche in assenza del requisito della materialità; né, tanto meno, che cosa dovesse intendersi per «bene immateriale». Pertanto si escludevano dalla cerchia dei beni economici, ad esempio, le abilità acquisite, le privative, i segreti di fabbrica, la clientela⁽³²⁾.

2.4. Le risorse intangibili

Con riferimento, invece, al concetto di risorsa, taluno ha dedotto che la differenza tra il concetto di «bene» e il concetto di «risorsa», risiederebbe, precisamente, nel fatto che i beni immateriali sono autonomamente identificabili e valutabili (anche se con logiche e criteri da definire), mentre le risorse intangibili non

*L'entità di questa diminuzione o aumento sarà maggiore se più in là nel futuro si estendono i servizi della ricchezza. I valori della terra che ci si aspetta rendano servizi uniformi e illimitati saranno, così, praticamente raddoppiati se il saggio d'interesse è dimezzato, o dimezzati se il saggio d'interesse è raddoppiato. Il valore di abitazioni e di altri beni di durata nettamente limitata scenderà a meno della metà se i saggi d'interesse raddoppiano, e salirà a meno del doppio se l'interesse dimezza [...]. In tutti i casi precedenti, si suppone, naturalmente, che i servizi attesi restino immutati» (Fischer I., *La teoria dell'interesse* (titolo originale dell'opera *The Theory of Interest* New York, 1930), in Fischer I., *Opere*, Torino, 1974, 1041 e 1042).*

⁽³¹⁾ Si pensi anche al Ferrara, il quale sostenne che tutti i beni debbono essere considerati **materiali**, ove si abbia riguardo al mezzo con cui agiscono sui nostri sensi; **immateriali** ove si faccia riferimento allo scopo ultimo di essi, che è la sensazione di appagamento di un bisogno, senza però giungere all'estrema conseguenza di generalizzare la materialità dei beni (Papi G. U., cit., 32 e 33).

⁽³²⁾ Papi G. U., cit., 33 e 34.

avrebbero il carattere dell'autonomia; che inoltre la distinzione si rifletterebbe anche negli aggettivi adoperati per indicarli, *id est* «immateriale» e «intangibile» ⁽³³⁾. Con il lemma «immateriale» si farebbe riferimento all'assenza di sostanza fisica o finanziaria, con quello di «intangibile» alle difficoltà che si riscontrerebbero nel definire l'oggetto, le sue caratteristiche e i suoi contorni ⁽³⁴⁾.

2.5. Gli intangibles asset

Con la locuzione «risorse immateriali» si fa genericamente riferimento a qualsiasi elemento intangibile a disposizione dell'imprenditore per il conseguimento dei propri scopi. È questa una definizione qualitativa (e sistemica) di patrimonio, dato che con detta espressione non si distingue tra fattori produttivi detenuti a titolo di proprietà e fattori produttivi detenuti ad altro titolo. Vi si comprende, quindi, non unicamente i tipici beni immateriali come i marchi, i brevetti, i dritti di concessione e altro ancora, ma anche l'organizzazione del personale, la conoscenza e altri elementi analogamente impalpabili. La questione consiste quindi nell'ordinare quest'ampia categoria di risorse allo scopo di individuare quali di esse siano includibili nel bilancio d'esercizio, all'uopo occorre prima classificarle e poi scindere i valori iscrivibili nel capitale di bilancio da quelli che non lo sono.

Ritenuto che sul lemma «risorsa» non ci siano diatribe irrisolte lungi dall'essere concluse, il mirino deve essere puntato sulla pa-

⁽³³⁾ Beretta Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005, 21.

⁽³⁴⁾ Dameri R. P., *intangibles e informativa volontaria*, in *Gli intangibles e la comunicazione d'impresa*, a cura di Mancini D., Quagli A. e Marchi L., Milano, 2003.

rola «immateriale» o «intangibile», poiché il suo significato non è così scontato di quanto possa apparire ai più *ictu oculi*. Ciò non tanto perché possono insorgere incertezze sulla nozione di immaterialità, quanto per il fatto che vi sono elementi immateriali contenuti in un involucro di materialità di notevole valore: il pensiero non deve correre magari al *software* compreso in un *compact disk* (più noto sotto l'abbreviazione di CD), bensì, ad esempio, ai tralicci e ai ripetitori installati per la trasmissione e la ricezione di onde radio ⁽³⁵⁾. In queste ipotesi bisogna considerare l'elemento preminente, *id est* quello che conferisce valore al bene patrimoniale, per cui laddove prevalga il valore materiale si potrà parlare di un bene tangibile, per converso si discorrerà di bene immateriale. Per determinare detta prevalenza soccorrono l'intrinseca natura d'uso del bene e la destinazione d'uso ad esso assegnata dall'imprenditore, poiché è dalla attitudine di produrre reddito che si determina il valore attuale di un bene.

In relazione a questa iscrivibilità nei conti dell'azienda si parla di «attività» anziché di risorsa. Il lemma attività, ormai sovente tradotto nell'anglosassone «*asset*», ricomprende quegli elementi del patrimonio di natura economica cui si riconosce l'attitudine a generare benefici economici futuri ⁽³⁶⁾. In buona sostanza trattasi di una diversa modalità per definire il concetto di investimento, inteso come impiego di una somma di denaro allo scopo di conseguire una reintegrazione in misura almeno pari (in genere superiore) al suo valore iniziale.

⁽³⁵⁾ Questo è l'esempio, abbastanza calzante, portato da Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 31.

⁽³⁶⁾ I valori economici, diversamente da quelli numerari, devono essere valutati per essere iscritti in bilancio, ossia stimarne il futuro contributo in termini di benefici.

Più appropriata sembra la definizione offerta dallo IASC (³⁷), in cui per un verso si specifica che l'*asset* è una risorsa controllata dall'impresa e risultante da scelte i cui risultati sono stati verificati dall'impresa, per altro verso che da un *asset* ci si aspetta benefici economici futuri, con la precisazione che trattasi di un'attività non monetaria, identificabile, priva di sostanza fisica, usata nella produzione o vendita di beni e servizi, locata a terzi o impiegata in funzioni amministrative (³⁸).

Con riferimento ai citati vantaggi economici è il caso di puntualizzare che, così come avviene nello IAS 38 (³⁹), che con la locuzione «*benefici economici futuri*» si intendono sia i ricavi attesi (emersione di nuovi componenti positivi di reddito), sia i costi minori (diminuzione del livello attuale dei componenti negativi di reddito). Dunque occorre ricomprendere nella categoria delle risorse invisibili non soltanto quelle che incrementano i ricavi, ma anche quelle che riducono i costi, vale a dire tutti gli strumenti idonei a consentire risparmi economici.

Le attività immateriali derivano dunque da un flusso di costi passati, dall'investimento che l'azienda effettuò consapevolmente

(³⁷) *International Accounting Standard Committee*, IAS 38 (documento n. 36), *Intangible Assets*, Londra, 2000, par. 7.

(³⁸) Sulla scorta della definizione data dalla IASC, si evince chiaramente che un *asset* non è altro che un fattore produttivo, che pertanto, al pari degli altri fattori produttivi, è dotato di utilità futura e deve essere identificabile all'interno del capitale di funzionamento. Questo è anche il parere di Manca, *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 32.

(³⁹) «*The future economic benefits flowing from an intangible asset may include revenue from the sale of products or services, cost savings, or other benefits resulting from the use of the asset by the enterprise. For example, the use of intellectual property in a production process may reduce future production costs rather than increase future revenues*» (*International Accounting Standard Committee*, IAS 38, *Intangible Assets*, Londra, 2000, par. 17).

(⁴⁰), e, date le caratteristiche di esse, si tratterà di elementi patrimoniali difficilmente destinati alla vendita, salvo che l'azienda non si occupi di creare e commercializzare tali beni, come può accadere, ad esempio per il *software*, per le opere dell'ingegno e similari. Gli *intangibles asset* sono delle immobilizzazioni e come tali devono essere trattate, indi varrà anche per esse il concetto di acquisizione, di valore iniziale e finale, di ammortamento, di svalutazioni e rivalutazioni, ossia tutto ciò che attiene ad un bene patrimoniale immobilizzato.

Nelle sintesi di esercizio non sono computati tutti gli *intangibles*, bensì unicamente quelli che sono iscrivibili da un lato, e che possiedono il requisito di immobilizzazione dall'altro, se però questo ultimo non comporta problemi, più spinosa appare l'iscrivibilità poiché influenzata dai limiti imposti dal legislatore codicistico (⁴¹). Ora, senza entrare nel cuore di problematiche giuridiche, è indubbio che le norme legislative determinano conseguenze economiche. Sul punto è quindi necessario contemplare ciò che è ritenuto «bene immateriale» dal diritto, per poi vagliare le condizioni che ne subordinano la registrazione nei conti dell'azienda e nello stato patrimoniale. La prima questione non è difficile da risolvere, dato che il codice civile definisce come bene «ogni cosa che può formare oggetto di diritto» e che gli studiosi del diritto individuano come «bene giuridico» non soltanto la *res* fisica, ma qualsivoglia entità che sia utile (idonea per soddisfare i

(⁴⁰) L'impiego di risorse finalizzate all'accrescimento della ricchezza iniziale configura il concetto di investimento (Previti Flesca G., *Analisi, selezione, finanziamento degli investimenti*, cit., 1999, 8).

(⁴¹) La nozione di uso durevole libera infatti il campo da elementi come crediti e debiti, viceversa la *questio* sull'iscrivibilità in bilancio è più complicata, poiché riduce il novero dei fattori produttivi da considerare e, quindi, anche la capacità informativa della sintesi contabile dell'esercizio.

bisogni umani) nonché suscettibile di appropriazione (oggetto di un diritto soggettivo) ⁽⁴²⁾. I beni privi di consistenza fisica che possono formare oggetto di diritto assumono rilievo contabile per l'azienda, anche se poi non tutti i beni in senso giuridico entrano a far parte del patrimonio in senso economico: il patrimonio in senso economico invero comprende tutte le entità economiche che di fatto sono nella disponibilità fisica e materiale del soggetto, anche se manca un diritto soggettivo di proprietà sulle medesime, mentre non comprende i diritti soggettivi, che non sono accompagnati dalla disponibilità fisica e materiale. Esistono quindi casi in cui v'è appartenenza economica e non giuridica, e viceversa. In generale tra beni in senso giuridico e i beni in senso economico non v'è coincidenza, essendo incluse tra i primi anche le entità non valutabili economicamente. Vi sono entità rilevanti dal punto di vista giuridico (si pensi, ad esempio, alla riservatezza, alla personalità, eccetera), che tuttavia non possono essere considerate tali dal punto di vista economico e, al contrario, esistono beni economici cui l'ordinamento non assegna alcun rilievo, come ad esempio i servizi, che sono beni per il diritto ma non per l'economia, che li annovera tra i fattori produttivi e non tra i prodotti ⁽⁴³⁾.

Più precisamente sarà l'esistenza di un diritto reale sul bene a rendere quest'ultimo iscrivibile nel capitale di bilancio (che è diverso dal patrimonio aziendale), cioè la presenza di presupposti che consentano una disponibilità completa del bene. Si sostiene, in effetti, che fanno parte del patrimonio di bilancio di una società i beni di cui questa dispone in forza di un diritto reale (esempio proprietà, usufrutto) o in forza di un rapporto obbligatorio,

⁽⁴²⁾ Bocchini E., *Manuale di diritto della contabilità delle imprese*, cit., 211.

⁽⁴³⁾ Bocchini E., cit., 213.

purché questo assicuri all'impresa una definitiva disponibilità economica del bene ⁽⁴⁴⁾. Anche per i costi capitalizzati, sostanziandosi in spese cui corrispondono valori patrimoniali a utilità pluriennale (ancorché non tutelati giuridicamente), si afferma una pacifica equiparazione ai beni *stricto sensu* ⁽⁴⁵⁾.

Come anticipato, maggiormente delicata è la questione dell'iscrivibilità dei beni immateriali nei bilanci d'azienda, questo perché la condizione necessaria per la registrazione di dette poste è l'attendibile valutabilità autonoma ⁽⁴⁶⁾, vale a dire la possibilità di attribuire alle risorse intangibili un valore che risulti verificabile e coerente con la realtà economica in cui di fatto operano e per cui arrecano utilità. È chiaro quindi che se sono iscrिवibili in bilancio soltanto quegli *assets* suscettibili di valutazione attendibile, il che significa sottrazione sia a situazioni di aleatorietà sia ad arbitri del valutatore, non sono pochi gli ostacoli che si frappongono all'emersione di quei beni per cui la valutazione si presenti altamente soggettiva o anche soltanto molto laboriosa, se non addirittura impossibile. Circostanza questa, che da un lato risparmia la stragrande maggioranza dei fattori produttivi materiali, conte-

⁽⁴⁴⁾ Medesimo discorso anche per i crediti e i debiti di cui la società sia titolare, a meno che derivino da contratti a prestazioni corrispettive non ancora eseguiti da alcuna delle parti. L'esecuzione della sola prestazione non monetaria derivante dal contratto a prestazioni corrispettive fa sorgere l'obbligo di iscrizione del correlativo credito o debito monetario; l'esecuzione (totale o parziale) della (sola) controprestazione monetaria fa sorgere l'obbligo di iscrivere egual importo come anticipo (rispettivamente, a fornitori o da clienti) o come risconto attivo o passivo. Queste le conclusioni di autori come Colombo G.E., *Il bilancio d'esercizio*, in Trattato delle società per azioni, vol. VII, Torino, 1994, 182 e ss.

⁽⁴⁵⁾ Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 40.

⁽⁴⁶⁾ In tal senso Bocchini E., cit., 223.

stualmente, dall'altra, colpisce inesorabilmente una porzione altrettanto ampia di quelli immateriali ⁽⁴⁷⁾.

Le peculiarità di tal *asset* rende difficile valorizzarli, soprattutto se si tratta di risorse autoprodotte, al contrario di quelle acquistate che sono quantificabili. Detto compito è reso arduo principalmente dalla volatilità dei fattori impiegati per produrli, considerando che gran parte di essi possiedono un elevato contenuto di lavoro intellettuale, difficile per sua natura da distinguere e attribuire a specifici elementi. Se poi si considera che beni come l'esperienza e la conoscenza spesso non evidenziano alcun legame causale con l'opera prestata dal personale impiegato nell'azienda, si potrebbe concludere per l'inutilità di ogni rilevazione, assunto questo ovviamente esagerato, ma certamente emblematico per sottolineare la delicatezza e la grande complessità di determinate valutazioni. Complessità sempre elevatissima, tanto da indurre i pratici (e no) dapprima ad ignorare l'argomento, e successivamente a circoscrivere quelle situazioni in cui dovesse rendersi necessaria la stima delle risorse intangibili. Il riferimento è anche, e soprattutto, al divieto (dettato dalla Commissione per la statuizione dei principi contabili) di contabilizzare i beni immateriali acquisiti gratuitamente dall'azienda per mancanza di un costo oltre che di altri attendibili elementi valutativi ⁽⁴⁸⁾. Al che si è sostenuto che ancorare l'iscrivibilità di un bene al sostenimento di un esborso per esso, se per un verso conferisce un carattere di maggiore stabilità alle rilevazioni, per altro verso impedisce di computare elementi che, sebbene non acquisiti a titolo oneroso,

⁽⁴⁷⁾ Così secondo il rilievo di Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 41.

⁽⁴⁸⁾ Cfr. Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 24, Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1999, 14.

arrecano al processo produttivo (e alla gestione in genere) un'utilità che potrà generare ricavi. In presenza di beni immateriali rilevanti per il contributo offerto, inoltre, detta disposizione contrasterebbe con la clausola generale del bilancio, in quanto non fornirebbe quella rappresentazione veritiera e corretta prescritta dal nostro codice civile (art. 2423), che non vieta questa condotta, dato che dove ha ritenuto necessaria la condizione di onerosità l'ha richiesta (si pensi all'avviamento, comma sesto, art. 2426) ⁽⁴⁹⁾. E ancora, come è stato acutamente rilevato, sempre sulla scorta del principio della rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, considerando altresì il principio che l'elenco legislativo dei beni iscrivibili è tassativo, ma minimo, è giocoforza sostenere che è necessaria una disposizione giuridica espressa per escludere l'iscrizione in bilancio di determinati beni e non viceversa. In altri termini la norma che espressamente impone l'iscrizione in bilancio dei beni immateriali acquistati a titolo oneroso non esclude e non preclude, in assenza di un espresso divieto, l'iscrizione in bilancio dei beni immateriali acquisiti senza costi ⁽⁵⁰⁾.

Non è detto, poi, che il costo d'acquisto sia l'unico elemento di stima attendibile, anzi vi sono beni immateriali (come marchi, brevetti, diritti d'uso) che, in particolari condizioni, potrebbero essere valorizzati con sufficiente precisione in relazione ai benefici ottenibili. Detto valore corrisponderebbe a quel «valore di mercato» cui proprio i principi contabili fanno riferimento in caso

⁽⁴⁹⁾ Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 42.

⁽⁵⁰⁾ Questa la logica conclusione di Bocchini E., cit., 222.

di acquisizione a titolo gratuito di beni materiali e che, in certi casi, non pare affatto assodato ⁽⁵¹⁾.

Ora, senza contestare il fatto che i casi ipotizzati appartengano ad una categoria residuale delle modalità di acquisto delle immobilizzazioni, è indubbio che i principi contabili potrebbero, in alcune fattispecie, essere forieri di errori di rappresentazione, precisamente di una sottovalutazione dell'attivo e non del contrario ⁽⁵²⁾.

2.6. I criteri distintivi delle risorse intangibili

Sulla scorta del ragionamento appena escusso, si comprende perché nel bilancio sia valutata ed esposta soltanto una parte delle risorse immateriali adoperate dall'impresa, fatto che, se per una parte induce a considerare i limiti insiti nella sintesi d'esercizio e a superarli con un'informativa supplementare ⁽⁵³⁾, per altra parte crea difficoltà anche in sede di classificazione dei beni intangibili. A riguardo mi sembra doveroso soffermami proprio sui

⁽⁵¹⁾ A riguardo si cfr. Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 16, Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1996, 31, in cui invero si legge «*Le immobilizzazioni materiali ricevute a titolo gratuito debbono essere valutate in base al presumibile valore di mercato attribuibile alle stesse alla data di acquisizione, al netto degli oneri e dei costi - sostenuti e da sostenere - affinché le stesse possano essere durevolmente ed utilmente inserite nel processo produttivo dell'impresa. Il valore netto così determinato è rilevato come provento straordinario, alla voce E.20 del conto economico; inoltre, se tale valore è rilevante, deve esserne data adeguata illustrazione nella nota integrativa*».

⁽⁵²⁾ Ferrero G., *I complementari principi della "chiarezza", della "verità" e della "correttezza" nella redazione del bilancio d'esercizio*, Milano, 1991, 28 e ss.

⁽⁵³⁾ Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 43.

criteri distintivi degli *intangibles*. Il primo di essi è rinvenibile nella **trasferibilità**, ossia nella possibilità che una risorsa immateriale sia scambiabile tra diversi soggetti (trasferimento della titolarità). Per giungere a questo si richiede anzitutto che la risorsa sia **autonoma**, in pratica che possa essere distolta dal complesso senza che questo ne risulti compromesso, ciò non toglie, tuttavia, che la cessione di un bene invisibile importante possa determinare nell'economia dell'azienda cedente un riassetto della struttura patrimoniale equiparabile, per taluni profili, a uno stato di grave crisi, almeno con riferimento all'impegno occorrente per ripristinare lo *status quo ante* di equilibrio. In secondo la risorsa deve essere **misurabile** perché la si possa cedere: in difetto nessun prezzo ragionevole potrebbe essere pagato e neanche avviata una trattativa. Infine il bene deve essere **tutelabile dal diritto**, sebbene questo requisito della tutela giuridica non sia una condizione necessaria, essendo utile, semmai, a limitarne la copiabilità e a permetterne una migliore valorizzazione. Sono annoverabili in questa tipologia i brevetti, i marchi, i diritti di concessione, le licenze d'uso e altri analoghi; ne sono invece esclusi i costi capitalizzati i quanto privi del requisito della **separabilità**, almeno sinché non divengono beni a sé.

Collegato al precedente criterio è quello della **separabilità**, ossia della possibilità di scorporare la risorsa dal contesto aziendale in cui è inserita senza che quest'ultimo cessi. Non deve trattarsi di un bene irrinunciabile per l'impresa, per cui senza di esso venga meno il concetto di impresa quale «*insieme di fattori coordinati*». Queste risorse imprescindibili per la vita dell'azienda sono state indicate da un'autorevole dottrina ⁽⁵⁴⁾ come «elementi

⁽⁵⁴⁾ Così secondo la teoria di aziendalisti di chiara fama come Zanda, Lacchini e Onesti, per i quali i beni immateriali strutturali «*si caratterizzano, da un lato, in quanto esprimono il valore delle*

strutturali», a significare che essi costituiscono il fulcro del complesso e che senza l'imprenditore dovrebbe abbandonare l'iniziativa economica o riavviarne una nuova sotto altri presupposti. In base a questa teoria rientrerebbero nella categoria dei beni immateriali strutturali il *capitale umano*, la *tecnologia* e le *licenze* intese, queste ultime, come la possibilità di svolgere determinate attività in forza di un provvedimento normativo o di un contratto ⁽⁵⁵⁾.

Un altro criterio, intimamente collegamento ai precedenti, è quello della **misurabilità**, *id est* la possibilità di stimare i valori dei beni in esame è una condizione ritenuta indispensabile dal legislatore affinché una risorsa possa essere considerata parte integrante del patrimonio di bilancio ⁽⁵⁶⁾.

*mutue e reciproche relazioni che si instaurano tra i diversi beni aziendali, trasformandoli da "coacervo di res staccate" in un complesso sistemico di beni, persone e operazioni finalizzate al conseguimento di risultati economici; dall'altro lato in quanto consentono all'impresa di acquisire le condizioni giuridico-amministrative necessarie per operare nel proprio settore economico» (Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1997, 186).*

⁽⁵⁵⁾ Dagli elementi strutturali, che rappresentano le capacità interne all'azienda, occorre distinguere i legami che si possono instaurare tra i diversi elementi, che incarnano le relazioni che si creano tra l'impresa e l'ambiente circostante. In merito si parla sia di *market capital*, ossia la percezione che i consumatori hanno delle caratteristiche e della qualità dell'azienda e dei suoi prodotti, sia di *confidence capital*, vale a dire tanto con riferimento alle opinioni e agli atteggiamenti che differenti gruppi di interesse (esempio consumatori, lavoratori, azionisti, politici, comunità finanziaria, eccetera) hanno nei confronti dell'azienda, tanto nella dimostrata capacità di essere credibile e affidabile (Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., cit., 184, i quali in subiecta materia citano Af Petersens F. e Bjurström J., *Identifying and Analyzing Intangible Assets*, in *M&A Europe*, setp.-oct., 1991, 51).

⁽⁵⁶⁾ Gli *intangibles* misurabili potranno essere trasferiti o no a seconda della possibilità di scorporarli dal contesto di cui sono parte, senza che quest'ultimo perda la propria essenza. Gli altri, invece, o non saranno valorizzati o lo saranno come insieme unita-

V'è poi il criterio della **tutelabilità giuridica**, di evidente matrice giuridica, secondo cui i beni immateriali sono distinti sulla scorta della tutela ad essi apprestata dall'ordinamento giuridico⁽⁵⁷⁾. Fanno parte di questa specie i beni in senso proprio iscrivibili nei bilanci d'esercizio, indi i diritti derivanti da contratti (come le licenze d'uso) o da provvedimenti legislativi che ne concedono l'uso esclusivo (esempio marchi, brevetti o concessioni)⁽⁵⁸⁾. Tra le risorse non salvaguardate dal diritto vi sono quei beni immateriali *in nuce*, come i brevetti o i *software* che non sono difendibili giuridicamente sinché non ultimati, ossia pronti all'uso. Qualunque azione volta ad imitare o a sottrarre all'impresa le risorse in via di formazione, salvo che il trasferimento di queste non rientri in una fattispecie legislativa, non potrà essere perseguita.

Occorre considerare anche il criterio del **capitale umano**, basato sul grado di partecipazione delle persone alla creazione e allo sviluppo delle varie risorse⁽⁵⁹⁾. Sulla scorta di detto criterio le cosiddette «capacità differenziali» in capo all'azienda sono classi-

rio, che altro non è che quel complesso indicato con il termine di «avviamento». Pertanto gli *intangibles* misurabili saranno sia quelli separabili e trasferibili (beni immateriali in senso stretto), sia alcuni non separabili (anche se trasferibili), come potrebbe essere il capitale umano o la tecnologia su cui si fonda l'attività primaria dell'impresa (Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 46).

⁽⁵⁷⁾ La tutelabilità giuridica della risorsa ne limita le possibilità altrui di imitarla, un limite reso ancor più restrittivo quando l'impresa riesce a personalizzare la risorsa e a renderla il più possibile *firm specific*, dato che in questo modo sarà più difficile che altri possano trovarla fruibile per i propri obiettivi (Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 46).

⁽⁵⁸⁾ Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Milano, 1992, 28 e ss.

⁽⁵⁹⁾ Sul punto si veda l'opera di Hall R., *The strategic analysis of intangible resources*, in *Management Journal*, vol. XXIII, 1992, 135 e ss., richiamato anche da Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 47.

ficabili in *people dependent* e *people independent*. In sostanza tra gli *intangibles* una parte, denominata *skills*, dipende essenzialmente dall'opera dei membri dell'organizzazione, l'intervento dei quali è indispensabile per mantenerli ⁽⁶⁰⁾; un'altra parte, chiamata *assets* ⁽⁶¹⁾, è invece acquisita dall'esterno e su essa l'organizzazione non può incidere molto, se non modificandone la combinazione con gli altri elementi aziendali ⁽⁶²⁾.

Un ulteriore criterio è quella della **destinazione** delle risorse, secondo cui si distinguono quelle riconducibili all'area della tecnologia, quelle dell'area marketing e, infine, dell'area delle conoscenze e capacità ⁽⁶³⁾. Sulla scorta di questo parametro gli *intangibles* atterrebbero sia alla prima area (progettazione e realizzazione dei prodotti, come *know-how*, brevetti, segreti industriali, software, eccetera), sia alla seconda (diffusione dell'immagine dell'azienda e dei suoi prodotti presso i consumatori, si pensi a marchi, insegne, *design*, eccetera) ⁽⁶⁴⁾. Nella terza area, invece, rientrerebbero principalmente le risorse non autonome e difficilmente quantificabili in termini di valore, quindi soltanto riferibili all'avviamento oppure, al limite, rinvenibili in talune categorie di costi capitalizzati.

⁽⁶⁰⁾ In genere si includono in questa categoria il *know-how*, le capacità interne, la reputazione e quant'altro possa riguardare i fenomeni in cui sia centrale l'intervento umano.

⁽⁶¹⁾ Gli *assets* sono misurabili e tendenzialmente trasferibili, mentre gli *skills* sembrano parte integrante del patrimonio umano, pertanto non è facile stimarne il valore e comunque non sono trasferibili perché non scindibili dal contesto aziendale: per computerarli l'unico sistema è quello di includerli nell'avviamento.

⁽⁶²⁾ Si ricomprendono in questa specie i marchi, i brevetti, la proprietà intellettuale e in genere qui beni acquistabili.

⁽⁶³⁾ Guatri L., *Trattato sulla valutazione delle aziende*, Milano, 1998, 244.

⁽⁶⁴⁾ Entrambe le aree possono accogliere risorse misurabili e no, trasferibili e no, separabili e no (Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 48).

Infine v'è il criterio della **suddivisibilità**, secondo cui i beni immateriali sarebbero classificabili **in sottosistemi del patrimonio aziendale**, come quello tecnico-industriale, commerciale, direzionale, finanziario e sociale. Qualche autore ha anche proposto un'ulteriore suddivisione (da affiancare e non in alternativa a quella *de qua*), attinente però unicamente ai beni invisibili non misurabili, ripartendo le risorse intangibili tra conoscenza, dedizione e coesione del personale e credibilità ⁽⁶⁵⁾.

Tuttavia non è finita, giacché, oltre alle caratteristiche esaminate, ne sono state individuate altre, sebbene queste ultime non risultino presenti in tutte le aziende. Questa individuazione di ulteriori peculiarità rappresenta un sussidio valido per definire meglio il concetto di risorsa intangibile e consentirne una più facile catalogazione ⁽⁶⁶⁾. Tra esse, in ordine casuale, si possono indicare:

⁽⁶⁵⁾ Questa ripartizione, teorizzata dal Coda in diversi suoi contributi, è stata ben compendiata da Invernizzi G. e Molteni M., in *Analisi di bilancio e diagnosi strategica*, Milano, 1993, 16 e ss., e 194 e ss.

⁽⁶⁶⁾ In proposito si veda Corno F., *Patrimonio intangibile e governo dell'impresa*, Milano, 1996, 30 e ss., il quale ha suddiviso le caratteristiche degli *asset* in relazione a quelli che egli definisce «[...] *i tre circuiti principali in cui si può scomporre l'attività di governo strategico del patrimonio intangibile*», che indica in: 1) alimentazione del patrimonio intangibile dell'impresa, con riferimento alla creazione e sussistenza dei beni immateriali; 2) difesa del patrimonio intangibile, consistente nell'appropriarsi - per quanto possibile - degli elementi basati sulle persone e nel costruire barriere tese a rinforzare la *firm-specificity dei beni stessi*, così da renderli meno vulnerabili nei confronti dei concorrenti; 3) attivazione del patrimonio intangibile all'interno dell'impresa, che individua nell'articolazione di strategie che consentano di metterlo a frutto in ambito organizzativo e di assicurarne un uso trasversale.

- **unicità**, che sussiste quando una risorsa è in grado di conferire all'azienda un qualcosa di particolare (qui è logico il richiamo al *firm specific*);
- **scarsità**, una caratteristica però presente in tutti i fattori produttivi, anche se in quelli invisibili può presentarsi in forma più accentuata;
- **sovrapponibilità**, ossia la capacità di una risorsa di "mescolarsi" con le altre risorse immateriali dell'azienda, un'evenienza, questa, che rende problematica e talvolta impossibile misurarle;
- **deperibilità**, connotazione tipica di molti beni invisibili e connessa a fattori come la imitabilità e l'appartenenza a settori in rapida evoluzione (appare di notevole importanza per la determinazione della durata dei benefici economici correlati);
- **incrementabilità**, vale a dire la probabilità di accrescere il valore delle risorse stesse adoperate nell'attività aziendale, ciò le rende contestualmente *input* e *output* dei processi produttivi;
- **incidentalità**, cioè eventualità che una risorsa si formi senza che l'impresa abbia destinato ad essa appositi investimenti;
- **stabilità**, che indica la consistenza del vincolo tra la risorsa e l'azienda (e che si collega agli investimenti effettuati per ottenerla);
- **sedimentabilità**, *id est* la capacità di immagazzinare, codificare e memorizzare determinate risorse invisibili (precipuamente quelle legate alla conoscenza) in modo da renderle disponibili con relativa facilità;
- **difficile acquisibilità**, peculiarità che attiene alla lunghezza dei processi di creazione degli *intangibles* nonché

ai costi, aspetto che spesso rende problematico entrare in possesso di determinati beni immateriali;

- **molteplicità d'uso**, ossia la destinabilità ad usi plurimi sì da creare sinergie;
- **complementarità**, intendendosi la capacità di una risorsa di combinare con altre, siano esse materiali o immateriali, creando interazioni di elevato valore strategico ⁽⁶⁷⁾ (cfr. Tabella 1).

Tabella 1

⁽⁶⁷⁾ Questi gli ulteriori criteri individuati dalla dottrina (v. Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 48-51).

Criteri distintivi delle risorse intangibili

<ul style="list-style-type: none"> ▶ Trasferibilità 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ risorsa autonoma ▶ risorsa misurabile ▶ risorsa tutelabile dal diritto 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ tutelabili ▶ non tutelabili 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ brevetti ▶ marchi ▶ concessioni ▶ licenze d'uso ▶ costi capitalizzati
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Separabilità 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ elementi strutturali 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ capitale umano ▶ tecnologia ▶ licenze 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ da contratti ▶ da atti normativi
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Misurabilità 			
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tutelabilità giuridica 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ tutelabili ▶ non tutelabili 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ beni in senso stretto iscrivibili in bilancio ▶ beni immateriali <i>in nuce</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ derivanti da contratti ▶ derivanti da atti normativi
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Capitale umano 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ people dependent ▶ people independent 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ skills ▶ assets 	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Destinazione 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ area 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ tecnologica ▶ marketing ▶ conoscenza e capacità 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ risorse immateriali ▶ risorse immateriali ▶ risorse non autonome e difficilmente quantificabili in valore
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Suddivisibilità in sottosistemi patrimoniali 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ tecnico-industriale ▶ commerciale ▶ direzionale ▶ finanziario ▶ sociale 		
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unicità ▶ Scarsità ▶ Sovrapponibilità ▶ Deperibilità ▶ Incrementabilità ▶ Incidentalità ▶ Stabilità ▶ Sedimentabilità ▶ Acquisibilità difficoltosa ▶ Molteplicità d'uso ▶ Complementarità 			

2.7. La classificazione

Riassumendo il ragionamento sin qui condotto, è possibile individuare cinque categorie di risorse immateriali ⁽⁶⁸⁾ - e soltanto alcune di esse trovano spazio nella rappresentazione contabile - e sono quelle:

1) interne, non misurabili e non trasferibili autonomamente. Queste costituiscono il patrimonio intangibile in senso proprio, in sostanza quello meno percettibile all'esterno, tratteggiabile soltanto con la cessione dell'azienda nell'ambito dell'avviamento, dunque come complesso di condizioni intangibili e non come singoli beni oggetto di cessione;

2) interne, misurabili ⁽⁶⁹⁾ e non trasferibili. Sono quelle il cui valore può essere determinato, ma non posso essere scisse dall'articolazione aziendale cui appartengono senza che questa subisca nocimento;

3) interne, misurabili e trasferibili. Sono quelle di cui è determinabile il prezzo e che sono vendibili poiché separabili dal complesso aziendale;

4) esterne, trasferibili e misurabili. Trattasi dei beni che entrano tra le immobilizzazioni immateriali sulla base di un costo di acquisto, di conseguenza potranno essere successivamente ceduti ad un prezzo quantificabile;

5) esterne, trasferibili e non misurabili autonomamente (si tratta delle medesime risorse di cui al punto 1). Questi beni non sono quantificabili singolarmente, pertanto sono trasferibili

⁽⁶⁸⁾ Cfr. Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 50 e 51.

⁽⁶⁹⁾ La misurabilità di queste risorse ha senso, però, quando sono individualmente valutate nell'ambito di un procedimento di stima dell'azienda eseguito secondo il metodo patrimoniale complesso.

unicamente assieme all'intera azienda nell'ambito della voce avviamento. Sono acquisiti nel contesto di operazioni di trasferimento d'azienda o ramo di azienda, direttamente come complesso di beni o indirettamente come partecipazione.

Nella voce immobilizzazioni immateriali del bilancio d'esercizio perciò potranno esserci i beni propriamente detti, i beni acquistati, i beni autoprodotti ⁽⁷⁰⁾, i costi capitalizzati ⁽⁷¹⁾ e l'avviamento ⁽⁷²⁾.

⁽⁷⁰⁾ Queste risorse sono passibili di una autonoma valutazione e anche tutelabili giuridicamente.

⁽⁷¹⁾ In sostanza dei flussi di investimento, sebbene non ancora individuati in un bene (o non lo sono affatto) e non ancora tutelabili dal diritto.

⁽⁷²⁾ L'insieme (sistemico) di risorse intangibili che permettono all'azienda di affermarsi nel mercato, di conseguire utili d'esercizio, comunque non misurabili individualmente, una ad una, bensì esclusivamente come complesso.

3. Intangibles e principi contabili internazionali

3.1. Considerazioni preliminari

3.1.1. L'importanza e lo scopo della rappresentazione in bilancio

Se la valorizzazione degli *intangible assets* appare complessa per fornire adeguati supporti informativi al *management*, non meno delicata risulta l'esposizione di essi nei conti delle aziende e, per l'effetto, nel bilancio d'esercizio.

I motivi di questa prudenza risiedono fondamentalmente nelle finalità (più o meno esplicitate) che il legislatore ha assegnato al bilancio, vale a dire fornire un'informativa ad ampio spettro a tutti i soggetti interessati, estranei o interlocutori diretti dell'azienda, ad ottenere notizie sull'azienda; dall'altra si riviene nella necessità di comunicare un risultato economico in grado di evidenziare il reddito prodotto ⁽⁷³⁾.

Entrambi gli scopi sono orientati a informare i terzi che leggono un bilancio, sulla cui base potrebbero assumere decisioni più o meno importanti (esempio, si pensi alle analisi esterne eseguite per conoscere i concorrenti, per sottoscrivere quote di capitale sociale o per concedere un finanziamento).

3.1.2. Informazioni attendibili e chiare

Dunque è necessario che le informazioni offerte siano attendibili e chiaramente esposte, in modo da trasmettere all'esterno un

⁽⁷³⁾ Manca F., *I fini del bilancio nella normativa italiana e nei principi contabili*, Padova, 1996, 165.

messaggio difficilmente equivocabile, tenuto anche conto che altre notizie da fonti diverse non è possibile in genere averne (il che aumenta la responsabilità di chi redige e di chi approva il documento).

3.1.3. Una prudenza... equa e giusta

Sulla scorta di quanto precede si può comprendere meglio la citata delicatezza della valutazione e l'incombenza che grava sul valutatore in bilancio dei beni patrimoniali, talvolta estremamente volatili e comunque mai facili da misurare: più precisamente gli amministratori si trovano a gestire delle stime da affrontare con prudenza per evitare di assegnare al patrimonio un valore eccessivo rispetto alla realtà. In questi frangenti il principio di prudenza deve essere applicato rigorosamente, pena l'iscrizione di *assets* sopravvalutati e conseguente annacquamento del capitale ⁽⁷⁴⁾. D'altra parte occorre evitare anche un eccesso di prudenza, altrimenti si finirebbe per non fornire quella *rappresentazione veritiera e corretta* richiesta dal codice civile (art. 2423) che, come è stato opportunamente rilevato, costituisce «*la clausola generale del bilancio*», di conseguenza sovraordinata rispetto ai principi generali, ivi compreso quello della prudenza ⁽⁷⁵⁾.

⁽⁷⁴⁾ Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 94.

⁽⁷⁵⁾ Si veda Colombo G.E., *Il bilancio d'esercizio*, in Trattato delle società per azioni, vol. VII, Torino, 1994, 47, Superti Furga F., *Il bilancio di esercizio italiano secondo la normativa europea*, Milano, 1997, 9, e il Capaldo, per il quale sussiste una sorta di gerarchia degli obblighi degli amministratori. I quali ultimi, sempre secondo questo autore, avrebbero il prioritario dovere di rappre-

3.1.4. Le altre problematiche

Proseguendo lo studio delle **problematiche** legate alla rilevazione e alla valutazione delle risorse intangibili, giova premettere l'essenzialità di discorrere delle **modalità di acquisizioni** dei beni immateriali, della **determinazione del valore** di essi da riportare, contestualmente **classificandoli**, nel bilancio contabile.

Nello svolgersi dell'indagine si esamineranno i principi contabili nazionali e internazionali che possono soccorrere il valutatore laddove il codice civile non disponga espressamente, del resto è da tempo sostenuto in dottrina che il ruolo dei principi contabili non è soltanto quello di offrire indicazioni per l'applicazione dei criteri di valutazione civilistici, ma anche di soccorrere il redattore del bilancio nei casi in cui la norma giuridica sia suscettibile di interpretazioni diverse o dove sia eccessivamente generica ⁽⁷⁶⁾.

3.2. Definizione

Nell'ultimo decennio le risorse intangibili sono state al centro di una progressiva attenzione da parte degli *standard setter* ⁽⁷⁷⁾,

sentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale, e a questi effetti dovrebbero applicare le norme, ma se queste per qualche motivo si rivelassero insufficienti e comunque inadeguate, dovrebbero integrarle applicando differenti criteri. Insomma, conclude Capaldo, la rappresentazione veritiera e corretta è, per così dire, sovraordinata alle specifiche norme per la costruzione del bilancio d'esercizio (Capaldo P., *Reddito, capitale e bilancio d'esercizio*, Milano, 1998, 251).

⁽⁷⁶⁾ Sull'argomento si veda Fortunato S. e Mancin M., *I principi contabili*, in *Economia dell'azienda e diritto dell'impresa*, n. 6, Padova, 2000, 909 e ss.

⁽⁷⁷⁾ A livello internazionale i principali *standard setter* sono due: l'*International Accounting Standard Board* (IASB) e lo statunitense *Financial Accounting Standard Board* (FASB).

nel tentativo di creare un complesso organico di disposizioni per assicurare un'adeguata rappresentazione in bilancio a questo tipo di cespiti, sempre più protagonisti del vantaggio competitivo.

Nel 1998 l'*International Accounting Standard Committee* (⁷⁸) ha emanato lo IAS 38, *Intangible Assets*, allo scopo di definire i «criteri di contabilizzazione e l'informativa di bilancio relativi alle attività immateriali che non sono specificamente trattate in altri principi» (IAS 38.1).

Nel 2001 il *Financial Accounting Standard Board* (FASB) statunitense ha emesso lo SFAS 141 (⁷⁹), *Business combinations*, e lo SFAS 142, *Goodwill and other intangible assets*, che disciplinano i principi contabili da applicare alle risorse immateriali nell'ipotesi di operazioni straordinarie d'impresa.

Nel 2002 lo IASB e il FASB hanno concluso un accordo di convergenza (*Norwalk Agreement*), per consentire, nel più breve tempo possibile, il superamento delle differenze sussistenti tra i due maggiori corpi di principi contabili riconosciuti in ambito internazionale, e per questa via agevolare l'allocazione efficiente dei capitali in un mercato finanziario globale. Così, nel dicembre del medesimo anno, lo IASB ha avviato due progetti, uno teso all'emanazione di un nuovo standard sulle operazioni societarie

(⁷⁸) Nel 2001 lo IASC, in seguito ad una riorganizzazione, si è trasformato in *International Accounting Standard Board* (IASB). Pertanto l'acronimo degli standard è passato da IAS (International Accounting Standards) a IFRS (International Financial Reporting Standard), mentre quello dei relativi documenti interpretativi, contraddistinto dalla sigla dell'organismo che li emette, SIC (Standing Interpretation Committee), è divenuto IFRIC (International Financial Reporting Interpretation Committee).

(⁷⁹) SFAS è l'acronimo di *Statement of Financial Accounting Standard*

(⁸⁰), l'altro alla revisione dello IAS 36, *Impairment of Assets*, e dello IAS 38, *Intangible Assets*, in modo da armonizzare i contenuti con quelli previsti dallo SFAS 141 e 142. Con l'approvazione definitiva da parte dello IASB, avvenuta il 31 marzo 2004, sono entrati in vigore l'IFRS 3, *Business Combinations* (che sostituisce lo IAS 22) e le nuove versioni degli standard IAS 36 e IAS 38.

Le modifiche più significative introdotte nel 2004 possono così essere sintetizzate (⁸¹):

- individuazione più puntuale dei requisiti minimi richiesti per l'iscrizione di una risorsa all'interno della categoria degli *intangible assets*;

- analisi più mirata delle spese capitalizzabili;

- riconoscimento dell'esistenza di *intangibles* a vita utile indefinita (per cui si prevede un trattamento contabile differente rispetto a quelli con vita utile definita);

- più estesa applicabilità del *revaluation model* con l'impiego del criterio del *fair value* in alternativa al costo storico;

- revisione delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale, dell'avviamento e delle attività intangibili acquisite nell'ambito di una *business combination*, allargando le tipologie oggetto di separato riconoscimento, allo scopo di evitare che siano comprese nella voce residuale avviamento ri-

(⁸⁰) In seno a questo progetto è stato sviluppato l'Exposure Draft – ED 3, *Business Combination*, (Draft) International Financial Reporting Standard (IFRS).

(⁸¹) Amaduzzi A., *IAS 38 Intangible assets: le principali novità introdotte nel marzo 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, n. 4, 2004, 995; Moscariello N., *Il revaluation model nel principio contabile internazionale n. 38: «Intangible assets»* Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007, 260; Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, 2004, 153-154.

orse troppo eterogenee per natura, per rischiosità e per capacità di generare flussi di cassa futuri.

Il legislatore codicistico non ha fornito una definizione di immobilizzazioni immateriali, limitandosi a indicare le specie di attività immateriali iscrivibili in bilancio tra le immobilizzazioni (art. 2424, c.c.). In proposito neanche il principio contabile n. 24 ⁽⁸²⁾ ci aiuta molto ⁽⁸³⁾, afferma che le immobilizzazioni immateriali sono:

- caratterizzate dalla mancanza di tangibilità;
- costituite da costi che non esauriscono l'utilità in un solo periodo, ma che arrecano benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi ⁽⁸⁴⁾. Il principio n. 24 afferma altresì che «[...]

⁽⁸²⁾ Questo principio, emanato nel marzo 1999 dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e dal Consiglio nazionale dei ragionieri, mira ad analizzare «[...] le modalità di valutazione e iscrizione nel bilancio di esercizio delle immobilizzazioni immateriali, di quelle risorse durevolmente impiegate nella gestione aziendale e caratterizzate dalla mancanza di tangibilità». Nel 2005 è stato sostituito da una nuova versione emanata dall'OIC.

⁽⁸³⁾ In relazione agli elementi caratterizzanti le immobilizzazioni immateriali cfr. Montrone A., *Il bilancio consolidato. Evoluzione normativa e metodologia di redazione*, Milano, 2004, 262, e Bartocci L., Cavazzoni C. e Picciaia F., *La rappresentazione dei costi di ricerca e sviluppo nei bilanci delle imprese*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007, 352.

⁽⁸⁴⁾ In relazione alla definizione di immobilizzazioni immateriali nei principi contabili nazionali si veda, tra gli altri, Antonelli V. e D'Alessio R., *Immobilizzazioni immateriali: la posizione dell'OIC 1*, in *Contabilità, finanza e controllo*, n. 12, 2004; Bruni G. e Campedelli B., *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, in *Sinergie*, n. 30, 1993; Fellegara A., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano, 1995; Paris A., *I beni immateriali nel bilancio di esercizio*, Milano, 1986; Pozza L., *Le risorse immateriali. Profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d'azienda*, Milano, 1999; Id., *Gli intangibili in*

nella più ampia accezione di immobilizzazioni immateriali rientrano anche alcune tipologie di costi che, pur non essendo collegati all'acquisizione o alla produzione interna di un bene o un diritto, non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui sono sostenuti». In pratica trattasi di quelle spese che la dottrina contabile italiana individua con l'espressione «oneri pluriennali» ⁽⁸⁵⁾.

Dalle considerazioni svolte le attività immateriali comprendono quattro diverse tipologie: i beni immateriali in senso proprio (brevetti, marchi, eccetera), i costi pluriennali, l'avviamento e i costi interni ed esterni sostenuti per i beni immateriali in corso di produzione o di acquisto, compresi i relativi acconti.

In campo internazionale lo IAS 38 introduce una specie di principio di complementarità ⁽⁸⁶⁾, disponendo che, nell'ipotesi in cui un altro principio internazionale definisca il trattamento contabile di una specifica attività immateriale, deve essere applicato quest'ultimo e non lo IAS 38 ⁽⁸⁷⁾.

bilancio, Milano, 2004; Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Milano, 1992; Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Roma, 1983.

⁽⁸⁵⁾ Cfr. Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38. Intangible assets e l'IFRS3-business combination*, Milano, 2008, 34.

⁽⁸⁶⁾ D'Abruzzo G.-Pucci E., *Il trattamento delle attività immateriali secondo i principi contabili internazionali. Analisi dei nuovi criteri di contabilizzazione e delle implicazioni fiscali*, in *Bollettino tributario*, n. 15-16, 2004, 1126.

⁽⁸⁷⁾ Inoltre lo IAS 38 non si applica a:

- strumenti finanziari disciplinati dallo IAS 39, *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*;
- avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale (si applica invece l'IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*);
- attività immateriali immobilizzate classificate come destinate alla dismissione in conformità all'IFRS 5, *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate*.

Lo IAS 38, par. 8, definisce un'attività immateriale come «un'attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica»⁽⁸⁸⁾. Sono perciò esclusi dal concetto di *intangible assets* il denaro e le attività correnti che si trasformeranno in denaro, ad esempio i crediti⁽⁸⁹⁾.

Ancora, per qualificare un elemento aziendale immateriale tra le attività immateriali è necessario che esso sia classificabile come «attività». Secondo quanto disposto dal *Framework*⁽⁹⁰⁾ le attività patrimoniali sono risorse economiche (anche se non monetarie e non materiali) controllate dall'impresa come risultato di eventi economici passati⁽⁹¹⁾, da cui ci si attende che derivi all'impresa un flusso di benefici economici futuri. Si ipotizza, in pratica, da una parte che dalla risorsa deriveranno degli incre-

⁽⁸⁸⁾ La caratteristica di non monetarietà delle attività immateriali le differenzia dagli strumenti finanziari, che sono invece regolati dallo IAS 39 (Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 35).

⁽⁸⁹⁾ In seguito alla revisione dello IAS 38 del 2004 è stata abrogata l'ulteriore specificazione che era contenuta nella versione del 1998: «[...] posseduta per essere utilizzata nella produzione o fornitura di beni o servizi, per affitto a terzi o per fini amministrativi». Si è così pervenuti ad una formulazione sostanzialmente analoga a quanto previsto dal *Financial Accounting Standard Board* (FASB), secondo cui i beni immateriali sono: «Assets (not including financial assets) that lack physical substance» (FAS 141, *Business combination*, Appendix F). Cfr. Biancone P.P., *Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment nei bilanci. Principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e US GAAP*, Milano, 2006, 140, Ceriani G.-Frazza B., *L'implementazione dei principi contabili IAS/IFRS nell'ordinamento giuridico italiano*, Roma, 2006, 410.

⁽⁹⁰⁾ Il Framework (for the preparation of financial statement) è il quadro sistematico per la redazione del bilancio con gli IAS/IFRS emanato nel 1989.

⁽⁹¹⁾ Di operazioni gestionali già compiute e non di operazioni future (Ferraro O., *La disciplina contabile internazionale degli intangible assets*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007 b, 38).

menti nelle entrate di cassa o di altre disponibilità (*cash and cash equivalent*), dovuti a maggiori flussi finanziari in entrata o a minori flussi finanziari in uscita, dall'altra che l'impresa avrà un controllo esclusivo su tali benefici economici. Vi è pertanto una notevole difformità rispetto ai principi contabili italiani, dato che non è il possesso di un titolo di proprietà a determinare l'iscrizione di un bene in bilancio, ma il controllo sulla risorsa e la possibilità di appropriarsi dei benefici futuri che deriveranno dal suo sfruttamento.

3.3. Adozione

3.3.1. Premessa

Nonostante le risorse immateriali abbiano sempre più importanza per il conseguimento e il mantenimento nel tempo del vantaggio competitivo, non tutte sono registrabili nel bilancio. È il caso di *asset* come la reputazione aziendale, le competenze delle risorse umane, l'immagine aziendale, il *know-how*, che non sempre possono essere inclusi tra gli elementi dell'attivo dello stato patrimoniale ⁽⁹²⁾.

Ciò accade perché un bene immateriale, affinché possa essere definito un'attività, deve possedere i requisiti richiesti dal modello nazionale o da quello dei principi contabili internazionali: mentre lo IAS 38 recita di *attività immateriali*, il codice civile e i principi contabili nazionali parlano di *immobilizzazioni immateriali*. Questa diversità tra le due denominazioni è dovuta a una differente visione, invero nel sistema italiano le immobilizzazioni im-

⁽⁹²⁾ Mancini D., Quagli A. e Marchi L., *Gli intangibles e la comunicazione d'impresa*, Milano, 2003.

materiali comprendono sia attività intangibili derivanti dall'acquisizione o dalla produzione interna di beni e diritti, sia talune forme di costi che non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui sono stati sostenuti ⁽⁹³⁾.

3.3.2. Requisiti

Secondo lo IAS 38, affinché un'attività sia inseribile tra gli *intangible assets*, devono essere soddisfatte congiuntamente tre condizioni (IAS 38.11-17): autonoma identificabilità, controllo e probabilità di produrre benefici economici. In difetto i costi sostenuti per l'acquisizione o la produzione interna delle risorse immateriali devono essere iscritti nel conto economico dell'esercizio in cui sono stati sostenuti e non possono essere capitalizzati (nemmeno in futuro) ⁽⁹⁴⁾, salvo che non si tratti di elementi che derivino da un'aggregazione aziendale, in tal caso diventano parte integrante dell'avviamento derivato iscritto in bilancio.

Pertanto sulla scorta della definizione di *intangible assets* dello IAS 38, va da sé che molti elementi ritenuti dalla dottrina contabile italiana delle immobilizzazioni immateriali non sono iscrivibili nell'attivo dello stato patrimoniale ⁽⁹⁵⁾. Nell'ambito degli oneri pluriennali, ad esempio, solamente i costi di sviluppo - a determinate condizioni (IAS 38.57) - sono capitalizzabili.

⁽⁹³⁾ Frizzera B., *Principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2005, 134.

⁽⁹⁴⁾ In virtù dei principi contabili internazionali quando un costo è imputato al conto economico non sarà più possibile iscriverlo nell'attivo patrimoniale.

⁽⁹⁵⁾ Servalli S., *Rappresentazione e valutazione delle immobilizzazioni immateriali secondo lo IAS 38*, in AA.VV., *Riflessi dei principi contabili internazionali su bilancio di esercizio e consolidato*, Milano, 2004, 127.

3.3.3. L'autonoma identificabilità

In base allo IAS 38 il requisito dell'autonoma identificabilità (IAS 38.11 e IAS 38.12) è una condizione necessaria per differenziare una singola attività immateriale dall'avviamento ⁽⁹⁶⁾. E un'attività è identificabile quando deriva da diritti o contratti (independentemente dal fatto che detti diritti siano trasferibili o separabili dall'impresa che li possiede o da altri diritti e obbligazioni passività) oppure quando è separabile ⁽⁹⁷⁾, è necessario cioè che l'attività ⁽⁹⁸⁾ sia distaccabile dal complesso aziendale e diventare

⁽⁹⁶⁾ L'avviamento contabilizzabile, anche secondo i principi contabili internazionali, è esclusivamente quello acquisito a titolo derivato in un'aggregazione aziendale. Anche la dottrina economico-aziendale italiana ha tratto deduzioni analoghe (Cfr. Bianchi Martini S., *Interpretazione del concetto di avviamento. Analisi dei principali orientamenti della dottrina italiana*, Milano, 1996, e D'Abruzzo G.-Pucci E., cit., 1127, pur nell'ambito di una vasta disputa sulla possibilità di riuscire a differenziare realmente l'avviamento dalle attività immateriali specifiche all'interno della categoria degli intangibili. Il patrimonio dell'impresa invero comprende anche una serie di beni immateriali, come la reputazione dell'azienda, la qualità e l'addestramento delle risorse umane, la struttura organizzativa, le competenze del management, eccetera, che, pur avendo un compito determinante per il conseguimento del vantaggio competitivo, di fatto non sono distinguibili dal valore del *goodwill* (Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 36).

⁽⁹⁷⁾ Un esempio di risorsa non capitalizzabile per causa della mancanza di identificabilità è una certificazione di qualità Iso che, pur avendo utilità pluriennale ed essendo sotto il controllo dell'impresa, non è supportata da diritti legali, né separabile autonomamente dal complesso aziendale (Luoni L., *La valutazione delle immobilizzazioni materiali*, in Comoli M., Corno F. e Viganò A. (a cura di), *Il bilancio secondo gli IAS*, Milano, 2006, 290).

⁽⁹⁸⁾ Ovviamente potrà trattarsi di attività immateriali costituite da risorse prodotte internamente all'azienda, il cui valore può essere stimato in maniera assai attendibile (esempio marchi e brevetti), sia di attività acquisite dall'esterno pagandole (esempio software e licenze). Tutte le altre risorse non cedibili autonomamente aumenteranno il valore dell'avviamento e diventeranno

oggetto di autonomo negozio giuridico, senza la necessità di cedere anche altri beni o unità generatrici di ricavi (⁹⁹). Ne consegue che, ad eccezione dei beni immateriali derivanti da diritti o contratti, per cui è possibile prescindere dalla separabilità dall'impresa che li detiene, la cui identificabilità è implicita nella tutela giuridica (IAS 38.12) (¹⁰⁰), tutte le altre attività intangibili possono essere distinte dall'avviamento soltanto in base al «criterio della separabilità». È chiaro però che questo riferimento scriminante non consente, diversamente dalla nostra normativa nazionale, l'inserimento tra le attività immateriali dei costi pluriennali, in quanto privi della caratteristica dell'autonoma alienabilità (¹⁰¹).

3.3.4. Il controllo dell'asset da parte dell'impresa

Un bene intangibile per essere considerato attività immateriale deve essere controllabile dall'impresa (IAS 38.13-16), una condizione che, in base allo IAS 38.13, sussiste se l'impresa per un verso ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dall'impiego della risorsa e, dall'altro, se è in grado di escludere altri soggetti dalla fruizione di detti vantaggi pecuniari.

visibili unicamente in caso di operazioni straordinarie (cfr. Manca F., *Il valore di bilancio degli intangible assets*, cit.).

(⁹⁹) Sicoli G., *La disciplina contabile nazionale degli intangible assets*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007, 16.

(¹⁰⁰) Biancone P.P., cit., 104.

(¹⁰¹) Pozza A., *Risorse immateriali e bilancio di esercizio: criteri di rilevazione e categorie logiche*, in *Rivista italiana di ragioneria ed economia aziendale*, gennaio-febbraio, 2000.

Una condizione, quella del controllo, che è certamente soddisfatta *in re ipsa* ogni qualvolta l'attività sia tutelata dal diritto, come nell'ipotesi della proprietà di marchi, brevetti, diritti d'autore, licenze, eccetera, poiché l'impresa potrà perseguire legalmente qualsiasi soggetto che violi tale diritto. La tutela legale, si badi però, è una condizione sufficiente ma non necessaria, ovviamente in difetto di essa sarà più difficile provare l'esistenza del controllo, ma non impossibile (ad esempio attraverso il segreto industriale, gli accordi commerciali, i contratti di esclusiva, eccetera) ⁽¹⁰²⁾, come può accadere nell'ipotesi di competenze tecniche ⁽¹⁰³⁾.

I costi per lo sviluppo delle capacità professionali dei dipendenti, di norma invece (benché possano apportare significativi benefici economici futuri), stante l'assenza di una protezione giuridica, non possono essere capitalizzati come attività immateriali (IAS 38.15). L'impresa in effetti non ne ha un controllo totale, ossia non è in grado di esercitare un controllo sufficiente per assicurarsi l'impiego esclusivo dei propri dipendenti, potendo questi dimettersi dall'azienda in qualunque momento ⁽¹⁰⁴⁾. Analogo discorso nell'ipotesi di portafoglio clienti o di una quota di mercato notevole o di una elevata *customer loyalty* ⁽¹⁰⁵⁾, nel senso che, qualora l'azienda non possa vantare la titolarità di diritti in tema di fedeltà commerciale ⁽¹⁰⁶⁾, difficilmente potrà dimostrare di

⁽¹⁰²⁾ Biancone P.P., cit., 105, e Luoni L., cit., 291.

⁽¹⁰³⁾ Cfr. Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 37.

⁽¹⁰⁴⁾ Biancone P.P., cit., 105.

⁽¹⁰⁵⁾ Luoni L., cit., 291.

⁽¹⁰⁶⁾ Non sopperisce di certo, *id est* non è sufficiente per affermare la sussistenza della caratteristica del controllo la «presenza di *ragionevoli aspettative sulla continuazione dei rapporti commerciali*».

avere un controllo tale da considerare le risorse come attività immateriali.

3.3.5. La probabile generazione di benefici economici

Per classificare una risorsa intangibile come attività immateriale è necessario che essa sia anche in grado di arrecare all'impresa dei vantaggi economici futuri per l'azienda, in via individuale oppure in sinergia con una o più risorse (¹⁰⁷).

Lo IAS 38 però, nel richiedere la sussistenza della peculiarità in parola, non fornisce una nozione esaustiva di «beneficio economico», limitandosi a darne alcuni esempi, facendo riferimento ai proventi dalla vendita di prodotti o servizi ottenuti attraverso il concorso dell'*asset*, ai risparmi di costo e agli altri benefici derivanti dall'impiego di esso da parte dell'azienda, come la riduzione di spese che il suo sfruttamento consente o lo scambio con altre attività o il pagamento di passività oppure ancora la destinazione ai soci (¹⁰⁸).

(¹⁰⁷) La *ratio* della richiesta di questa caratteristica si riviene anch'essa nella esigenza di distinguere le attività immateriali dall'avviamento originario (Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 38), che non è iscrivibile in bilancio per la disciplina italiana né per quella internazionale.

(¹⁰⁸) Va da sé che in molti casi il beneficio economico è soltanto presumibile, valutando l'eventualità che le condizioni d'uso futuro del bene producano vantaggi economici. Se l'impresa non considera razionale prevedere una capacità di generare benefici economici futuri, allora la risorsa - sebbene in presenza degli altri requisiti - non potrà essere rilevata come attività immateriale (Cfr. Servalli S., cit., 127).

3.4. Classificazione

La suddivisione delle immobilizzazioni immateriali nel modello nazionale è fornita dal legislatore codicistico (art. 2424, c.c.), il quale nel prevedere lo schema di stato patrimoniale, inserisce nella macroclasse *B) Immobilizzazioni*, alla classe *I. Immobilizzazioni immateriali* le seguenti voci:

1. costi di impianto e di ampliamento;
2. costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità;
3. diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere di ingegno;
4. concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
5. avviamento;
6. immobilizzazioni in corso e acconti;
7. altri immobilizzazioni immateriali.

Gli amministratori hanno però facoltà di adattare le voci alle situazioni operative allo scopo di garantire una maggiore chiarezza e una migliore intelligibilità del bilancio.

In ambito internazionale lo IAS 1, *Presentation of Financial Statement*, non indica uno schema rigido né di stato patrimoniale, né di conto economico, ma si limita a definire il contenuto minimo di voci (¹⁰⁹).

(¹⁰⁹) In relazione alla struttura degli schemi di bilancio nei principi contabili internazionali si veda, tra i tanti, Andrei P., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Torino, 2006; Azzali S., *L'informativa di bilancio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Torino, 2005; Azzali S., Allegrini M., Gaetano A., Pizzo M. e Quagli A., *Principi contabili internazionali*, Torino, 2006; Di Pietra R. (a cura di), *Gruppo di studio sugli IAS/IFRS, Documento n. 4, Finalità del bilancio e prospettive*, Bologna, 2005; Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, Milano, 2005; Milone M., *Il bilancio di esercizio. Normativa civilistica, principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2006.

Per lo stato patrimoniale, la voce *Attività immateriali* deve essere obbligatoriamente indicata tra le attività non correnti, rimettendo alla discrezionalità del redattore del bilancio il riporto nelle note di una classificazione più dettagliata delle categorie di beni che compongono detta voce.

Lo IAS 38 individua due tipologie di *intangibles*: **generici** (ossia avviamento o *goodwill*) e **specifici**. Quelli specifici, inoltre, possono essere articolati in diverse classi. Lo IAS 38.119, dopo aver ribadito che una classe di attività immateriali è un gruppo di attività di natura e utilizzo simile per l'attività dell'azienda, riporta le seguenti classi di attività immateriali (¹¹⁰):

- a) marchi;
- b) testate giornalistiche e diritti di editoria;
- c) software;
- d) licenze e diritti di franchising;
- e) diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi;
- f) ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi;
- g) attività immateriali in via di sviluppo.

Questa classificazione, diversamente da quelle proposta dal legislatore italiano, è da ritenersi soltanto esemplificativa e non tassativa, *id est* non esaustiva, inoltre le classi sono scomponibili o aggregabili in voci più piccole o più grandi se questa operazione consente di offrire informazioni più accurate ai fruitori del bilancio.

L'IFRS 3 (¹¹¹), nella sezione *Illustrative Examples*, tuttavia, elencando le attività immateriali acquisibili nell'ambito di un'ope-

(¹¹⁰) Scomponibili o aggregabili in classi più piccole o più grandi, se ciò offre una maggiore utilità informativa per i fruitori del bilancio.

(¹¹¹) Cfr. IFRS 3, *Illustrative Examples*, par. IE16, 2008.

razione di *business combination*, offre una classificazione molto più dettagliata in cui le singole voci sono divise in cinque tipologie di attività immateriali:

- marketing-related;
- customer-related;
- artistic-related;
- contract-based;
- technology-based.

Con molta probabilità si tratta, anche in questa ipotesi, di una suddivisione esemplificativa con la puntualizzazione che «*examples are not intended to be all inclusive*» ⁽¹¹²⁾.

3.5. Prime problematiche

Il rispetto dei criteri dell'utilità pluriennale, dell'autonoma identificabilità e della possibilità di controllo, previsti nella definizione di bene immateriale, non implica che questo sia autonomamente iscrivibile in bilancio, giacché occorre considerare due ulteriori questioni ⁽¹¹³⁾: l'esistenza di requisiti aggiuntivi necessari per l'iscrivibilità nell'attivo dello stato patrimoniale e la circostanza se, verificate le condizioni richieste dalla definizione, consegua l'obbligo oppure la facoltà di iscrizione in bilancio.

Riguardo ai requisiti necessari per l'iscrivibilità nello stato patrimoniale delle attività immateriali, il modello nazionale impone una maggiore cautela per l'avviamento e i costi ad utilità pluriennale, iscrivibili unicamente con il consenso del collegio sindacale, se esistente, e ammortizzabili in un periodo non superiore a

⁽¹¹²⁾ Ibidem.

⁽¹¹³⁾ Ferraro O., *La disciplina contabile internazionale degli intangible assets*, cit., 40.

cinque anni (¹¹⁴). Per l'avviamento si prevede l'iscrivibilità soltanto nell'ipotesi di acquisizione a titolo oneroso e nei limiti del costo sostenuto (¹¹⁵).

Pure i principi contabili internazionali richiedono ulteriori requisiti per l'iscrivibilità nell'attivo dello stato patrimoniale delle attività immateriali, generando un modello di identificazione e iscrizione degli *intangible assets* su tre livelli di condizioni (¹¹⁶):

- per l'**identificabilità** di una risorsa come attività;
- per l'**identificazione** di un'attività come immateriale;
- per l'**iscrizione** in bilancio.

Per quanto attiene alle condizioni di iscrizione in bilancio, lo IAS 38.21 stabilisce che un'attività immateriale deve essere rilevata come tale unicamente:

a) se è probabile che affluiranno all'azienda benefici economici attribuibili all'attività (*criterio della probabilità*). A tale scopo è necessario valutare l'insieme delle condizioni economiche che caratterizzano la vita utile dell'attività, onde stabilire con quale grado di certezza essa potrà contribuire ai proventi derivanti dal-

(¹¹⁴) L'art. 2426 richiede pure che, sinché l'ammortamento non è completato, possono essere distribuiti dividendi soltanto se vi sono riserve disponibili sufficienti a coprire i costi non ancora ammortizzati.

(¹¹⁵) Ai sensi dell'art. 2426, n. 6, l'importo deve essere ammortizzato entro cinque anni, però è consentito l'ammortamento sistematico in un periodo limitato di durata superiore, purché «esso non superi la durata per l'utilizzazione di questo attivo e ne sia data adeguata motivazione nella nota integrativa».

(¹¹⁶) Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 40.

la vendita di prodotti e servizi (¹¹⁷) oppure alla riduzione di costi (risparmio) o di altri benefici (¹¹⁸);

b) e se il costo dell'attività può essere misurato attendibilmente (*criterio della misurazione*). Questa è una condizione indispensabile per permetterne la quantificazione monetaria e, quindi, di rappresentarla contabilmente.

Poi, a seconda delle modalità di acquisizione delle attività intangibili, le condizioni di iscrizione risultano soddisfatte in maniera differente (¹¹⁹). Così, per le attività immateriali acquisite separatamente o nell'ambito di operazioni di *business combination*, il costo è normalmente misurabile in modo attendibile (¹²⁰), e il criterio della probabilità di conseguire benefici economici è sempre soddisfatto (¹²¹).

Quanto alle attività generate internamente, invece, è più complesso, per un verso, accertare se e quando vi sia la formazione di un'attività identificabile da cui deriveranno benefici economici futuri e, dall'altro, discernere i costi attribuibili ad una risorsa da quelli per mantenere o migliorare l'avviamento generato inter-

(¹¹⁷) Frizzera B., cit., 134.

(¹¹⁸) Cfr. Luoni L., cit., 293; Giussani A., Nava P. e Portalupi A., *Principi contabili internazionali*, Milano, 2007, 515; Biancone P.P., cit., 109.

(¹¹⁹) Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, 2005, 199.

(¹²⁰) Specie quando il corrispettivo è pagato con denaro liquido o da con altre attività monetarie. Nel caso in cui la contropartita di pagamento sia definita da altri strumenti, infatti, il corrispettivo dell'acquisto potrebbe essere più difficile da determinare (Biancone P.P., cit., 117).

(¹²¹) Lo IAS 38.25 prevede che il prezzo che l'azienda è disposta a pagare per acquisire un'attività immateriale separatamente (o il suo *fair value* in caso di acquisizione in un'aggregazione aziendale) riflette le aspettative circa la probabilità che i futuri benefici economici attesi incorporati nell'attività affluiranno alla medesima: «In altre parole l'effetto della probabilità si riflette nel costo dell'attività» (IAS 38.25).

namente e non iscrivibile in bilancio (¹²²). Dunque per queste risorse gli amministratori dovranno valutare caso per caso se un determinato *asset* abbia entrambe le caratteristiche richieste per essere rilevato (¹²³), in particolare occorre contraddistinguere la fase di ricerca dalla fase di sviluppo. A riguardo, al paragrafo 52, lo IAS 38 afferma che: «*Sebbene i termini **ricerca** e **sviluppo** abbiano già una definizione, i termini **fase di ricerca** e **fase di sviluppo** nel contesto del presente principio hanno un significato più ampio*». Ne deriva che il campo di applicazione di dette disposizioni non è circoscritto a costi di ricerca e sviluppo in senso proprio, ma comprende tutti i costi relativi alla creazione interna di risorse immateriali (¹²⁴). In linea di massima i principi contabili internazionali vietano la capitalizzazione delle spese di ricerca, consentendo - a determinate condizioni - unicamente quella delle spese di sviluppo (¹²⁵). È invece esclusa l'iscrizione in bilancio di marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti ed elementi simili. I costi sostenuti per creare internamente queste attività immateriali, tant'è vero, non possono essere differenziati dal costo sostenuto per sviluppare l'azienda nel suo complesso (IAS 38.63 e IAS 38.64).

A maggiore ragione non possono essere iscritti tra le attività immateriali le spese di impianto o di ampliamento, quelle pubbli-

(¹²²) Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, cit., 199.

(¹²³) Pertanto lo IAS 38.51-67 disciplina più analiticamente le attività immateriali generate internamente. Questa l'osservazione di Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 41.

(¹²⁴) Biancone P.P., cit., 117.

(¹²⁵) Frizzera B., cit., 148.

citarie e quelle per la formazione del personale (¹²⁶), in quanto prive della caratteristica dell'identificabilità.

Le norme nazionali impongono l'iscrizione dei beni immateriali soggetti a tutela giuridica (¹²⁷) (ad esempio i brevetti e le licenze) e, se presente, dell'avviamento acquisito da terzi a titolo oneroso. Per gli altri costi pluriennali capitalizzabili, coerentemente con il principio di prudenza, è rimessa alla discrezionalità del redattore del bilancio la scelta di iscriverli.

In ambito IASB, viceversa, quando sussistono i requisiti per l'iscrivibilità scatta l'obbligo di iscrizione delle attività immateriali in bilancio (¹²⁸). Secondo taluno, in questo modo, si è cercato di limitare, per quanto possibile, i margini di discrezionalità dei redattori del bilancio, evitando di spianare il campo a "politiche contabili" (¹²⁹).

3.5.1. Cenni introduttivi

Le modalità tramite cui un'impresa può entrare in possesso di un bene immateriale sono diverse e corrispondono a quelle riscontrabili per i beni materiali (¹³⁰).

All'uopo una puntualizzazione preliminare è doverosa in riferimento al concetto di «possesso», poiché con questo si intende – nell'ottica civilistica – la proprietà e non la disponibilità; è vero

(¹²⁶) V. IAS 38 Basis for Conclusions e Biancone P.P., cit., 118.

(¹²⁷) Cfr. doc. n. 24, par. A.III.

(¹²⁸) Biancone P.P., cit., 106.

(¹²⁹) Almeno secondo il rilievo di Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. cit., 42.

(¹³⁰) Il che non deve meravigliare trattandosi in entrambi i casi di investimenti destinati a servire durevolmente l'azienda e che possono originare benefici futuri, sicché la gran parte delle considerazioni da svolgere è comune alle due categorie.

che il concetto di patrimonio in senso economico-aziendale si riferisce a qualunque fattore produttivo di cui l'imprenditore possa servirsi, ma secondo il codice civile nel capitale di funzionamento possono entrare soltanto i beni detenuti a titolo definitivo.

Quale che sia lo strumento giuridico tramite cui si acquisisce la proprietà di un bene immateriale occorre poi poterne misurare il valore.

Di séguito alcune modalità di acquisizione, che, volendo, si potrebbero suddividere in acquisizione da terze economie e acquisizione da produzione interna.

Il criterio base di rilevazione iniziale delle immobilizzazioni immateriali nei principi contabili nazionali (art. 2426, n. 1, c.c.) è il **costo di acquisto** se acquisite da terze economie, o **di produzione** se realizzate internamente ⁽¹³¹⁾. In entrambe le ipotesi il limite superiore al valore di iscrizione delle immobilizzazioni immateriali è dato dal valore recuperabile di esse, definito come il maggiore tra il valore di presumibile realizzo dalla vendita del bene e il suo valore d'uso.

Ai sensi del documento n. 24 il **valore realizzabile** dall'alienazione è rappresentato dall'importo ricavabile dalla cessione contrattata a prezzi normali di mercato tra parti bene informate e interessate, al netto degli oneri diretti da sostenere per la cessione. Il **valore d'uso** invece è il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel futuro derivanti o attribuibili alla continuazione dell'uso dell'immobilizzazione, compresi quelli derivanti dallo

⁽¹³¹⁾ Per uno studio più dettagliato si vedano Fellegara A., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano, 1995; Marasca S., *Le valutazioni nel bilancio di esercizio*, Torino, 1999; Paoloni M., *Il bilancio d'esercizio nel contesto nazionale e internazionale*, Torino, 2005; Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Torino, 2003; Savioli G., *Il bilancio di esercizio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2004.

smobilizzo della medesima alla conclusione della sua vita utile⁽¹³²⁾.

Anche per i principi contabili internazionali il costo è il riferimento per la prima rilevazione degli *intangibile*. Suppongono invero che in condizioni normali l'esistenza di un prezzo scambiato o dei costi sostenuti per assicurarsi la disponibilità di un bene intangibile risultino essere una sintetica e attendibile espressione dei benefici futuri di cui probabilmente l'azienda potrà godere⁽¹³³⁾. Però, diversamente dal modello nazionale, il costo non è l'unico criterio valutativo impiegato dato che, in date circostanze, lo IAS 38 impone il riferimento al *fair valute* del bene. In particolare indica differenti modalità attraverso cui le attività immateriali possono essere acquisite dall'imprenditore, per ciascuna di essere dispone la configurazione di costo che il redattore del bilancio deve impiegare⁽¹³⁴⁾. Distingue infatti tra attività immateriali:

- 1) acquistate, separatamente ovvero tramite operazioni di aggregazione aziendali;
- 2) generate internamente;
- 3) acquisite gratuitamente;
- 4) acquisite attraverso operazioni di permuta.

⁽¹³²⁾ Per sua natura, però, il valore d'uso pone rilevanti difficoltà di calcolo e implica l'assunzione di una serie di ipotesi di riferimento. Ciò chiarisce perché il documento n. 24 puntualizza in ordine alle sue modalità di calcolo, elaborate in maniera da risultare, per quanto possibile, congruenti con la disciplina dettata dallo IASB (Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 45)

⁽¹³³⁾ Moscariello N., *Il revaluation model nel principio contabile internazionale n. 38: «Intangible assets»*, in cit., 272.

⁽¹³⁴⁾ Migliori S., *L'acquisizione delle attività immateriali secondo gli IAS: un confronto tra generazioni interna e operazioni di business combination*, Roma, 2008; Ferraro O., cit., 43.

3.5.2. L'acquisto

L'acquisizione tramite compera è il sistema classico per entrare in possesso di un bene e presuppone che alla acquisizione di esso faccia riscontro il pagamento di un prezzo in denaro.

Al valore indicato nella fattura devono essere poi aggiunti i cosiddetti «oneri accessori», ossia eventuali spese sostenute per porre la risorsa nelle condizioni di operare e dispiegare la propria utilità. Nell'ipotesi degli *intangibles*, tuttavia, si ritiene che gli unici oneri accessori possano essere costituiti da spese legali, di mediazione, di redazione dell'atto di trasferimento del bene e altre simili, rese necessarie dalla natura della risorsa, posto che non si può configurare per questo tipo di valori un trasporto o un montaggio come può accadere per alcune immobilizzazioni materiali. Oneri del tipo sopraccitato affiorano con evidenza quando l'acquisto riguarda un'azienda o ramo di essa. In merito occorre precisare che la fattispecie esaminata non è l'acquisto della partecipazione, che comporterebbe l'iscrizione del relativo valore tra le immobilizzazioni finanziarie, bensì quella dell'acquisizione di un complesso aziendale in quanto «somma» di beni. L'avviamento contenuto nel valore di una partecipazione ⁽¹³⁵⁾, infatti, non è per prassi iscritto nella corrispondente voce dello schema di stato patrimoniale, dato che il titolo acquisito non dà diritti sui beni dell'impresa partecipata: iscrivere in bilancio detto valore significherebbe contabilizzare dei beni di terzi su cui non si ha un diritto di proprietà, poiché ad essere posseduto è il titolo rappresentativo di una frazione di capitale sociale.

Si iscriverà invece in bilancio l'acquisto della proprietà dei singoli beni costituenti il complesso aziendale: si tratterà sia dei be-

⁽¹³⁵⁾ Derivante dalla differenza tra patrimonio netto corrente e prezzo di acquisto.

ni contabilizzati nel bilancio del cedente, sia di quelli non contabilizzati facenti parte del patrimonio intangibile. Se saranno misurabili e (astrattamente) separabili confluiranno in specifiche voci dello stato patrimoniale, altrimenti rimarranno nella più generica voce «avviamento».

In merito al prezzo che è corrisposto al venditore dovrebbe trattarsi di un valore economico, dato che sarà stata fatta una stima per quantificare il bene scambiato, tuttavia nel passaggio dal valore economico al prezzo possono intervenire una serie di condizionamenti, tali da condurre a un importo talvolta sensibilmente diverso ⁽¹³⁶⁾. Quale che sia la differenza rilevata, l'importante è che non sia contabilizzato un valore non recuperabile tramite l'uso, poiché il legislatore vuole impedire che si iscrivano in bilancio degli investimenti che non potranno essere realizzati, in tutto o in parte, attraverso i ricavi futuri.

Nel caso di attività immateriali acquistate a titolo oneroso da terze economie, disgiuntamente da altre attività, sono sempre soddisfatti i criteri generali per l'iscrizione del bene nell'attivo dello stato patrimoniale ⁽¹³⁷⁾. In tal caso il valore di iscrizione corrisponderà al prezzo pagato al venditore per l'acquisizione ⁽¹³⁸⁾, cui deve essere aggiunto qualsiasi costo diretto sostenuto per predisporre l'attività al suo funzionamento. Circa gli acconti per

⁽¹³⁶⁾ Parte degli aziendalisti hanno parlato di «*condizioni soggettive di negoziazione*», così secondo Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1997, 10 e ss.

⁽¹³⁷⁾ In *primis* perché il costo può essere determinato attendibilmente, in *secondis* è sempre soddisfatto il criterio relativo alla probabilità di produrre futuri benefici economici fruibili dall'impresa, dal momento che il prezzo riflette appunto le aspettative dell'azienda circa tale probabilità (Giussani A., Nava P. e Portalupi A., cit., 516).

⁽¹³⁸⁾ Al netto di sconti commerciali, riduzioni e abbuoni, compresi gli eventuali dazi all'importazione e le imposte sugli acquisti non rimborsabili (esempio IVA indetraibile).

l'acquisto, anche lo IAS 38, come il legislatore italiano, permette la rilevazione nell'attivo dello stato patrimoniale di un pagamento anticipato, anche se avvenuto prima della consegna dei beni o della prestazione dei servizi.

Come detto può anche accadere che un'attività immateriale sia ricompresa in un'operazione di aggregazione aziendale ⁽¹³⁹⁾, una fattispecie non prevista dal codice civile né dai principi contabili italiani, ma dallo IAS 38 e dall'IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, secondo cui è possibile attribuire **una parte** del prezzo complessivo pagato ad un'attività immateriale soltanto se essa soddisfa la definizione di attività e a due condizioni:

- 1) l'attività deve essere identificabile, *id est* separabile o derivare da diritti contrattuali o legali;
- 2) il suo costo attendibilmente stimabile ⁽¹⁴⁰⁾.

Soltanto se queste due condizioni si verificano l'attività immateriale potrà essere iscritta tra le attività dell'impresa acquirente, anche qualora non fosse stata in precedenza rilevata autonomamente nello stato patrimoniale dell'azienda acquisita, e il suo costo sarà pari al *fair value* alla data di acquisizione (IAS 38.33). Viceversa, vale a dire se ambedue le condizioni non sono verificate, il bene intangibile - anche se esistente nel patrimonio

⁽¹³⁹⁾ Ad esempio l'acquisto di un ramo d'azienda (cfr. Ceriani G.-Frazza B., cit., 414).

⁽¹⁴⁰⁾ Che è dato dal *fair value* alla data di acquisizione (IAS 38.33), peraltro se l'*intangible* è acquisito all'interno di operazioni di *business combination*, secondo lo IAS (38.35) il costo di esso è normalmente determinabile con attendibile sufficienza per essere rilevato separatamente dall'avviamento, anzi lo IAS 38 presume che per le attività immateriali a vita utile definita il *fair value* sia determinabile attendibilmente.

dell'azienda acquisita - deve confluire nel valore dell'avviamento ⁽¹⁴¹⁾).

Occorre pertanto accennare al calcolo del *fair value* nell'ipotesi di attività acquisita nell'ambito di un'operazione di aggregazione aziendale. Per lo IAS 38.39 il criterio per quantificare con maggiore certezza il bene intangibile è la quotazione di mercato ⁽¹⁴²⁾ ⁽¹⁴³⁾, in particolare il prezzo corrente di offerta oppure, se questo non è disponibile, quello della più recente operazione simile (sempreché nel frattempo non vi sia stato un cambiamento importante nelle condizioni di mercato). Ma per le attività immateriali è difficile trovare mercati di riferimento, dato che gli *asset* non tangibili (esempio marchi, testate giornalistiche, brevetti, eccetera) si caratterizzano proprio per la originalità, dell'essere unici nel proprio genere, in ciò risiede peraltro il valore di essi per il raggiungimento e il mantenimento del vantaggio competitivo.

Laddove non vi sia un mercato attivo per un *intangibile asset* il *fair value* di esso sarà costituito dal prezzo che l'impresa avrebbe pagato per l'attività alla data dell'acquisizione in una contratta-

⁽¹⁴¹⁾ Resta quindi da accertare caso per caso se sia possibile determinarne con sufficiente attendibilità il costo (nella fattispecie il *fair value*), altrimenti l'attività immateriale dovrà confluire nel valore dell'avviamento (Luoni L., cit., 299).

⁽¹⁴²⁾ Quindi gli elementi commercializzati sul mercato devono risultare omogenei, in qualsiasi momento deve essere possibile reperire acquirenti e venditori disponibili e i prezzi devono essere disponibili al pubblico.

⁽¹⁴³⁾ Può essere l'ipotesi, ad esempio, del trasferimento di licenze di taxi, licenze di pesca o di quote di produzione, si pensi ai diritti per emettere emissioni inquinanti nell'atmosfera come previsto dagli accordi di Kyoto (cfr. Giussani A., Nava P. e Portalupi A., cit., 519, e Luoni L., cit., 300)

zione normale tra parti consapevoli e disponibili, avendo riguardo alle operazioni più recenti per attività simili (IAS 38.40) ⁽¹⁴⁴⁾.

Di séguito una tavola riassuntiva (Tabella 2) delle modalità di acquisizione di cui si è discorso.

⁽¹⁴⁴⁾ In assenza di un mercato di riferimento, e nella difficoltà di attenersi a transazioni di beni assomiglianti, è plausibile che il *fair value* sia stimato - per semplicità - ricorrendo al metodo del valore attuale netto dei flussi di cassa (VAN). Una tecnica che implica una significativa indeterminatezza valutativa, dato che né i flussi finanziari né il tasso di attualizzazione sono determinabili a priori con certezza, essendo valori prospettici. Spetterà pertanto ai redattori del bilancio definire ipotesi che, per quanto parzialmente discrezionali, siano il più possibile neutrali e corrette (Liberatore G., *Il fair value nella valutazione dei beni immateriali*, in *Revisione contabile*, 2005, n. 62.).

Acquisizione delle attività immateriali secondo gli IAS (IASB, IAS 38, § 25-47)				
Modalità di acquisizione	Criteri di valutazione			
	costo	<i>fair value</i>	nominale	contabile
Esterna, tramite il pagamento di un prezzo	acquisizione distinta	operazioni di aggregazione aziendali (<i>business combination</i>)		
Interna	generazione interna			
Esterna gratuita		– mediante contributi pubblici (*); – permuta di attività.	mediante contributi pubblici (*)	permuta di attività
(*) Le modalità indicate con un asterisco consentono di optare tra due criteri di valutazione alternativi.				

Tabella 2. Fonte Migliori S., *L'acquisizione delle attività immateriali secondo gli IAS*, cit., 12.

3.5.3. Il conferimento

Il conferimento è una modalità di acquisizione dei beni analoga all'acquisto, con la differenza che il compratore non corrisponde denaro ma un controvalore in titoli rappresentativi del capitale. Di conseguenza valgono le medesime considerazioni svolte per l'acquisto, sia riguardo ai valori da iscrivere, sia all'ipotesi di acquisto di azienda.

Il legislatore codicistico peraltro ha voluto salvaguardare le aziende conferitarie dal rischio che i valori conferiti non corrispondano ai futuri flussi di ricchezza, e lo ha fatto statuendo che, per le società per azioni, sia un perito nominato dal presidente del tribunale a determinare il valore di conferimento (art. 2343), evitando così che ai beni (intesi individualmente o nel complessivo contesto aziendale) sia attribuito un valore non rispondente alla attitudine di essi di generare benefici economici futuri. La preoccupazione del nostro Parlamento è giustificata da qualche autore ⁽¹⁴⁵⁾ nell'ipotesi di beni immateriali, ancor più nell'ipotesi di complessi aziendali, dato che si tratta di beni il cui valore è in genere molto soggettivo, benché affatto comprensibile. Del pari sono giustificati tutti i mezzi idonei ad evitare l'iscrizione in bilancio di importi non coerenti con la realtà: evenienza che, se potrebbe essere accolta in considerazione del principio di prudenza nel caso di sottovalutazioni, deve essere rigettata nel caso opposto, in virtù degli scopi informativi e di garanzia che al bilancio sono stati attribuiti.

3.5.4. La permuta

Un ulteriore modo di acquistare i beni è quello di offrire come controvalore non il denaro né i titoli, bensì dei beni: si parla in questo caso di permuta e per essa valgono le considerazioni svolte per l'acquisto e il conferimento, sebbene per questa fattispecie si dovranno effettuare contestualmente due stime, posto che entrambi i soggetti coinvolti nella negoziazione sono contestualmente cedente e cessionario.

⁽¹⁴⁵⁾ Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 99.

Il principio contabile nazionale n. 16 ⁽¹⁴⁶⁾ specifica che l'attività acquisita sia iscritta inizialmente al proprio valore di mercato e sia valutata al valore contabile dell'attività ceduta soltanto nel caso in cui l'operazione non abbia sostanza commerciale. Il medesimo principio precisa altresì che possono verificarsi situazioni in cui la permuta non si identifica in una compravendita, costituendo un mezzo per sostituire un bene con altro analogo, senza finalità lucrative. Allora, in questo caso, non sarà indispensabile stimare il bene acquisito, bensì sarà sufficiente iscriverlo al medesimo valore contabile di quello ceduto ⁽¹⁴⁷⁾.

I principi contabili internazionali, invece, considerano esplicitamente le modalità di calcolo del valore iniziale di un'attività immateriale nell'ipotesi in cui essa sia acquisita in cambio di altre attività, immateriali o no. Lo IAS 38 infatti dispone che il costo iniziale dell'attività immateriale acquisita deve essere preferibilmente valutato al *fair value* dell'attività ceduta, salvo che il *fair value* dell'attività ricevuta sia più evidente. Qualora la permuta manchi di sostanza commerciale o quando non siano attendibilmente valutabili il *fair value* dell'attività ricevuta né quello dell'attività scambiata, il riferimento è dato dal valore contabile dell'attività ceduta in permuta.

⁽¹⁴⁶⁾ Relativo alle immobilizzazioni materiali ma applicabile per analogia alle immateriali (cfr. Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 99).

⁽¹⁴⁷⁾ Cfr. Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 16 - Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1996, 30 e ss.

3.5.5. La donazione e i contributi pubblici

L'ultima modalità di acquisizione dall'esterno di un *asset* intangibile è la donazione ⁽¹⁴⁸⁾, ovvero l'acquisizione senza sostenere costi, in toto o in parte, grazie all'erogazione di contributi pubblici.

In base ai principi contabili nazionali ⁽¹⁴⁹⁾ i beni immateriali così acquisiti non sono iscrivibili in bilancio tra le attività delle immobilizzazioni immateriali (doc. n. 24), diversamente per quelli materiali (doc. n. 16). A riguardo è stato però osservato che laddove il valore di mercato dell'*intangibile* donato fosse determinabile con relativa facilità e prudenza (come nell'ipotesi di beni cedibili in uso a terzi di cui vi sia ampio mercato) non vi sarebbe motivo per rinunciare all'iscrizione in bilancio, anche in considerazione del silenzio serbato dal legislatore ⁽¹⁵⁰⁾. Iscrivendo in bilancio la risorsa invisibile ricevuta con atto di liberalità, è vero che si "violerebbero" le disposizioni dei principi contabili ⁽¹⁵¹⁾, ma è pur vero che questi non hanno forza di legge. Inoltre è innegabile che attraverso la registrazione si rispetterebbe quel principio di rappresentazione veritiera e corretta che è sancito nella «clausola generale» delle norme su bilancio. Infine non si può omettere di considerare che i documenti emanati dagli organismi pro-

⁽¹⁴⁸⁾ Si pensi ad esempio al caso della donazione di un brevetto ad un'impresa o dell'ottenimento di diritti di sfruttamento a titolo gratuito.

⁽¹⁴⁹⁾ In ossequio al principio di prudenza (cfr., Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 53).

⁽¹⁵⁰⁾ Così secondo Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 100.

⁽¹⁵¹⁾ Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 24 – Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1999, 14.

fessionali non sempre appaiono in linea con la legislazione, specie in materie non chiaramente definite (¹⁵²).

Quanto ai principi contabili internazionali, lo IAS 38 non disciplina esaustivamente questa ipotesi, limitandosi infatti a contemplare il caso in cui un'attività immateriale sia acquisita grazie ad un contributo pubblico (IAS 38.44) (¹⁵³). In dette situazioni lo IAS 38 rinvia alla disciplina dettata dallo IAS 20, *Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sull'assistenza pubblica*. In virtù di questo *standard* internazionale l'impresa può optare tra due tecniche di contabilizzazione dell'acquisizione:

1) rilevazione iniziale sia dell'attività immateriale sia del contributo pubblico a *fair value* (¹⁵⁴);

2) rilevazione iniziale dell'attività al valore nominale, maggiorato di qualsiasi spesa direttamente attribuibile per predisporre l'attività al suo utilizzo previsto (¹⁵⁵).

Qualora successivamente all'iscrizione in bilancio della risorsa invisibile il contributo pubblico debba essere restituito, parzialmente o totalmente, il redattore dovrà rivedere anche il valore netto contabile del bene, registrando questa variazione di stima

(¹⁵²) Queste le considerazioni svolte anche dal Manca (Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 100).

(¹⁵³) È il caso, ad esempio, dello Stato o di un ente pubblico che trasferisca all'impresa licenze telefoniche, frequenze radio, licenze televisive, licenze di importazione, diritti aeroportuali o altre quote o diritti per accedere a risorse limitate.

(¹⁵⁴) Il bene è iscritto tra le attività con un costo coincidente con il *fair value*, mentre il contributo è trattato come un ricavo anticipato e concorre alla formazione del reddito durante tutto il periodo di vita utile del bene.

(¹⁵⁵) Il bene è iscritto al netto del contributo pubblico e l'eventuale valore residuo è in genere ammortizzato.

nel conto economico secondo quanto previsto dallo IAS 8, *Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori* ⁽¹⁵⁶⁾.

3.5.6. Le attività generate internamente

L'alternativa all'acquisto dall'esterno è la produzione interna ⁽¹⁵⁷⁾, che nel caso delle risorse intangibili è la modalità tipica di acquisizione ⁽¹⁵⁸⁾. Tuttavia se è oggettivo che un'azienda sviluppi dal proprio seno le risorse immateriali, non del pari oggettiva può ritenersi la determinazione di esse e del relativo valore da iscrivere in bilancio, in quanto si possono rinvenire, nel novero dei componenti patrimoniali, beni individuabili e no, misurabili e no, e anche valori che non sono beni. Infatti in merito anche lo IAS 38, come il principio contabile nazionale n. 24, differenzia l'ipotesi in cui un'attività immateriale sia acquisita esternamente, da quella più complessa e delicata in cui l'attività sia invece generata all'interno dell'impresa. In questo secondo caso si incontrano due difficoltà: quella di individuare l'esistenza di una risorsa invisibile autonomamente identificabile, capace di generare benefici economici futuri, e quella relativa alle incertezze connesse alla determinazione dei costi sostenuti per la creazione dell'attività immateriale, da distinguere da quelli per il mantenimento e lo sviluppo dell'avviamento e da quelli relativi alle operazioni della gestione ricorrente ⁽¹⁵⁹⁾.

⁽¹⁵⁶⁾ Ferraro O., cit., 46.

⁽¹⁵⁷⁾ Che resta sempre un mezzo, talvolta assai vantaggioso, di incrementare la dotazione patrimoniale di un'impresa.

⁽¹⁵⁸⁾ Questo per via della peculiarità dei processi necessari per crearle, almeno secondo il Manca (Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, cit., 100).

⁽¹⁵⁹⁾ Luoni L., cit., 302.

Occorre pertanto articolare il processo in due fasi:

a) individuare i tipi di attività immateriali generate internamente che devono essere capitalizzate;

b) determinare le tecniche per il calcolo del valore di iscrizione iniziale da attribuire ad esse ⁽¹⁶⁰⁾.

La produzione interna di un bene intangibile deve essere suddivisa in due stadi: la *ricerca* e lo *sviluppo* ⁽¹⁶¹⁾.

Secondo lo IAS 38 la ricerca è un'indagine originale e pianificata, intrapresa con l'intento di ottenere nuove conoscenze e scoperte, scientifiche o tecniche ⁽¹⁶²⁾. Sempre secondo lo IAS (38.54) nessuna attività immateriale derivante dalla ricerca deve essere rilevata, e le spese di ricerca devono essere imputate come costo nel momento in cui sono sostenute ⁽¹⁶³⁾. Qualora poi

⁽¹⁶⁰⁾ Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 49, secondo la quale, peraltro, non è facile valutare se per i beni immateriali prodotti internamente sussistono le caratteristiche richieste per la registrazione nell'attivo dello stato patrimoniale, poiché sono poche l'ipotesi in cui gli *internally generated assets* soddisfano sia le disposizioni generali previste per la rilevazione di un'attività immateriale, sia le condizioni imposte dallo IAS 38.51 e ss.

⁽¹⁶¹⁾ Da intendersi ambedue in senso più ampio dell'accezione tecnica tipicamente adoperata per indicare i costi di ricerca e sviluppo (Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 50).

⁽¹⁶²⁾ Per fugare eventuali dubbi interpretativi lo IAS 38.56, a titolo di esempio, elenca le attività che considera essere attività di ricerca: l'attività finalizzata all'ottenimento di nuove conoscenze; l'indagine, la valutazione e la selezione finale delle applicazioni dei risultati della ricerca o di altre conoscenze; la ricerca di alternative per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi; l'ideazione, la progettazione, la valutazione e la selezione finale di alternative possibili per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuova o migliorati.

⁽¹⁶³⁾ Nella fase di ricerca infatti l'impresa non è in grado di dimostrare l'esistenza di un'attività immateriale, né che le spese sostenute siano correlabili a plausibili benefici economici (cfr. D'Abruzzo G.-Pucci E., cit., 1128)

risulti impossibile distinguere tra fase di ricerca e fase di sviluppo, lo IAS 38 impone un criterio prudenziale: contabilizzare i costi come se fossero imputabili unicamente alla fase di ricerca.

Lo sviluppo costituisce invece l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o uso (¹⁶⁴).

Il passaggio dalla fase di ricerca a quella di sviluppo è condizione necessaria ma non sufficiente per consentire la capitalizzazione dei relativi costi. Ciò perché con la revisione del 2004 è stato precisato che è necessario anche dimostrare (IAS 38.57):

- la fattibilità tecnica del prodotto, processo, progetto;
- l'intenzione di completare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- la capacità di utilizzare o vendere l'attività immateriale;
- la fattibilità economica;
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie o di altro tipo adeguate per completare lo sviluppo dell'attività immateriale o per avviarne l'utilizzo o la vendita;
- la capacità di valutare in modo attendibile il costo attribuibile all'attività durante il suo sviluppo.

In presenza delle citate condizioni la capitalizzazione dei costi di sviluppo è obbligatoria (¹⁶⁵) (v. Figura 1), al che sulla scorte delle restrizioni imposte dallo IAS 38 all'iscrivibilità in bilancio

(¹⁶⁴) Un'attività di sviluppo presuppone quindi l'intenzione dell'azienda di creare un elemento di novità collegato all'implementazione di un nuovo bene o processo, da cui deriveranno benefici economici futuri con un grado di probabilità che non era ancora possibile definire nella precedente fase di ricerca (cfr. Servalli S., cit., 135).

(¹⁶⁵) D'Abruzzo G.-Pucci E., cit., 1129.

delle spese di sviluppo è stato da taluni ritenuto verosimile che, a differenza della disciplina nazionale, non siano capitalizzati i costi relativi alla realizzazione interna di attività immateriali non ancora completate alla data di chiusura del bilancio ⁽¹⁶⁶⁾.

⁽¹⁶⁶⁾ Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 51.

Approccio IAS 38 per la rilevazione dei costi di ricerca e sviluppo

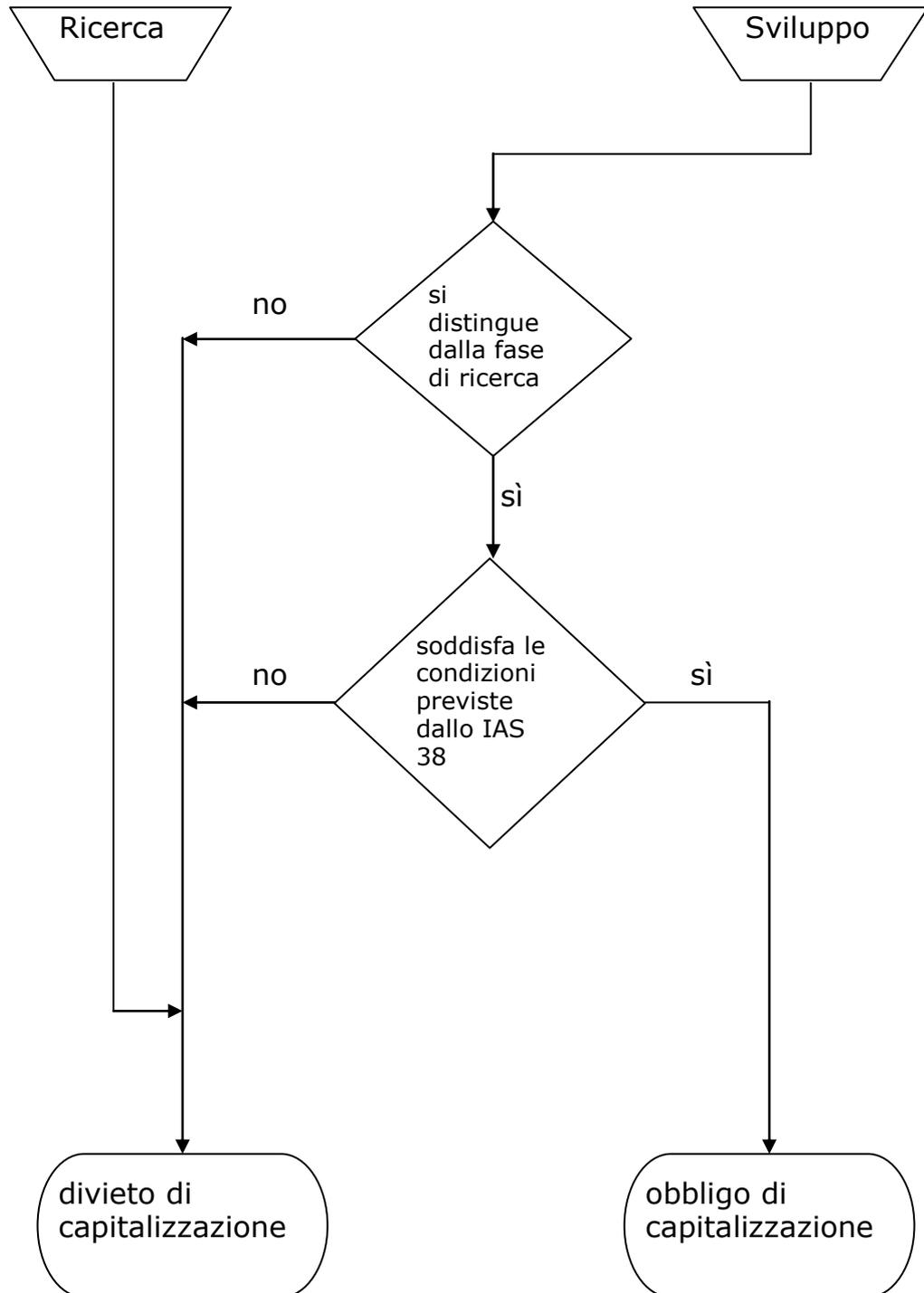


Figura 1. Diagramma di flusso concepito e disegnato dallo scrivente.

Analogamente al modello nazionale il valore di iscrizione iniziale in bilancio è dato dal costo di produzione, costituito dalla «somma delle spese sostenute dalla data in cui per la prima volta l'attività immateriale soddisfa i criteri enunciati per la rilevazione contabile (identificabilità, controllo, generazione di futuri benefici economici)»⁽¹⁶⁷⁾. fanno quindi parte delle spese per le attività immateriali prodotte internamente sia quelle direttamente imputabili alla creazione dell'attività immateriale, sia quelli sostenuti per renderla idonea all'uso previsto⁽¹⁶⁸⁾ ⁽¹⁶⁹⁾.

Il costo di un *internally generated asset*, poi, non deve essere superiore al suo valore recuperabile, dato dal maggiore tra il prezzo netto di vendita e il suo valore d'uso.

3.6. Rappresentazione: principi italiani e internazionali

3.6.1. Rilevazione e capitalizzazione

Nel principio contabile italiano n. 24 sono contenuti i criteri per la **rilevazione** di un'immobilizzazione immateriale, le quali ulti-

⁽¹⁶⁷⁾ Biancone P.P., cit., 122.

⁽¹⁶⁸⁾ Liberatore G., *Il fair value nella valutazione dei beni immateriali*, cit., 79.

⁽¹⁶⁹⁾ Non possono essere considerati costi di un bene intangibile prodotto internamente le spese di vendita, di amministrazione e le altre spese generali, salvo che non possano essere direttamente attribuibili alla preparazione dell'attività per il suo uso; i costi derivanti da inefficienze chiaramente identificate e i costi operativi iniziali sostenuti prima che l'attività raggiunga l'efficienza programmata; i costi sostenuti per l'addestramento del personale che deve gestire l'attività (Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., cit., 52).

me sono iscritte nell'attivo patrimoniale quando si riferiscono a costi sostenuti che non esauriscono la propria utilità nell'esercizio di sostenimento, che manifestano una capacità di produrre benefici economici futuri. Deve inoltre trattarsi di costi che possono essere distintamente identificati e attendibilmente quantificati (Tabella 3).

Rilevazione	
Principi italiani (O.I.C. n. 24)	Principi internazionali
<p>L'iscrivibilità di un costo pluriennale o di un bene immateriale è subordinata alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> — accertamento dell'utilità futura (non devono esaurire la propria utilità nell'esercizio per cui sono stati sostenuti); — palesare la capacità di produrre benefici economici futuri; — indentificabili distintamente; — quantificabili attendibilmente. 	<p>in linea con quelli italiani</p>

Nota: secondo i principi italiani non è consentita la **capitalizzazione** per i beni immateriali acquisiti a titolo gratuito. L'iscrivibilità di un costo pluriennale o di un bene immateriale è innanzitutto subordinata all'accertamento dell'utilità futura.

Tabella 3

Per alcuni tipi di *asset* intangibili, vale a dire per i costi di impianto e ampliamento, i costi di ricerca, i costi di sviluppo e i costi di pubblicità, è necessario il consenso del collegio sindacale (art. 2426, c.c.). Detto assenso non è richiesto per le società quotate in mercati regolamentati perché i numeri 5 e 6, dell'art.

2426, c.c., non si applicano ai loro sindaci. La società di revisione dà il suo consenso in modo implicito tramite la relazione sul bilancio.

Il principio contabile n. 24 stabilisce inoltre che qualora siano accertate le condizioni per l'iscrivibilità di un'immobilizzazione immateriale, l'impresa deve contabilizzare il costo sostenuto per i beni immateriali soggetti a tutela giuridica e per l'avviamento nelle rispettive voci dello stato patrimoniale. Dunque in merito alla capitalizzazione nell'attivo patrimoniale per i costi di brevetto industriale, diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, concessioni, licenze, nonché i diritti simili, per i costi interni ed esterni sostenuti per beni immateriali in corso di produzione o di acquisto, e per i costi relativi all'avviamento, il principio contabile italiano non ritiene accettabile l'iscrizione in unica soluzione del costo nel conto economico al momento del sostenimento. È viceversa necessario il differimento nell'attivo patrimoniale e l'imputazione al conto economico dell'ammortamento sulla base della vita utile della medesima attività.

Il sopraccitato trattamento contabile è conforme con quanto disposto dallo IAS 38. Quanto ai costi pluriennali, ad esempio i costi di impianto e di ampliamento, e i costi di ricerca e sviluppo, il principio della prudenza dovrebbe prevalere. Si ritiene pertanto che l'iscrizione di queste poste nell'attivo di bilancio costituisca una facoltà e non un obbligo.

Per lo IAS 38 la maggioranza di queste forme di costi non sono capitalizzabili, sicché i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, e i costi di pubblicità devono essere imputati al conto economico. I costi di sviluppo devono essere capitalizzati, mentre in Italia la capitalizzazione per tali oneri è una facoltà (Tabella **4Errore. L'origine riferimento non è stata trovata.**).

Capitalizzazione	
Principi italiani (O.I.C. n. 24)	Principi internazionali
Non ammessa per i beni immateriali acquisiti gratuitamente	in linea con quelli italiani
Obbligo di capitalizzazione dei costi sostenuti per i beni immateriali di cui sussistono le condizioni per l'iscrivibilità in bilancio (doc. n. 24). Non è quindi accettata l'iscrizione in un'unica soluzione del costo nel C.E. al momento del sostenimento	Facoltà di capitalizzazione Per i costi pluriennali dovrebbe prevalere il principio di prudenza, pertanto si ritiene che l'iscrizione nell'attivo di bilancio sia una facoltà e non un obbligo (esempio costi di impianto e di ampliamento, di ricerca e di pubblicità)

Tabella 4

3.6.2. Costi di ricerca e sviluppo

Il principio contabile OIC n. 24 dispone che, quando i costi sono sostenuti per una ricerca di base, ossia quelle ricerche che si svolgono nella speranza di ottenere nuove formule e conoscenze, e non hanno uno scopo definito con precisione, sono costi di periodo, quindi sono imputati al conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti. Dette spese infatti attengono all'esecuzione dell'attività operativa ricorrente dell'impresa. I costi di ricerca applicata e di sviluppo, che all'opposto riguardano specifici progetti, possono essere capitalizzati e come tali iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale.

Per la capitalizzazione dei costi di ricerca applicata e di sviluppo è necessario che siano soddisfatte alcune condizioni:

a) i costi devono essere relativi ad un prodotto o processo chiaramente definito, devono essere identificabili e misurabili, cioè l'impresa deve essere in grado di dimostrare che i costi sostenuti sono direttamente inerenti al prodotto o al processo per la cui realizzazione essi sono stati sostenuti;

b) i costi devono essere riferiti ad un progetto realizzabile, cioè tecnicamente fattibile per cui l'impresa possieda o possa disporre delle necessarie risorse. In particolare l'impresa deve dimostrare l'utilità pluriennale dell'attività immateriale, e questo è possibile unicamente se il progetto è eseguibile da un punto di vista tecnico ed esistono le risorse necessarie per portarlo a termine;

c) i costi devono essere recuperabili tramite i ricavi che nel futuro si svilupperanno dall'applicazione del progetto: un progetto che non frutterà ricavi sufficiente a coprire gli ulteriori costi di sviluppo, i costi di produzione e i costi di vendita diretti non ha le caratteristiche per la capitalizzazione dei costi sostenuti. Il principio di prudenza impone che, se esistono dei dubbi sulla recuperabilità futura dei costi sostenuti (o da sostenere) possono essere differiti nell'attivo patrimoniale solo i costi che sono valutati come recuperabili.

Lo IAS 38 non considera capitalizzabili i costi di ricerca applicata, anche se la ricerca è continua e ricorrente: secondo i principi internazionali infatti non è sicuro che il progetto di ricerca genererà futuri benefici economici in grado di coprire tutti i costi sostenuti e da sostenere (Tabella 5).

Costi di ricerca e sviluppo	
Principi italiani (O.I.C., n. 24)	Principi internazionali (IAS 38)
<p>Non capitalizzabili quelli di periodo, ossia:</p> <ul style="list-style-type: none"> — sostenuti per una ricerca svolta nella speranza di ottenere nuove formule o conoscenze (c.d. ricerca di base); — privi di una finalità precisamente definita, quindi devono essere imputati al C.E. dell'esercizio in cui sono sostenuti 	<p>Non capitalizzabili i costi di ricerca applicata, anche se la ricerca è continua e ricorrente, poiché secondo lo IAS 38 non è certo che produrrà benefici economici futuri in grado di coprire tutti i costi sostenuti e da sostenere per il progetto</p>
<p>Capitalizzabili quelli attinenti a progetti specifici, se sono soddisfatte alcune condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> — attinenza a un prodotto o processo chiaramente definito; — identificabilità; — misurabilità; — riferibilità a un progetto realizzabile, ossia tecnicamente fattibile, per cui l'impresa possieda o possa disporre delle risorse necessarie; — recuperabilità tramite i ricavi che nel futuro si svilupperanno dall'applicazione del progetto. Si tratta dell'applicazione del principio di prudenza, che impone di differire nell'attivo patrimoniale unicamente i costi ritenuti recuperabili 	

Tabella 5

3.6.3. Costi di impianto e di ampliamento

I principi contabili italiani e il codice civile ammettono la capitalizzazione dei costi di impianto e di ampliamento, definiti oneri pluriennali comuni a più esercizi quando v'è il consenso del collegio sindacale. Si tratta di tutti quei costi che l'impresa sostiene nella fase di costituzione della società o di trasformazione e allargamento della forma sociale.

Tali costi, secondo i principi internazionali non possono essere considerati attività immateriali e quindi sono spesati nel conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti. L'unico caso in cui essi sono assimilati alle attività immateriali è quello delle concentrazioni aziendali, ma solo a determinate condizioni. Essi, secondo quanto stabilito dal principio contabile italiano, possono essere capitalizzati e differiti nell'attivo patrimoniale quando si ritiene che siano correlabili a produzioni future, o a ricavi futuri: dal momento in cui si produrranno i primi ricavi cui essi sono correlati possono essere ammortizzati, per un periodo massimo di 5 anni.

Un'altra condizione affinché possano essere capitalizzati è che non siano non siano ricorrenti, *id est* non ripetitivi. I costi che hanno tutte le le caratteristiche delle ordinarie spese di gestione, come per esempio esempio costi di vendita, le spese amministrative, i compensi agli agli amministratori e sindaci, eccetera, non sono classificabili nelle nelle immobilizzazioni immateriali relative ai costi di impianto e di

di ampliamento (

Costi di impianto e di ampliamento	
Principi contabili italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili, in quanto ritenuti oneri pluriennali comuni a più esercizi, alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> — consenso del collegio sindacale; — correlabilità a produzioni o ricavi futuri; — ricorrenza, ossia non ripetibilità, ad esempio costi di vendita, spese amministrative, compensi agli amministratori e sindaci, eccetera, non sono includibili nelle immobilizzazioni immateriali relative a costi di impianto e di ampliamento 	<p>Non capitalizzabili perché non reputati attività immateriali, salvo nell'ipotesi di <i>business combination</i>, e soltanto a determinate condizioni</p>

Tabella 6).

Costi di impianto e di ampliamento	
Principi contabili italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili, in quanto ritenuti oneri pluriennali comuni a più esercizi, alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> – consenso del collegio sindacale; – correlabilità a produzioni o ricavi futuri; – ricorrenza, ossia non ripetibilità, ad esempio costi di vendita, spese amministrative, compensi agli amministratori e sindaci, eccetera, non sono includibili nelle immobilizzazioni immateriali relative a costi di impianto e di ampliamento 	<p>Non capitalizzabili perché non reputati attività immateriali, salvo nell'ipotesi di <i>business combination</i>, e soltanto a determinate condizioni</p>

Tabella 6

3.6.4. Costi di start-up

Tra i costi di impianto e di ampliamento il principio italiano consente la capitalizzazione dei costi pre-operativi o di pre-apertura sostenuti da un'impresa di nuova costituzione o da un'impresa preesistente prima dell'inizio di una nuova attività. È il caso ad esempio dei costi sostenuti per l'avvio di un nuovo ramo d'azienda, un nuovo processo produttivo o, come esemplifica il principio contabile n. 24, per l'apertura di un nuovo centro commerciale per un'impresa che opera nella grande distribuzione. In Italia, per capitalizzare nell'attivo patrimoniale tali costi, ed applicare l'ammortamento per un periodo massimo di cinque anni a partire dalla data in cui la nuova azienda, il nuovo ramo d'azienda, il nuovo centro commerciale o il nuovo processo pro-

duttivo divengono disponibili per l'uso, occorre che siano rispettate tutte le seguenti condizioni:

— i costi sono direttamente attribuibili alla nuova attività e sono limitati a quelli sostenuti nel periodo antecedente il momento del possibile avvio (i costi generali e amministrativi e quelli derivanti da inefficienze sostenute durante il periodo di start-up non sono capitalizzabili);

— il differimento di essi è comunemente accettato come prassi del settore aziendale in cui si sta avviando la nuova attività, come ad esempio nel settore alberghiero e commerciale;

— il principio della recuperabilità dei costi è rispettato.

Secondo lo IAS 38 questi costi non possono essere classificati tra le attività immateriali (

Costi di <i>start-up</i>	
Principi contabili italiani + codice civile	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> — attribuibilità alla nuova attività; — antecedenza rispetto al momento dell'avvio (così, ad esempio, non sono capitalizzabili i costi generali e amministrativi e quelli derivanti da inefficienze sostenute durante il periodo di <i>start-up</i>; — recuperabilità dei costi; — differibilità accertata come prassi nel settore aziendale in cui si sta avviando la nuova attività (esempio settore alberghiero e commerciale). 	<p>Non capitalizzabili in quanto non classificati tra le attività immateriali</p>

Tabella 7).

Costi di <i>start-up</i>	
Principi contabili italiani + codice civile	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili alle seguenti condizioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> – attribuibilità alla nuova attività; – antecedenza rispetto al momento dell'avvio (così, ad esempio, non sono capitalizzabili i costi generali e amministrativi e quelli derivanti da inefficienze sostenute durante il periodo di <i>start-up</i>; – recuperabilità dei costi; – differibilità accertata come prassi nel settore aziendale in cui si sta avviando la nuova attività (esempio settore alberghiero e commerciale). 	<p>Non capitalizzabili in quanto non classificati tra le attività immateriali</p>

Tabella 7

3.6.5. Costi di addestramento del personale

Tra i costi di impianto e ampliamento, in Italia, è possibile classificare le spese per l'addestramento dei dipendenti qualora queste siano state sostenute in relazione ad un'attività di avviamento di una nuova impresa o di una nuova attività dell'impresa, oppure nel caso si riferiscano ad un processo di riconversione o ristrutturazione industriale (o commerciale, nel caso si tratti di

agenti), purché tale processo comporti un profondo cambiamento nella struttura produttiva (cambiamenti dei prodotti o della struttura distributiva) ed amministrativa dell'impresa, di norma attuato per contrastare una situazione di difficoltà imprenditoriale.

Secondo lo IAS 38 questi costi per la formazione del personale non possono essere classificati tra le attività immateriali (

Costi di addestramento del personale	
Principi italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili tra i costi di impianto e ampliamento se:</p> <ul style="list-style-type: none"> — sostenibilità in relazione ad un'attività di avviamento di nuova impresa o di nuova attività; — riferibilità a un profondo processo di riconversione o ristrutturazione industriale (o commerciale nell'ipotesi in cui si tratti di agenti) che determini un profondo cambiamento nella struttura produttiva (produttiva..., commerciale..., amministrativa...). 	<p>Non capitalizzabili perché non classificati nelle attività immateriali</p>

Tabella 8).

Costi di addestramento del personale	
Principi italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili tra i costi di impianto e ampliamento se:</p> <ul style="list-style-type: none"> — sostenibilità in relazione ad un'attività di avviamento di nuova impresa o di nuova attività; — riferibilità a un profondo processo di riconversione o ristrutturazione industriale (o commerciale nell'ipotesi in cui si tratti di agenti) che determini un profondo cambiamento nella struttura produttiva (produttiva..., commerciale..., amministrativa...). 	<p>Non capitalizzabili perché non classificati nelle attività immateriali</p>

Tabella 8

3.6.6. Costi di pubblicità

Ai sensi del codice civile e del principio contabile OIC n. 24, le spese per le campagne pubblicitarie sono classificabili tra le immobilizzazioni immateriali quando sono connessi ad altri oneri pluriennali già sostenuti. Quindi la capitalizzazione è ammessa soltanto se i costi si riferiscono alla diffusione della conoscenza di nuove iniziative intraprese dall'impresa, come ad esempio il lancio di un nuovo prodotto, l'avvio di una nuova attività produttiva, eccetera.

Nei principi italiani quindi le spese per reclamizzare prodotti già esistenti, anche se sostenute con lo scopo di ampliare l'attività dell'impresa e il mercato di detti prodotti e processi, non possono essere capitalizzati bensì imputati tra i costi del conto economico.

Altro requisito necessario per la capitalizzazione è che i costi di pubblicità siano eccezionali, vale a dire non ricorrenti.

Secondo lo IAS 38 i costi per la pubblicità non possono essere classificati tra le attività immateriali (

Costi di pubblicità	
Principi italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili se:</p> <ul style="list-style-type: none"> — connessione ad altri oneri pluriennali già sostenuti (dunque non sono iscrivibili tra le attività dello S.P. i costi di pubblicità sostenuti per prodotti già esistenti, lo sono invece quelli per il lancio di un nuovo prodotto, l'avvio di una nuova attività, eccetera. In pratica per l'intrapresa di nuove iniziative); — natura eccezionale (cioè non essere ricorrenti). 	<p>Non capitalizzabili in quanto non classificati nelle attività immateriali</p>

Tabella 9).

Costi di pubblicità	
Principi italiani	Principi internazionali
<p>Capitalizzabili se:</p> <ul style="list-style-type: none"> — connessione ad altri oneri pluriennali già sostenuti (dunque non sono iscrivibili tra le attività dello S.P. i costi di pubblicità sostenuti per prodotti già esistenti, lo sono invece quelli per il lancio di un nuovo prodotto, l'avvio di una nuova attività, eccetera. In pratica per l'intrapresa di nuove iniziative); — natura eccezionale (cioè non essere ricorrenti). 	<p>Non capitalizzabili in quanto non classificati nelle attività immateriali</p>

Tabella 9

4. La nozione di avviamento negli orientamenti dottrinali e la sua determinazione alla luce degli IAS

4.1. Introduzione

Propedeutico e basilare, per la valutazione e rappresentazione in bilancio di un bene immateriale come l'avviamento è la sua definizione. Pertanto il presente capitolo è dedicato all'analisi dei principali orientamenti degli aziendalisti in tema di valore teorico di cessione delle aziende in funzionamento.

Va premesso che le concezioni di avviamento accolte nella letteratura economico-aziendale sono numerose e, talvolta, assai diverse e addirittura in stridente contrasto tra esse. Proprio sulla diversità delle tesi cercherò, talvolta, di soffermarmi maggiormente per comprendere il significato originario dell'avviamento nel contesto contingente, sempre facendo riferimento a un preciso quadro dottrinale.

Va altresì anticipato che il centro di gravità e di partenza della discussione è sempre e necessariamente l'azienda ⁽¹⁷⁰⁾, sistema complesso e in continuo divenire, dai contenuti soggettivi e oggettivi, dai significati sociali e culturali oltreché economici ⁽¹⁷¹⁾.

In tale prospettiva sono di seguito riportate, ovviamente, anche alcuni dibattiti dottrinali tra i fautori del *procedimento analitico*, basato sulla stima autonoma dell'avviamento attraverso ca-

⁽¹⁷⁰⁾ Centro di convergenza di forze in larga misura non quantificabili, secondo Bianchi Martini S., *Interpretazione del concetto di avviamento. Analisi dei principali orientamenti della dottrina italiana*, Milano, 1996, 4.

⁽¹⁷¹⁾ L'azienda costituisce l'espressione più elevata del comportamento umano sul piano economico. Essa è un'istituzione sociale in quanto creata dagli uomini per il raggiungimento di finalità umane nel contesto della collettività organizzata (Bertini U., *Il sistema d'azienda. Schema di analisi*, Pisa, 1976, 20).

pitalizzazione dei sovraredditi, e i sostenitori del *procedimento sintetico*, fondato invece sulla capitalizzazione dei redditi futuri globali.

In sostanza si parte dalla Scuola di Fabio Besta, che accoglie la nozione di avviamento come *elemento del patrimonio* ⁽¹⁷²⁾ e il metodo di valutazione basato sulla stima autonoma dello stesso ⁽¹⁷³⁾, per poi passare al magistero dello Zappa, che introduce la nozione di capitale economico come valore unitario cui si perviene mediante la sintetica capitalizzazione dei redditi futuri (e non dei soli sovraredditi) ⁽¹⁷⁴⁾. In proposito lo Zappa stesso, adope-

⁽¹⁷²⁾ In questo mio lavoro ricorrerò, indifferentemente ai vocaboli «capitale», «patrimonio» e «sostanza patrimoniale», sebbene alcuni studiosi ritengano sussistenti delle differenze di significato tra i lemmi anzidetti. In merito può essere utile riportare quanto affermato dallo Zappa, il quale ha scritto che «[...] *la voce capitale non si usa correttamente per designare il fondo di valori che in un dato momento coesistono nelle aziende di erogazione. La voce patrimonio è allora particolarmente appropriata; ma anche il capitale si dice non raramente patrimonio, e di uso generale, per ogni sorta di aziende, è l'espressione elementi patrimoniali. Nelle aziende di erogazione si dice talora capitale quella sola porzione di patrimonio che è destinata a fornire un reddito*». Poi si dice spesso «sostanza» il patrimonio delle aziende famigliari e delle imprese agrarie (Zappa G., *Il reddito di impresa. Scritture doppie, conti e bilanci di aziende commerciali*, Milano, 1937, 76, nota n. 1).

⁽¹⁷³⁾ Il procedimento suggerito dal Besta è quello che autori più recenti hanno denominato «*indiretto*» e l'aggettivo non tanto si spiega nei confronti della valutazione propria dell'avviamento, quanto nella valutazione del complesso capitale dell'azienda avviata. Questo complesso valore si otterrebbe aggiungendo al valore contabile del capitale di impresa il valore derivato dalla capitalizzazione del sovraprofitto (Amodeo D., *Avviamento e riserva occulta: un accostamento*, in AA.VV., *Studi di ragioneria e tecnica economica*, Scritti in onore del prof. Alberto Ceccherelli, Firenze, 1960, 34).

⁽¹⁷⁴⁾ Cfr. Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, tomo II, Milano, 1957, 510 e 511; e si veda Ardemani E., *L'avviamento dell'impresa*, Milano, 1958, 10-19; Ceriani G., *Il trasferimento dell'impresa in economia aziendale*, Padova, 1990, 9 e

rando un'efficace metafora, scrisse che «[...] *non si può determinare il valore dell'avviamento distintamente dal valore degli altri elementi patrimoniali [...] proprio come il valore di scambio di una pariglia di cavalli non può essere fondatamente scisso nel valore del primo cavallo, nel valore del secondo cavallo e nel valore della pariglia considerata indipendentemente dal valore dei due cavalli* (175).

Le diverse rappresentazioni del valore teorico di trasferimento (176) di un'azienda in funzionamento sono intimamente connesse alle diverse accezioni del fenomeno aziendale, e si ripercuotono sul concetto e sulle modalità di determinazione dell'avviamento. Come detto, infatti, è la nozione di azienda il fulcro su cui poggiano le varie letture dell'avviamento.

Ad ogni modo è importante tenere a mente che la disputa tra bestani e zappiani divenne tanto intensa e pungente da indurre il D'Alvise, uno degli allievi più autorevoli del Besta, a dichiarare che «[...] *la discordanza delle idee è troppo complessa e grave per poterne trarre, sia pure col vaglio migliore, una conclusione concettuale* (177).

10, 23-25 e 98 e 99; Superti Furga F., *Il bilancio di esercizio italiano secondo la normativa europea*, Milano, 1991, 161-163.

(175) Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, cit., 511.

(176) In questo mio lavoro il lemma «trasferimento» è adoperato in senso lato, in linea con l'impostazione del Paganelli, per il quale è possibile parlare di trasferimento in molteplici situazioni tra cui le più importanti sono le cessioni, gli apporti, le funzioni, alcune operazioni sul capitale e alcune altre operazioni come, ad esempio, l'esproprio di un'azienda individuale o societaria o dei titoli rappresentativi del capitale per motivi di pubblica utilità, l'ammissione di una società alla quotazione, eccetera (Paganelli O., *Valutazione delle aziende. Principi e procedimenti*, Torino, 1990, 4-7).

(177) D'Alvise P., *Intorno all'avviamento delle imprese secondo autori italiani*, in *Rivista italiana di ragioneria*, n. 1, 1938, 13.

Anche in tempi più recenti si possono contare molti tentativi di superamento della contrapposizione tra *stime analitiche*, tra cui è di norma collocato il metodo bestano, e *stime sintetiche*, la cui espressione più importante deriva direttamente dalla nozione zappiana di capitale economico.

In questo capitolo i plurimi indirizzi dottrinali contemporanei in tema di valutazione delle aziende sono escussi soltanto nei tratti essenziali di essi. In questa ottica si accennerà al valore generico e teorico dell'azienda (¹⁷⁸), ossia fatta astrazione dalle particolari circostanze relative alle situazioni personali degli eventuali contraenti (acquirente e venditore d'azienda), sebbene gli aziendalisti contemporanei abbiano evidenziato la rilevanza che in ogni processo valutativo assumono le posizioni soggettive (¹⁷⁹).

In aderenza al taglio storico-dottrinale del presente capitolo, mi soffermerò principalmente sulle concezioni dottrinali su cui si

(¹⁷⁸) Eppure alcuni studiosi differenziano tra *capitale economico* e *valore economico del capitale*. Ad esempio per il Catturi il capitale economico è «[...] il complesso dei mezzi atti alla produzione e, quindi, al conseguimento del profitto, mentre il valore economico del capitale esprime il valore delle potenzialità reddituali dell'impresa» (Catturi G., *Lezioni di economia aziendale*, vol. I, Padova, 1984, 379). Tuttavia, poiché le citate terminologie sono adottate come sinonimi dalla maggioranza degli autori italiani, pur approvando la diversificazione proposta dal Catturi, in questo lavoro le userò indistintamente. Per gli svariati significati di capitale economico e per le modalità della sua determinazione si veda anche Olivotto L., *La valutazione economica dell'impresa*, Padova, 1983; per un'analisi approfondita sulla stima dei capitali economici dell'impresa Coda V., *Introduzione alle valutazioni dei capitali economici d'impresa*, Milano, 1963; per la differenza tra valore economico e valore potenziale Guatri L., *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica dei paesi avanzati a confronto*, IV ed., Milano, 1994, 15-27.

(¹⁷⁹) Relativamente alla questione attinente all'incidenza delle posizioni soggettive sul valore del capitale in caso di trasferimento si vedano Olivotto L., cit., 117-133, e Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1992, 1-15.

fondano i procedimenti di valutazione, dando rilievo marginale agli aspetti tecnico-metodologici e contabili (¹⁸⁰). Affronterò così i principali orientamenti evolutivi della dottrina aziendale italiana, dalle prime concezioni intuitive dell'avviamento alla teoria zappiana, per passare agli autori che hanno assunto posizioni di rilievo per l'evoluzione che la concezione di avviamento ha subito nell'ambito della costruzione dottrinale.

La "polemica" accademica può dirsi iniziata negli anni Trenta, quando si fronteggiarono due approcci: uno basato sul modello bestano, secondo cui l'avviamento è un bene complementare autonomamente valutabile, l'altro su quello zappiano, in base al quale il valore dell'azienda basato sul concetto di capitale economico (¹⁸¹). La situazione creatasi divenne più problematica la

(¹⁸⁰) Di conseguenza non tratterò nello specifico e nel dettaglio le problematiche connesse alla scelta del reddito da capitalizzare, al tempo, al saggio alla formula di capitalizzazione e alle modalità operative per le rivalutazioni e rettifiche del capitale. Per approfondimenti su questi aspetti sia consentito il rimando a Caramiello C., *La valutazione dell'azienda. Prime riflessioni introduttive*, Milano, 1993; Ceriani G., *Il trasferimento dell'impresa in economia aziendale*, Padova, 1990; Guatri L., *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica dei paesi avanzati a confronto*, Milano, 1990; Paganelli Osvaldo, *Valutazione delle aziende. Principi e procedimenti*, Torino, 1990; Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1992; Vivarelli A., *La valutazione di complessi patrimoniali d'impresa*, Cagliari, 1962. Per le rivalutazioni fuori esercizio si vedano Masini C., *La dinamica economica nei sistemi dei valori d'azienda: valutazioni e rivalutazioni*, Milano, 1955, 379-568; Coda V. e Frattini G., *Valutazioni di bilancio. Principi economici, norme civili, norme fiscali*, Venezia, 1978, 22-107).

(¹⁸¹) La nozione di capitale economico diventa indispensabile ogni qualvolta si voglia osservare, nel congiunto divenire della gestione e del patrimonio, le relazioni dinamiche che la gestione stessa, nelle alterne vicende del suo atteggiarsi, istituisce e rinnova tra il valore del capitale proprio vincolato al funzionamento dell'impresa e la redditività della medesima (Ferrero G., *La valutazione del capitale di bilancio. Logica economico-quantitativa*

situazione creatasi dagli anni Trenta-Quaranta in poi ⁽¹⁸²⁾, in quanto nell'evoluzione della concezione di avviamento nel periodo *post-zappiano* non sempre è agevole raggruppare gli autori in relazione a singoli modelli, giacché le teorie formulate o spalleggiate dai diversi aziendalisti si intersecano, affrontando argomenti sovrapposti e differenziati, percorrendo *iter* talora convergenti talaltra divergenti dai schemi pre-esistenti, ciò nonostante tenterò, succintamente, di offrire una panoramica critica delle variegate interpretazioni di quell'importante *intangibile* aziendale che va sotto il nome di avviamento.

4.2. L'azienda avviata: definizione generica e definizione specifica

La nozione di azienda «avviata» è passibile di due letture, precisamente di una nozione *generica* e di una nozione *specificata* ⁽¹⁸³⁾. Si tratta di differenze ermeneutiche essenziali per poter di-

della valutazione, legislazione vigente e direttive comunitarie, principi contabili, Milano, 1988, 42).

⁽¹⁸²⁾ Illuminante in tela senso Rossella Ferraris, la quale, nell'affrontare le tematiche pertinenti ai fattori di sviluppo degli studi di economia aziendale, ci fa notare che, se si osserva il modo in cui essi hanno vissuto i "momenti critici", ossia i periodi in cui sono state realizzate le trasformazioni dottrinali più importanti e sature di conseguenze anche sul piano concreto dell'operare aziendale, si noterà che il passaggio da una posizione all'altra del pensiero è avvenuto senza soluzione di continuità né inversione di tendenza, tanto da poter parlare di un'evoluzione per accrescimento e approfondimento delle conoscenze (Ferrarsi Franceschi R., *Tratti caratteristiche e possibili fattori di sviluppo dell'economia aziendale italiana contemporanea*, in Rivista dei dottori commercialisti, n. 2, 1983, 283).

⁽¹⁸³⁾ Per un'analisi abbastanza dettagliata delle definizioni di avviamento si veda D'Ippolito T., *L'avviamento: la valutazione delle aziende avviate e di quote-parti di esse, l'avviamento commer-*

scorrere senza equivoci della problematica dell'avviamento. Distinzioni però non adeguatamente tratteggiate negli studi anteriori agli anni Trenta, ragion per cui, secondo alcuni ⁽¹⁸⁴⁾, si è creata una confusione terminologica tra *avviamento* e *spese di primo impianto*, viste come spese finalizzate ad «avviare genericamente» l'azienda ⁽¹⁸⁵⁾. Altri hanno individuato la differenza tra spese di impianto e costi di avviamento (assimilati ai costi per la formazione del cosiddetto *avviamento di base*), sostenendo che le prime sono quelle affrontate per la progettazione, per le attività preliminari all'impianto, per la costituzione giuridica dell'azienda e per la predisposizione e l'afflusso dei mezzi patrimoniali e personali nel luogo prescelto come sede aziendale; che tuttavia queste spese, le spese di impianto, pur essendo indispensabili alla fondazione dell'azienda, non sono per sé produttive se non seguite dai costi di avviamento, i quali ultimi, invece, avviano i mezzi dell'impresa e li indirizzano verso un minimo di efficienza.

In pratica mentre le spese d'impianto determinerebbero, in un arco di tempo che di norma è ridotto, il sorgere dell'istituto economico aziendale e promuoverebbero l'afflusso dei fattori iniziali di struttura, i costi di avviamento conferirebbero all'istituita

ciale e l'avviamento imponibile fiscalmente, Palermo, 1963, 8 e 9; si veda pure Mella P., *Economia Aziendale*, Torino, 1992, 383 e 384.

⁽¹⁸⁴⁾ Bianchi Martini S., cit., 173.

⁽¹⁸⁵⁾ Tra le spese che si includono nella denominazione di spese d'impianto si è soliti ricomprendere anche quelle soventemente sostenute in caso di acquisto, per il maggior valore attribuito a un'impresa funzionante. Trattasi di un costo d'impianto di natura particolare, che esclusivamente in talune ipotesi si realizza e che potrebbe, in dette circostanze per ulteriore chiarezza, formare oggetto di una distinta categoria di valori che opportunamente si potrebbero raccogliere, come spesso si fa, sotto la voce «avviamento» (Ceccherelli A., *Le istituzioni di ragioneria*, X ed., aggiornamento e revisione (a cura di) Tangocci D., 1966, 327).

azienda il carattere di istituto economico amministrativamente organizzato, affinché le "energie" economiche patrimoniali e personali siano coordinate armonicamente, mentre i processi acquisitivi, produttivi e distributivi siano rodati e perfezionati sino all'entrata in normale funzionamento con un minimo di efficienza ⁽¹⁸⁶⁾.

Inoltre si parla di *azienda avviata* in senso lato con riferimento a quelle unità che, superata la fase istituzionale, abbiano iniziato la propria attività di gestione operativa, attivando le relazioni sistematiche tra i fattori della produzione ⁽¹⁸⁷⁾. Dunque è determinante il fatto che sia attivo il cosiddetto «effetto sistema» tra i fattori produttivi ⁽¹⁸⁸⁾ e non la redditività ⁽¹⁸⁹⁾.

In senso stretto, invece, con l'espressione «azienda avviata», il riferimento è alle unità capaci di generare un reddito elevato e

⁽¹⁸⁶⁾ Questa la originale lettura di Pagnano S.U., *Sul controllo del prezzo di cessione dell'azienda avviata*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 1975, n. 4, 360.

⁽¹⁸⁷⁾ Trattasi delle unità collocate in quella fase della vita aziendale definita *dinamico-probabilistica*. In tal senso il Giannessi, il quale individua quattro fasi: pre-aziendale, istituzionale, dinamico-probabilistica e terminale. La serie delle operazioni d'azienda sono aperte dalla fase dinamico-probabilistica, la tappa in cui il moto si sviluppa e dà origine alle prime forme di equilibrio aziendale: la predisposizione dei fattori istituzionali è integrata dalla predisposizione dei fattori gestionali e le combinazioni economiche possono avere inizio... Lo stadio dinamico-probabilistico, che può durare sinché dura la vita dell'azienda, cessa unicamente col nascere della fase terminale (Giannessi E., *Appunti di economia aziendale. Con particolare riferimento alle aziende agricole*, cit., 100). Altri parlano a riguardo di «aziende in avviamento». Per maggiori nozioni e dettagli sulle problematiche aziendali nella fase istituzionale può essere molto proficua la lettura dell'opera di Poddighe F., *L'azienda nella fase istituzionale*, Pisa, 1984.

⁽¹⁸⁸⁾ Bianchi M.S., cit., 174.

⁽¹⁸⁹⁾ Perché possa parlarsi di azienda avviata in senso generico è irrilevante che l'azienda abbia raggiunto elevate (sovrannormali) posizioni di redditività o, all'opposto, che sia contraddistinta da redditività contenute, nulle o addirittura negative.

superiore a quello ritenuto «normale» o «soddisfacente» (¹⁹⁰), va da sé che non sempre è agevole disegnare con precisione il confine tra i redditi *normali* e quelli *sopra-normali*.

Nelle classiche analisi ragionieristiche il *sovrareddito* è usualmente determinato confrontando i redditi prospettici dell'azienda con quelli di imprese simili (¹⁹¹), oppure con un rendimento commisurato ad un saggio ottenuto mediante la somma tra l'interesse puro e il premio per il rischio (¹⁹²)(¹⁹³), ossia mediante il

(¹⁹⁰) L'avviamento esiste - scrive il Podestà - in presenza di redditività dell'azienda superiore a quella normale del settore (Podestà S., *La valutazione delle aziende commerciali al dettaglio*, in Finanza marketing e produzione, n. 2, 1988; si veda pure il contributo offerto dal Vivarelli, *La valutazione di complessi patrimoniali d'impresa*, Cagliari, 1962, 269). In tema si afferma altresì che dette aziende possiedono, in relazione alla capacità di produrre prospettivamente *sovra-redditi* (o redditi sopra-normali), un avviamento positivo.

(¹⁹¹) Anche detta *comparazione diretta o effettiva*, suggerita dal Besta e da alcuni suoi "discepoli" (Besta F., *La ragioneria*, ed. II riveduta e ampliata, Parte prima, Libro III, Ragioneria generale, Milano, 1922, 12).

(¹⁹²) È stata comunque puntualizzata la necessità di computare la remunerazione spettante all'imprenditore per la sua opera di direzione. Essendo il *sovrareddito* individuato nella differenza tra *ricavi lordi* e *costo economico tecnico dell'esercizio medio prospettico assunto a modello della determinazione* (Sorci C., *Note critiche e metodologiche sulla valutazione delle aziende avviate*, in Rivista dei dottori commercialisti, 1974, 410 e 411; si veda pure Vivarelli A., *La valutazione di complessi patrimoniali d'impresa*, Cagliari, 1962, 315; Amaduzzi Aldo e Amaduzzi Antonio, *Ragioneria operativa*, Bari, 1986, 257-259).

(¹⁹³) Trattasi del metodo noto come «*comparazione indiretta o astratta*», le cui modalità di esecuzione sono molteplici e negli ultimi anni sempre più sofisticate. Non è però, si badi, un metodo di recente formulazione, di esso ne parlavano infatti, seppure in maniera più semplificata, anche gli autori della fine dell'Ottocento e dell'inizio del Novecento. Si pensi, a tal proposito, al Salvatorelli, per il quale, nell'applicare detto criterio alla determinazione dell'avviamento occorre stabilire con esattezza il profitto netto medio dell'azienda. E questo ultimo è ricavabile dalle scritture e dai bilanci dell'ultimo decennio, usando le maggiori cautele per

confronto tra generici investimenti assimilabili per il grado di rischio.

La distinzione tra le due tipologie di comparazione, tuttavia, se può essere proficua a livello accademico o dottrinale, nella pratica non consente di delimitare le estremità tra le due classi (¹⁹⁴).

Ma non è finita, perché alle difficoltà tipiche della stima dei redditi attesi dell'azienda si sommano le difficoltà connesse all'individuazione delle imprese assomiglianti (¹⁹⁵). Infatti Ci si domanda, in *primis*, quando si possa parlare di imprese simili (¹⁹⁶), una similarità che si assume da ricercare nella dimensione,

l'esclusione di partite che possano straordinariamente aver influito nell'aumento degli utili o nella diminuzione delle spese. La somma di rendimento netto che ne risulta dovrà essere ulteriormente analizzata e scomposta in due parte del profitto medio normale e dell'extraprofitto. Soccorrono a riguardo i principi dell'economia politica che ammettono come componenti del profitto, per sé stante, *l'interesse del capitale*, *il premio per il rischio* e *il compenso per l'opera prestata dall'industriale*. Indubbiamente, continua il Salvatori, l'esatta determinazione di questi tre componenti include la soluzione di problemi complessi (Salvatori A., *Sull'avviamento di un'azienda di commissioni e rappresentanze*, in *Rivista italiana di ragioneria*, 1907, anno VI, n. 7 483).

(¹⁹⁴) Così secondo Bianchi Martini S., cit., 176, il quale non ha mancato di sottolineare come, sempre più spesso, il confronto astratto e quello reale si intersecano, sino a fondersi in approcci di analisi complessi basati sul bilanciamento di svariate tipologie di informazioni.

(¹⁹⁵) Per un esame critico proficuo del procedimento di valutazione fondata sulla comparazione reddituale con imprese simili si veda Ceriani G., *Il trasferimento dell'impresa*, in *Economia aziendale*, Padova, 1990, 121 e 127.

(¹⁹⁶) Non soltanto è difficilissimo trovare imprese somiglianti o affini, tra cui effettuare confronti efficaci, ma può asserirsi che sia quasi impossibile procurarsi, in maniera affidabile, le notizie che richiederebbe l'adozione del criterio della similitudine. Per di più bisognerebbe rilevare che in detto criterio non è incluso alcun espresso richiamo alle condizioni generali del mercato finanziario e di quello monetario, che pure, indubbiamente, dovrebbero essere ponderate. Questo l'appunto critico espresso da D'Ippolito nei confronti della procedura di determinazione del *saggio nor-*

nel tipo di settore, nella modalità organizzativa, nell'ubicazione, nella localizzazione dei mercati o in quale altro fattore? Inoltre, ammesso che si riesca a reperire imprese simili, a quali dati occorrerà riferirsi per determinare la presunta redditività e i valori patrimoniali delle stesse? In proposito, come è stato scritto ⁽¹⁹⁷⁾, è certamente pleonastico puntualizzare che i dati economico-finanziari che si evincono dai bilanci pubblicati non possano essere sempre ritenuti sufficientemente attendibili per determinare la capacità di reddito prospettica: sia perché attengono principalmente al passato, sia perché non è semplice per un soggetto esterno riconvertire le cifre in andamenti ⁽¹⁹⁸⁾.

E poi vero che se dall'analisi comparativa con l'azienda simile (o con le poche individuate imprese affini) si riuscisse a determinare perché il sovrareddito è pari a zero, si dovrebbe concludere che, sia l'azienda valutata, sia quella simile (o le aziende simili), non sono avviate in senso specifico ⁽¹⁹⁹⁾. In altri termini come si

male sulla scorta di un esame comparativo eseguito rispetto ad imprese simili o analoghe (D'Ippolito, *L'avviamento: la valutazione delle aziende avviate e di quote-parti di esse, l'avviamento commerciale e l'avviamento imponibile fiscalmente*, Palermo, 1963, 32 e 33).

⁽¹⁹⁷⁾ Bianchi Martini S., cit., 177.

⁽¹⁹⁸⁾ Cfr. Bergamin Barbato M., *Il valore segnaletico degli indici di bilancio in rapporto ai criteri seguiti per la loro determinazione*, in Coda V., Brunetti G. e Bergamin Barbato M., *Indici di bilancio e flussi finanziari. Strumenti per l'analisi della gestione*, Milano, 1974, 3 e 4.

⁽¹⁹⁹⁾ Tenendo conto della definizione del Besta, in cui è sostanzialmente adombrata la procedura in oggetto, le altre imprese, assunte come termini di paragone, dovrebbero essere imprese in cui sussistono condizioni comuni non privilegiate. Ma chi, o quali fatti, possono, al caso, confermare al valutatore che le imprese da egli prescelte non godano eventualmente anche esse, seppure in misura minore e perciò meno evidente, della presenza di condizioni privilegiate? Queste le perplessità avanzate da Amodeo D., *Ragioneria generale dell'impresa*, Napoli, 1964, 812.

può sapere se l'azienda o le aziende individuate per il confronto siano anch'esse avviate o, meglio, dotate di avviamento ⁽²⁰⁰⁾?

D'altra parte, anche se si optasse per la **comparazione indiretta o astratta** si dovrebbe arguire che, qualora il sovrareddito fosse pari a zero, l'azienda non ha avviamento ⁽²⁰¹⁾. In questa ipotesi il paragone è fatto con impieghi genericamente assimilabili, per livello di aleatorietà, a quelli propri dell'azienda. Va da sé che la valutazione delle variabili da usare nella comparazione, soprattutto del *premio per il rischio*, comporta (o almeno sottende) sempre problematicità molto grandi e complesse. Tutto ciò si ripercuote sulla attendibilità dello stimato sovrareddito, rendendolo spesso altamente opinabile ⁽²⁰²⁾. Oggigiorno, talora, sono inoltre adottati procedimenti che mirano a rendere (per quanto possibile) più oggettiva la stima del premio per il rischio ⁽²⁰³⁾, ricorrendo sovente a dati dedotti dall'andamento dei mercati finanziari. In particolare si determina il premio mediante un esa-

⁽²⁰⁰⁾ Questo è invece il quesito posto da Bianchi Martini S., cit., 178.

⁽²⁰¹⁾ In proposito è stato osservato, da un autorevole aziendalista quale è stato l'Onida, che un'impresa, anche se non presenta sovraredditi «[...] *assume, per solito, ugualmente - in caso di cessione come complesso economico - valore superiore alla somma dei presunti valori di scambio o dei valori nominali che volessero attribuirsi ai suoi beni materiali*» (Onida P., *Elementi di ragioneria. Con particolare riferimento all'impresa*, Milano, 1944, 70). Anche altri autori hanno rimarcato i limiti dei criteri di quantificazione del sovrareddito (Ceccherelli A., *Le funzioni professionali del commercialista*, Milano, 1967, 176 e 177).

⁽²⁰²⁾ Bianchi Martini S., cit., 178.

⁽²⁰³⁾ Ovviamente gli sforzi per rendere meno soggettivo il calcolo del premio per il rischio, ricorrendo ai dati del mercato finanziario (azionario), non sono esenti da difetti. Un'affidabilità che si riduce ulteriormente soprattutto nelle nazioni con mercati finanziari inefficienti o di scarso spessore, e nei casi in cui l'impresa non sia incentrata in un settore in cui operano molte aziende quotate (Bianchi Martini S., cit., 179).

me della variabilità relativa dei rendimenti di investimenti finanziari, considerando un complesso di azienda omogenee per tipo di attività.

4.3. Profili quantitativi e qualitativi dell'avviamento

La problematica dell'avviamento può essere affrontata dirigendo l'attenzione sulla *natura dei fenomeni* che lo generano o alla *misura del suo valore*. In questo senso si parla, rispettivamente, di aspetto qualitativo e di aspetto quantitativo ⁽²⁰⁴⁾.

Questi due profili, per esigenze di coerenza tra oggetto osservato e metodo di stima, non sono tra essi svincolati: ogni nozione qualitativa condurrà, normalmente, ad affini metodologie valutative ⁽²⁰⁵⁾.

⁽²⁰⁴⁾ Per le problematiche sulle nozioni quantitative e qualitative dell'avviamento cfr. Onida P., *Elementi di ragioneria. Con particolare riferimento all'impresa*, Milano, 1944,, 64 e ss. e Amodeo D., *Ragioneria generale*, cit., 88, il quale ultimo ha evidenziato come la distinzione tra profilo qualitativo e quantitativo dell'avviamento presenti affinità con quella tra aspetto qualitativo e quantitativo del capitale. Scrive infatti che: «*La considerazione del capitale come complesso di beni non si presta a darne un'idea sintetica, proprio a cagione dell'impossibilità di esprimere in guisa unitaria numerosi elementi disparati. Come fu detto non si possono sommare cavalli e carrozze. L'unico modo di pervenire ad una espressione di sintesi è quello di abbandonare l'aspetto qualitativo del capitale per riguardarlo invece nell'aspetto quantitativo, ciò può essere fatto a condizione di prescegliere una indicazione di quantità che sia comune - ovviamente - a tutti gli elementi del capitale, senza alcuna eccezione. L'unica indicazione quantitativa che presenti questa caratteristica è quella del valore*» (Amodeo D., *Ragioneria generale*, cit., 88).

⁽²⁰⁵⁾ Bianchi Martini S., cit., 179.

4.4. Metodi di valutazione

I criteri di stima del capitale in astratta ipotesi di trasferimento d'azienda sono variegati e tra essi molto diversi. Ora, seppure non rientra nello scopo della presente dissertazione la descrizione minuziosa dei metodi di valutazione dell'avviamento, ritengo tuttavia proficuo descrivere, nell'intento di rendere organica l'estesa e problematica materia, un ipotetica suddivisione dei medesimi ⁽²⁰⁶⁾.

Il principio adoperato per classificare i metodi di valutazione apparentemente è basato sulla *tecnica valutativa*, deriva invece da una differente maniera di considerare il capitale dell'azienda.

In prima battuta i suddetti sistemi di stima si distinguono ⁽²⁰⁷⁾ in *analitici* e *sintetici* ⁽²⁰⁸⁾: quelli analitici considerano il capitale come un aggregato, ossia un valore ottenuto dalla somma algebrica dei valori dei singoli elementi disgiuntamente esaminati ⁽²⁰⁹⁾ o come un *sistema*, vale a dire che gli elementi del capitale sono valutati come elementi di un tutt'uno coordinato. Conseguentemente rientrano in questa tipologia sia i metodi *patrimoniali semplici e complessi*, sia, sul piano formale però non sem-

⁽²⁰⁶⁾ La catalogazione riportata è diffusamente citata in dottrina.

⁽²⁰⁷⁾ Questa differenziazione può a sua volta essere interpretata due modi: l'analiticità può essere riferita agli elementi del patrimonio oppure ai flussi periodali (finanziari o economici).

⁽²⁰⁸⁾ Cfr. Di Stefano G., *Politica degli investimenti, informativa societaria e valore delle azioni: differente posizione dei soci minoritari rispetto al capitale di controllo*, in Studi e informazioni, n. 1, 1985, 411.

⁽²⁰⁹⁾ In questo senso sono da ricomprendersi nel novero delle valutazioni analitiche anche le stime di liquidazione (capitale come "somma").

pre su quello sostanziale, il metodo *misto basato sull'autonoma stima dell'avviamento* ⁽²¹⁰⁾.

I *metodi sintetici*, al contrario, pervengono alla valutazione mediante un processo di capitalizzazione o attualizzazione dei flussi futuri reddituali (complessivi) o finanziari, onde giungere direttamente al valore del capitale. Intesi *stricto sensu* i metodi sintetici prescindono dall'analitica valutazione del patrimonio aziendale ⁽²¹¹⁾, per cui la quantificazione dell'avviamento può avvenire mediante la determinazione della differenza tra valore sintetico-unitario (esempio valore economico ottenuto capitalizzando i redditi medi prospettici).

Va comunque detto però taluni autori appartenenti alle generazioni successive a quella dello Zappa, hanno attenuato la "rigida" distinzione tra metodi analitici e metodi sintetici. Tanto che oggi può dirsi che si è formato un ulteriore *gruppo di metodi valutativi*, di natura *complessa*, che riassume sia *stime analitiche* degli elementi del patrimonio sia *stime sintetico-unitarie* basate

⁽²¹⁰⁾ I metodi formalmente analitici, e tra essi soprattutto quello fondato sulla valutazione autonoma dell'avviamento, hanno dominato il campo dottrinale sino agli anni Venti, e ancor oggi sono spesso adottati nelle valutazioni. Negli ultimi decenni alcuni autori hanno parzialmente riscoperto il metodo basato sulla stima autonoma dell'avviamento. Ovviamente i modelli di analisi proposti sono oggi assai diversi e più raffinati di quelli affermatasi al tempo dei bestani. Ad esempio la nozione di reddito è diversa, i procedimenti di valutazione del saggio di attualizzazione e del saggio normale di redditività sono più sofisticati, i procedimenti di rettifica del capitale sono più articolati e, infine, gli strumenti di analisi previsionale del reddito sono più complessi.

⁽²¹¹⁾ Più di un autore definisce *sintetico* il metodo reddituale semplice e *analitico* il metodo patrimoniale, tra questi studiosi v'è Bastia P., *Fusioni e scissioni aziendali. Problemi di valutazione e dibilancio*, Bologna, 1994, 90 e 91; e Potito L., *Bilanci straordinari*, Torino, 1990, 23.

sui flussi economico-finanziari futuri e che, per l'effetto, potrebbero essere definite *stime miste analitico-sintetiche* ⁽²¹²⁾.

Un discorso a parte meritano i cosiddetti *metodi iterativi*, tramite cui si perviene alla valutazione per *approssimazioni successive*, procedimenti circolari e gradualmente *aggiustamenti* delle variabili in gioco. Ad esempio, nel novero delle valutazioni di sintesi, l'Amodeo sostiene che la valutazione del capitale economico non può ridursi alla ricerca di una quantità incognita in funzione di alcune quantità note (reddito annuo futuro, tasso normale di rendimento, eccetera). Nell'equazione del metodo reddituale si assegna un valore alle variabili incognite (reddito medio prospettico e saggio di capitalizzazione) e, successivamente, determinato un valore capitale di prima istanza, si procede a correggere le suddette variabili giungendo a un nuovo valore dell'incognita. Il procedimento continua sinché, osserva lo studioso napoletano, attraverso successivi aggiustamenti si giunge a esprimere un valore che si ritiene rappresenti, in modo idoneo, i vincoli economici che legano i fenomeni della realtà d'impresa.

Un *metodo iterativo* di natura *mista* è invece quello proposto dal Coda ⁽²¹³⁾, secondo cui il *saggio di capitalizzazione* (tasso prospettico soddisfacente), il *plusvalore di avviamento* (determinato in via sottrattiva), il *periodo di recupero* del medesimo e il *valore del capitale economico* non sono visti come variabili indipendenti tra esse, ma, viceversa, sono determinate nell'ambito del medesimo unitario procedimento logico.

⁽²¹²⁾ A indicare che ricorrono sia ai procedimenti analitici sia a quelli sintetici.

⁽²¹³⁾ Coda V. *La valutazione del capitale d'impresa nell'ipotesi di cessione*, in AA.VV., *Scritti in onore di Ugo Caprara*, vol. II, Milano, 1975.

Tra le tante formulazioni, quella del Bianchi spicca per essere una via di mezzo o di giustapposizione di valori, per il quale i metodi valutativi dell'avviamento dovrebbero essere sempre basati su stime miste, ossia fondati sia su percorsi analitico patrimoniali, sia su quelli sintetico reddituali ⁽²¹⁴⁾.

Per completezza occorre rilevare, infine, che la distinzione tra metodi analitici e sintetici può riferirsi, oltre che al capitale e ai suoi elementi, ai flussi futuri e ai relativi componenti periodali. I metodi che giungono alla determinazione del valore del capitale economico mediante un processo di capitalizzazione/attualizzazione dei flussi reddituali (metodi reddituali), ad esempio, possono fondarsi sulla stima di un valore medio del flusso (sintetica determinazione del flusso periodale) o sui flussi determinati anno per anno (analitica determinazione dei flussi periodali). In tale ottica si può distinguere tra metodo reddituale semplice e metodo reddituale complesso. Nel primo caso si perviene al valore (compendiato) dell'azienda mediante la capitalizzazione, in base alla formula del valore attuale di una rendita perpetua, del reddito medio prospettico. Nel secondo si cerca invece di giungere, almeno con riferimento ad un certo periodo (ad esempio tre o cinque anni) alla determinazione del reddito futuro anno per anno (stima analitica dei flussi reddituali futuri) e si procede alla distinta attualizzazione dei singoli flussi periodali ⁽²¹⁵⁾.

⁽²¹⁴⁾ Bianchi Martini S., cit., 186.

⁽²¹⁵⁾ Il metodo reddituale complesso si propone concettualmente come prova di ottimizzazione del metodo reddituale semplice, basato su una più analitica considerazione del futuro andamento economico della gestione. Anziché capitalizzare un reddito normalizzato atteso, espressione di durevole rendimento del capitale

4.5. Gli elementi intangibili del capitale e il significato dell'avviamento

Gli elementi attivi patrimoniali sono spesso schematicamente distinti in tangibili (*tangibles*) e intangibili (*intangibles*). L'importanza della componente intangibile del valore dell'azienda è oggi elevata e, spesso, in taluni settori prevale rispetto a quella imputabile direttamente agli elementi tangibili o materiali ⁽²¹⁶⁾. Nei bi-

proprio... il metodo reddituale complesso tende ad attualizzare i rendimenti attesi anno per anno, sin dove le previsioni lo consentono (Paganelli O., *Valutazione delle aziende. Principi e procedimenti*, Torino, 1990).

⁽²¹⁶⁾ Si pensi, ad esempio, ad attività come quelle delle bevande e delle acque minerali, oppure a certi segmenti dell'industria dolciaria, come il comparto della confetteria. In questi casi, tra i fattori produttivi strategici, il peso dei beni immateriali è di gran lunga superiore a quello degli elementi materiali. Ai fini dell'azione imprenditoriale l'importanza degli strumenti tecnici di produzione è invero limitata, per via della semplicità e dell'accessibilità della tecnologia, mentre i fattori determinanti di successo sono rappresentati dall'immagine aziendale, dal marchio e dalla distribuzione. Ciò si evince facilmente anche dalla struttura del costo complessivo del prodotto, ove gli elementi legati alla produzione sono nettamente superati dagli oneri dovuti alle attività di *marketing*. L'industria offre numerose altre situazioni di questa specie. Gli esempi più intuitivi li abbiamo nel settore dell'abbigliamento, specie con riferimento alle aziende attive nelle fasce più elevate del mercato. In siffatte ipotesi il fenomeno della perdita di rilevanza strategica degli elementi materiali può giungere sino all'estremo di una delega anche assai spinta della produzione all'esterno. In tal modo le imprese possono concentrare i propri sforzi nelle attività di creazione, pubblicizzazione, distribuzione; in altri termini nello sviluppo dei beni immateriali [...]. Si può quindi sostenere che l'economia contemporanea vede una crescita generalizzata dell'importanza degli elementi intangibili, che in alcuni settori ha già condotto detti fattori a una posizione di netta preminenza rispetto ai componenti materiali del patrimonio. Così secondo Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, in *Finanza marketing e produzione*, n. 1, 1989, 36 e 37; ma si veda pure Bruni G. e Campedelli B., *La determinazione, il controllo e la rappresentazione*

lanci di esercizio delle azienda, tuttavia, gli elementi intangibili (nella veste di beni immateriali) trovano poco spazio. Ciò può essere dovuto, secondo alcuni ⁽²¹⁷⁾, a tre motivi:

- 1) l'incerta collocazione degli *intangibles* nel combinato delle norme civilistiche che disciplinano la formazione del bilancio;
- 2) considerazioni di opportunità fiscale;
- 3) esigenze di prudenza amministrativa.

Altri pongono l'accento sul fatto che, a loro dire, sussisterebbero elementi *intangibili visibili* ed elementi *intangibili invisibili*, per cui soltanto i primi emergerebbero nello stato patrimoniale, i secondi, viceversa, non lascerebbero tracce contabili nel documento di sintesi ⁽²¹⁸⁾.

Non si può poi negare che la presenza limitata delle risorse invisibili nei bilanci può essere dovuta in tutte quelle ipotesi in cui, non potendo per esse riferirsi ad un prezzo di vendita, il valore ad esse attribuibile, che deve sempre trovare un fondamentale (anche se non unico) parametro nel costo sostenuto per produrle, si presenta di difficile quantificazione ⁽²¹⁹⁾.

In effetti nelle valutazioni analitiche di trasferimento dell'azienda spesso si ricorre alle cosiddette *stime patrimoniali complesse*, che estendono l'analisi, in primo luogo, agli elementi im-

del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa, in Sinergie, n. 30, 1993, 89-92.

⁽²¹⁷⁾ Brugger G., cit., 34 e 35.

⁽²¹⁸⁾ Invernizzi G. e Molteni M., *Analisi di bilancio e diagnosi strategica. Strumenti per valutare posizione competitiva, vulnerabilità, patrimonio intangibile*, Milano, 1990, 198-200.

⁽²¹⁹⁾ Questa la tesi di Bruni G. e Campedelli B., cit., 89-91, per i quali, peraltro, l'attendibilità della valutazione dei beni immateriali può essere compromessa in misura anche significativa, sia perché basata sul ricorso a stime e congetture, sia in quanto legata a un processo astratto di ripartizione (nel tempo e nello spazio) dei costi comuni.

materiali non contabilizzati dotati di mercato, e, in secondo, ad altri tipi di elementi immateriali ⁽²²⁰⁾.

In difetto di procedure valutative tassativamente ispirate alle teoria del valore, la stima di alcuni elementi immateriali segue talvolta, nella prassi, criteri empirici di dubbio rigore scientifico. Emerge dunque una nuova importante questione che da un lato rende ancor più ardua l'attività ermeneutica sul significato del valore di avviamento, e dall'altra più indefinita la misura del medesimo ⁽²²¹⁾.

Tra i vari metodi di determinazione dell'avviamento spiccano quelli basati sulla differenza tra capitale economico e valore del

⁽²²⁰⁾ A riguardo v'è (Guatri L., *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica dei paesi avanzati a confronto*, IV ed., Milano, 1994, 205 e 206) chi differenzia tra *metodi patrimoniali semplici* e tra *metodi patrimoniali complessi*. Sostenendo che i primi considerano, tra gli elementi attivi, i beni materiali, i crediti, la liquidità e anche cifre modeste o trascurabili di poste contabili immateriali come disaggi di emissioni obbligazionarie, costi di aumenti di capitale e simili. I secondi invece valorizzano anche i beni immateriali con procedimenti *ad hoc*. Che i metodi patrimoniali complessi, a propria volta, sarebbero distinguibili in *complessi analitici* (con valorizzazione motivata e documentata dei beni immateriali) e *complessi empirici* (con valorizzazione dei beni immateriali basata su parametri o formule dedotte dai comportamenti negoziali degli operatori sul mercato).

⁽²²¹⁾ Occorre invero prevedere che, nelle valutazioni del teorico valore di trasferimento dell'azienda, l'*avviamento* assume una misura diversa, a parità di altre condizioni, a seconda del valore che è attribuito al *capitale netto* sulla base della stima *analitica* degli elementi che lo compongono. Ad esempio, qualora si arrivasse ad apprezzare il *plusvalore di avviamento* in via indiretta mediante la differenza tra valore sintetico-unitario del capitale (capitalizzazione dei redditi futuri attesi) e valore analitico-patrimoniale del medesimo (capitale rettificato a valori correnti), si perverrebbe a differenti stime dell'avviamento se, fermo restando il valore sintetico-unitario, si seguissero diverse metodologie nella valutazione analitica del patrimonio (Bianchi Martini S., cit., 220).

patrimonio ottenuto computando, in un caso, *esclusivamente gli elementi tangibili*, nell'altro caso *anche gli elementi intangibili*.

Il primo tipo di approccio conduce spesso ad una interpretazione eccessivamente estensiva dell'avviamento (*avviamento allargato*), poiché si afferma che esso così inteso ingloberebbe tutto il valore immateriale dell'azienda. Sul punto si è infatti rilevato che la soluzione di comprendere il valore degli elementi intangibili nella stima dell'avviamento allargato è insoddisfacente sia concettualmente, sia a livello di risultati ⁽²²²⁾.

Il secondo criterio invece può condurre alla valutazione e a valori di avviamento molto differenti. Occorre invero determinare le regole per l'individuazione e la stima degli elementi immateriali. In *subiecta materia*, come ho rilevato (cfr. primo capitolo), gli elementi intangibili derivano da molteplici ed eterogenei fattori causali, non sempre suscettibili di autonoma identificabilità, trasferibilità e valutabilità ⁽²²³⁾.

Il criterio dell'identificabilità e quello dell'astratta trasferibilità della risorsa intangibile sono stati adottati da taluni aziendalisti per delineare che cosa debba intendersi per beni immateriali in senso stretto ⁽²²⁴⁾. Così, in base all'impostazione citata, sono

⁽²²²⁾ Questo l'assunto di Brugger G., cit., 40.

⁽²²³⁾ Ad esempio, secondo alcuni studiosi (Brugger G., cit., 46 e 47), in senso lato le risorse immateriali sono valutabili in base a quattro diversi criteri:

- 1) indicatori empirici disponibili;
- 2) costo di riproduzione (o il costo storico aggiornato);
- 3) contributo distintivo offerto alla redditività aziendale;
- 4) danno conseguente alla perdita, per l'azienda, dei fattori considerati.

⁽²²⁴⁾ Il criterio basato sulla identificabilità dell'elemento presenta una chiara similitudine, ma non una perfetta sovrapposizione con quello fondato sulla separabilità-trasferibilità. Se è vero che in talune ipotesi sono gli elementi immateriali facilmente individuabili che si prestano ad essere separati dall'azienda e autonoma-

configurabili come beni immateriali soltanto i valori intangibili che, oltre ad essere derivati da un flusso di investimenti e all'origine di benefici differenziali di entità apprezzabile, sono dotati di autonoma rilevanza.

4.6. L'avviamento negli standards contabili dell'International Accounting Standards Board

4.6.1. Considerazioni introduttive

Nell'ambito degli IASB, un complesso processo evolutivo ha interessato la disciplina in materia di *business combinations* ⁽²²⁵⁾ e il conseguente avviamento da esso risultante ⁽²²⁶⁾. Nella scelta di procedere a una riconfigurazione del relativo quadro normativo

mente trasferiti (Bianchi Martini S., cit., 223), è del pari indubbio che talvolta il requisito della identificabilità della risorsa invisibile è condizione necessaria, però non sufficiente, per assicurare la trasferibilità del bene dall'azienda in via autonoma. Non sono infrequenti, infatti, situazioni in cui un valore immateriale, pur identificato, non è suscettibile di autonoma separazione dall'azienda (Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Milano, 1992, 24 e 25).

⁽²²⁵⁾ All'espressione *business combination* vi si ricorre per indicare le aggregazioni aziendali definite come «l'unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio».

⁽²²⁶⁾ Per una trattazione delle operazioni di *business combinations* negli standards contabili internazionali si veda, tra gli altri, Paolini A.-Zigiotti E.-Fradeani A., *I principi contabili internazionali nelle aggregazioni aziendali*, Milano, 2003. Per un'analisi del fenomeno aggregativo si consulti invece, tra gli altri, Cassandro P.E., *I gruppi aziendali*, Bari, 1965; Galassi G., *Concentrazione e cooperazione interaziendale*, Milano, 1969; Azzini L., *I gruppi aziendali*, Milano, 1975; Lai A., *Le aggregazioni di imprese*, Milano, 1990; Marchi L.-Zavani M. (a cura di), *Economia dei gruppi e bilancio consolidato. Una interpretazione degli andamenti economici e finanziari*, Torino, 1998.

hanno svolto un ruolo determinante sia l'esigenza di conseguire una maggiore uniformità contabile a livello internazionale, sia la necessità di realizzare una convergenza ⁽²²⁷⁾ con i nuovi principi contabili statunitensi ⁽²²⁸⁾.

L'origine della normativa è legata all'*International Accounting Standard* n. 22 (IAS 22) emanato nel 1983. Successivamente, l'opportunità di incrementare l'efficacia nella comunicazione economico-finanziaria e il bisogno di migliorare la comparabilità tra i bilanci, hanno indotto lo IASB a intervenire più volte per eliminare gradualmente gli ostacoli e, ove possibile, le opzioni di trattamenti contabili alternativi. Sono stati così apportati importanti emendamenti al testo originario (nel 1993 e nel 1998), sino ad arrivare alla sua sostituzione da parte dell'attuale *International Financial Reporting Standard* n. 3 ⁽²²⁹⁾ ⁽²³⁰⁾.

⁽²²⁷⁾ Questo processo di avvicinamento degli *standards* contabili dello IASB verso il modello statunitense in tema di avviamento è rappresentato dall'IFRS 3, dedicato alle operazioni di *business combinations* e dalle conseguenti modifiche apportate agli *International Accounting Standards* n. 38 e n. 36.

⁽²²⁸⁾ Il riferimento è ai FAS 141 e FAS 142, disciplinanti rispettivamente *Business Combinations* e *Goodwill and Other Intangible Assets*, emanati dal *Financial Accounting Standards Boards* (US) nel 2001, e che hanno revisionato la materia delle aggregazioni aziendali, dell'avviamento acquisito e della rappresentazione in bilancio degli *intangibles*.

⁽²²⁹⁾ IFRS 3, reso obbligatorio con il Regolamento CE 29 dicembre 2004, n. 2236. Lo IAS 22 potrà essere applicato soltanto alle imprese che già utilizzavano gli *International Accounting Standards* e per le operazioni contrattualmente stipulate prima del 31 marzo 2004 (data di entrata in vigore dell'IFRS 3).

⁽²³⁰⁾ Cronologicamente le tappe che hanno portato all'adozione dell'IFRS 3 sono le seguenti: settembre 1981, bozza E 22, *contabilizzazione delle concentrazioni*; novembre 1983, principio contabile internazionale n. 22, *contabilizzazione delle concentrazioni di imprese*; giugno 1992, bozza E 45, *concentrazioni di imprese*; Dicembre 1993, principio contabile internazionale n. 22 (revised 1993), *concentrazioni di imprese*; ottobre 1996, modificato dallo IAS 12 (revised 1996); agosto 1997, bozza E 61, *con-*

Le principali novità apportate dall'IFRS 3, con riferimento alle modalità di determinazione, rilevazione e valutazione dell'avviamento, sono riassumibili nelle seguenti:

1) riconoscimento dell'avviamento come *asset* a vita utile indefinita;

2) definizione di una tecnica di determinazione dell'avviamento o, meglio, dell'indicazione di criteri per l'individuazione degli elementi patrimoniali che da esso devono essere separati;

3) adozione del metodo dell'*impairment-test* in luogo dell'ammortamento sistematico per la valutazione del valore di avviamento in momenti successivi alla sua prima iscrizione in bilancio.

Questo schema normativo si completa necessariamente con il costante riscontro delle singole disposizioni con i principi fondamentali e gli obiettivi indicati nel *Framework* o (*Quadro sistematico per la preparazione del bilancio*) ⁽²³¹⁾.

centrazioni di imprese; settembre 1998, principio contabile internazionale n. 22 (revised 1998), *concentrazioni di aziende*; 1998, interpretazione SIC 9, *concentrazione di aziende*, classificazione come fusione pura o come acquisizione; giugno 2000, interpretazione SIC 22, *Concentrazioni di aziende, successive rettifiche dei valori correnti e dell'avviamento*; dicembre 2002, bozza ED3, *concentrazioni di imprese*; marzo 2004, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, abroga e sostituisce lo IAS 22; dicembre 2004, regolamento CE 2236, recepisce l'abrogazione dello IAS 22 da parte dell'IFRS 3.

⁽²³¹⁾ Il *Framework for the preparation and presentation of financial statements* è stato approvato dal *Board* dello IASC nell'aprile del 1989, e pubblicato nel medesimo anno. Fu adottato dallo IASB nell'aprile del 2001.

4.6.2. L'internally goodwill e il goodwill in a business combination

Per la dottrina ragionieristica italiana, come descritto nella prima parte di questo capitolo, l'avviamento è espressione della capacità dell'azienda di produrre un reddito ritenuto superiore al normale (un sovrareddito), riconducibile a un insieme di condizioni e di fattori eterogenei, rappresentativi dei vantaggi competitivi dell'azienda (capacità manageriali, ottimo sfruttamento delle risorse, attitudini commerciali con la clientela e con i fornitori, eccetera).

Contabilmente, invece, nell'ambito degli IAS, l'avviamento assume rilevanza sotto un duplice profilo: *prodotto internamente* o nell'ambito di operazioni di *business combinations*.

Circa il primo profilo, ossia *l'internally generated goodwill*, esso è il risultato dell'azione congiunta di una serie di condizioni e di fattori immateriali riconducibili principalmente agli elementi indicati come espressione dei vantaggi competitivi dell'azienda. Trattasi dunque di un fenomeno rinvenibile in qualsiasi azienda avviata poiché riconducibile al concetto del *going concern value* ⁽²³²⁾, vale a dire a quel maggior valore riconosciuto all'azienda, rispetto alla somma dei valori attribuiti agli elementi che la compongono atomisticamente considerati, in quanto istituto destinato a perdurare nel tempo ⁽²³³⁾.

⁽²³²⁾ Per un esame del concetto di *going concern* cfr. Lacchini M., *Il postulato di continuità dell'impresa (Going Concern): un'analisi critica*, in Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale, n. 3-4, 1988.

⁽²³³⁾ Onesti T.-Angiola N., *La disciplina dell'avviamento secondo l'Accounting Standards Board inglese*, in Rivista dei dottori commercialisti, n. 3, 1994, 486.

Dell'individuazione della natura e del significato del concetto di avviamento generato internamente lo IAS 38 se ne occupa con i paragrafi da 48 a 50. Identificando l'avviamento come una serie di fattori che in qualsiasi momento possono condizionare il valore di mercato dell'impresa, generando una differenza tra quest'ultimo e il valore contabile dell'attivo netto identificabile⁽²³⁴⁾. Specificamente nell'avviamento sono ricondotte spese sostenute per ottenere benefici economici futuri, ma che non si concretizzano nella creazione di un'attività immateriale così come definita dal medesimo principio. Dette spese, sostiene lo IASB, sono spesso descritte come contributo all'avviamento⁽²³⁵⁾.

Il principio internazionale *de quo* completa la disciplina dell'avviamento generato internamente definendone le modalità di contabilizzazione, con cui dispone che esso non deve essere rilevato come un'attività⁽²³⁶⁾, poiché non è una risorsa identificabile controllata dall'entità che può essere attendibilmente misurata⁽²³⁷⁾. Le differenze tra il valore di mercato dell'impresa e il valore dell'attivo netto contabile non rappresentano il costo di attività immateriali controllate dall'azienda⁽²³⁸⁾.

La non iscrivibilità dell'avviamento come attività patrimoniale è da ricondurre al mancato soddisfacimento di uno dei requisiti indicati dal "quadro sistematico per la presentazione del bilancio" (Framework) per l'iscrizione in bilancio di una posta: la possibilità di essere valutata in modo attendibile⁽²³⁹⁾ ⁽²⁴⁰⁾. Secondo alcuni

⁽²³⁴⁾ IASB, IAS 38, § 49-50.

⁽²³⁵⁾ *Ibidem*.

⁽²³⁶⁾ *Ibidem*, § 48.

⁽²³⁷⁾ *Ibidem*, § 49.

⁽²³⁸⁾ *Ibidem*, § 50.

⁽²³⁹⁾ Il *Framework* infatti al paragrafo 83 ricollega l'iscrivibilità di una posta alla sussistenza simultanea di due condizioni: alla probabilità che ad essa si colleghi l'afflusso o il deflusso di un futuro

autori ⁽²⁴¹⁾ è questa un'ipotesi in cui trova esplicitazione uno dei principi cardini che guidano la redazione del bilancio secondo gli standards contabili internazionali, ossia la rilevanza delle informazioni ⁽²⁴²⁾.

Quanto al *goodwill acquired in a business combination*, ossia l'avviamento generato da operazioni di business combinations, esso è definito «derivativo» poiché rappresenta l'eccedenza del prezzo pagato per l'acquisizione di un'azienda, di un ramo d'azienda o di una partecipazione, rispetto ai valori contabili attribuiti agli elementi patrimoniali acquisiti. Questa tipologia di avviamento è iscrivibile in bilancio al verificarsi di talune condizioni.

A riguardo però, ossia dell'avviamento derivante da operazioni di *business combinations*, lo IAS 38 si limita a individuarne la natura del concetto, rinviando la disciplina della sua rappresenta-

beneficio economico per l'impresa, e alla sua attendibile valutabilità.

⁽²⁴⁰⁾ L'avviamento interno non ha un proprio prezzo né il suo valore è attendibilmente determinabile mediante ragionevoli stime. Così secondo Migliori S., *L'avviamento nell'evoluzione degli standards contabili internazionali*, Torino, 2007, 47.

⁽²⁴¹⁾ Migliori S., *L'avviamento nell'evoluzione degli standards contabili internazionali*, cit., 47.

⁽²⁴²⁾ Il *Framework* indica la rilevanza tra le caratteristiche qualitative delle informazioni fornite dal bilancio. Detta caratteristica è legata sia alla natura sia all'aspetto quantitativo dell'informazione. Un'informazione è rilevante, secondo lo IASB, se la sua imprecisa rappresentazione od omissione può influenzare le decisioni economiche prese sulla base dei bilanci.

zione in bilancio e la sua valutazione all'IFRS 3, *Business Combinations* (²⁴³).

4.6.3. Business combinations. Il goodwill nell'IFRS 3. La tecnica di determinazione

Le modalità di determinazione, rilevazione e valutazione dell'avviamento generato da aggregazione aziendale sono perciò disciplinate dall'IFRS 3 (²⁴⁴), *Business Combinations*, che ha sostituito lo IAS 22.

Secondo l'IFRS 3 un'aggregazione aziendale consta nell'unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio (²⁴⁵), per cui sono escluse dalla sua applicazione:

- a) operazioni tra soggetti sotto comune controllo, ossia controllate dalla medesima controllante;
- b) operazioni che hanno come obiettivo la formazione di una *joint venture*;

(²⁴³) Al paragrafo "ambito di applicazione" lo IAS 38 dispone: [...] *Per esempio il presente principio non si applica a: [...] f) l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale*».

(²⁴⁴) È stato osservato che lo standard contabile in oggetto disciplina operazioni che, pur avendo formalmente natura giuridica differente, nella sostanza rappresentano modalità diverse per conseguire un medesimo obiettivo: il controllo da parte di una società su un'altra (o più di una) società. In questo ambito sono trattate in modo congiunto una serie di fattispecie che nella nostra disciplina sono invece contemplate in modo disgiunto e riconducibili a operazioni di gestione straordinaria (acquisti di aziende o di rami d'azienda, scissioni, fusioni, partecipazioni), che trovano spesso anche modalità differenti di rilevazione (Migliori S., *L'avviamento nell'evoluzione degli standards contabili internazionali*, cit., 48).

(²⁴⁵) IASB, IFRS 3, § 4.

- c) operazioni che coinvolgono due o più entità mutualistiche;
- d) aggregazioni contrattuali che non comportano l'accentramento della proprietà sulle imprese partecipanti, ma unicamente l'impegno di presentare prospetti contabili delle due entità unificate.

L'IFRS 3 pertanto racchiude nella medesima disciplina una pluralità di fattispecie, perché attribuisce rilevanza alla sostanza dell'aggregazione e non agli aspetti formali di questa. Infatti il trattamento contabile riservato alle aggregazioni di imprese è unico, ossia il metodo dell'acquisto (o *purchase method*) ⁽²⁴⁶⁾.

L'aspetto caratterizzante l'adozione del metodo dell'acquisto è da ricercarsi, secondo lo IASB, nella prospettiva dell'acquirente

⁽²⁴⁶⁾ Una delle principali novità introdotte dall'IFRS 3 è appunto rappresentata proprio dalla previsione di un unico trattamento contabile. La precedente disciplina detta dallo IAS 22 prevedeva due metodi di trattamento contabile:

1) il *purchase method*, per le acquisizioni di imprese in cui una ottiene il controllo di un'altra versando un corrispettivo monetario o mediante trasferimento di beni, sostenimento di passività o emissione di capitale;

2) il *pooling method*, per le unioni tra imprese in cui i soci partecipanti all'operazione realizzano una forma congiunta di controllo su tutti i loro beni e attività e in cui nessuna delle parti risulta individuabile come acquirente. Sulla scorta di questo seconda tecnica di rilevazione le attività e le passività delle imprese partecipanti sono iscritte nel bilancio risultante dall'aggregazione al valore contabile senza dover esprimerli ai rispettivi *fair value*. L'applicazione di questo metodo determina l'impossibilità di rilevare una differenza attribuibile all'avviamento.

Il nuovo principio IFRS 3 si basa invece sul presupposto che in tutte le operazioni di aggregazione tra imprese sia possibile pervenire all'individuazione di un acquirente, pertanto tutte sono riconducibili a una contabilizzazione mediante *purchase method*. Le motivazioni della sua eliminazione nella nuova disciplina riservata alle *business combination* sono indicate dallo IASB nelle seguenti: *difficoltà di riscontrare nella realtà casi di fusioni paritarie e dubbi sulla logicità del metodo* (IASB, *Basis for Conclusion on ED 3, Business Combinations*, § BC 28-31).

nella rilevazione dell'operazione (²⁴⁷), la cui applicazione si dipana in tre momenti principali:

1) identificazione di un acquirente (²⁴⁸), ossia dell'entità aggregata che in seguito dell'operazione ottiene il controllo delle altre entità partecipanti (²⁴⁹);

2) determinazione del costo dell'aggregazione aziendale (*purchase method*), come somma di due distinte componenti:

a) i *fair value*, alla data di scambio, delle attività cedute, delle passività sostenute o assunte e degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente in ambito del controllo dell'acquisto;

b) i costi direttamente attribuibili all'aggregazione aziendale (²⁵⁰);

3) allocazione del costo di acquisizione, alla data di acquisto, alle attività, passività e passività potenziali acquisite. Mediante questo processo si determina gradualmente il valore del

(²⁴⁷) *Ibidem*, § BC 24.

(²⁴⁸) Lo IASB ha però osservato come nella realtà spesso si riscontrino delle difficoltà nell'individuazione dell'acquirente, sebbene di norma si riscontrino situazioni che ne possano evidenziare l'esistenza, come quando il *fair value* di una delle entità aggreganti è significativamente maggiore di quello dell'altra entità aggregante: l'entità con il *fair value* maggiore è, probabilmente, l'acquirente; oppure quando l'aggregazione aziendale avviene mediante uno scambio di strumenti ordinari rappresentativi di capitale con diritto di voto in cambio di denaro o altre attività, l'entità che versa il corrispettivo in denaro o in altre attività è, probabilmente, l'acquirente; ancora quando l'aggregazione aziendale consente a una delle entità aggreganti di guidare le scelte del gruppo dirigente dell'entità risultante, l'entità che assume la direzione è, probabilmente, l'acquirente.

(²⁴⁹) Per un'analisi dettagliata delle diverse ipotesi di controllo si rinvia al paragrafo 19 dell'IFRS 3.

(²⁵⁰) Esempi di costi direttamente attribuibili sono dati dai compensi corrisposti ai revisori, ai consulenti legali, ai periti, eccetera.

goodwill, che risulta quindi direttamente influenzato dalle modalità di svolgimento del processo stesso, secondo cui, alla data di acquisto l'acquirente deve rilevare separatamente dall'avviamento le attività, le passività e le passività potenzialmente identificabili se sono soddisfatti i due requisiti per l'iscrizione di una posta in bilancio (*recognition criteria*) ⁽²⁵¹⁾.

4.6.4. Le novità più rilevanti introdotte dallo IASB nell'allocazione del costo di acquisto.

Una innovazione introdotta dallo IASB, nel procedimento di *allocazione del costo di acquisto*, è data dalla possibilità di contemplare anche una passività per ristrutturazione aziendale se, alla data dell'acquisto, esiste già un'obbligazione per essa e se prima della data di acquisto risultano accordi formali per essa o sia stato predisposto un piano dettagliato di ristrutturazione reso noto ai dipendenti ⁽²⁵²⁾.

Tuttavia la portata più innovativa dell'IFRS 3 in tema di determinazione del valore del *goodwill* nell'ambito del processo di allocazione del costo di acquisto, da una parte sta nella possibili-

⁽²⁵¹⁾ IASB, IFRS 3, § 37. Quindi che per le attività diverse dalle attività immateriali è probabile che da esse derivino benefici economici ed è possibile valutarne attendibilmente il *fair value*; che per le passività diverse dalle passività potenziali è probabile che per estinguerle sarà richiesto l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici futuri ed è possibile valutarne attendibilmente il *fair value*; che, nel caso di attività immateriale o di passività potenziale, il relativo *fair value* può essere determinato attendibilmente.

⁽²⁵²⁾ Nella previgente normativa il fondo di ristrutturazione aziendale poteva essere considerato, ai fini della determinazione del costo complessivo di acquisizione, soltanto se, per effetto dell'aggregazione aziendale, scaturiva una passività a tale titolo, anche se non contabilizzata nel bilancio della società acquisita.

tà di contabilizzare le passività potenziali identificabili (*contingent liability*) ⁽²⁵³⁾, ossia se alla data di acquisto il relativo *fair value* può essere valutato attendibilmente ⁽²⁵⁴⁾; dall'altra nella possibilità di rilevare separatamente dall'avviamento le attività immateriali dell'azienda acquisita, anche se queste non risultano contabilizzate nel suo bilancio alla data di acquisto ⁽²⁵⁵⁾, purché soddisfino i criteri richiesti dallo IAS 38 e il *fair value* di esse sia valutabile in modo attendibile. Le risorse immateriali generate internamente dall'azienda acquisita che non soddisfano i criteri di identificabilità, d'altra parte, secondo l'IFRS 3, troveranno manifestazione contabile con l'iscrizione di esse nella voce «avviamento» nel bilancio della società acquirente. Però, come è stato sagacemente rilevato ⁽²⁵⁶⁾, in questa nuova disciplina potrebbe ravvisarsi un "trattamento di favore" per le imprese che perseguono la crescita per via esterna, in quanto potrebbero capitalizzarsi nella voce del *goodwill* prezzi elevati corrisposti per acquisi-

⁽²⁵³⁾ Disciplinate dallo IAS 37, *Provisions, Contingent liabilities and contingent assets*, § 18.

⁽²⁵⁴⁾ Qualora sia possibile stimare attendibilmente il *fair value* della passività potenziale, essa andrà computata nel processo di allocazione del costo della *business combination*, determinando conseguentemente un maggior valore dell'avviamento (minore nell'ipotesi in cui non si possa pervenire alla stima attendibile del *fair value*). La determinazione dell'avviamento è dunque, come osservato dagli Standard Boards (chiamati a esprimere un parere in merito nell'ambito dell'ED 3), connessa anche alla variabile della «dubbia attendibilità» nella relativa stima. Si rilevano le posizioni di dissenso degli Standard Boards attinenti a Francia, Australia, Germania, Italia, Regno Unito, che, come è stato osservato (Migliori S., *L'avviamento nell'evoluzione degli standards contabili internazionali*, cit., 53), trovano un comune compendio nei ragionamenti critici palesati dall'EFRAG, *Comment Letter on ED 3*, Response n. 6.

⁽²⁵⁵⁾ Coincidente con la data in cui l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'acquisito.

⁽²⁵⁶⁾ Paolini A.-Zigiotti E.-Fradeani A., *I principi contabili internazionali nelle aggregazioni di imprese*, cit., 143.

re risorse immateriali senza generare oneri nel conto economico. Le aziende che viceversa perseguono la via della crescita interna rilevano costi elevati per investimenti in *intangibles* che non soddisfano i requisiti richiesti dallo IAS 38 per essere classificati come attività immateriali.

4.6.5. Le attività separabili e la natura del dell'avviamento nell'IASB

Lo IAS 38 individua diverse tipologie di attività immateriali rilevabili separatamente dall'avviamento. Ad esempio un processo di ricerca e sviluppo dell'impresa acquisita se esso possiede i requisiti per essere rilevato come attività immateriale e se per il *fair value* del progetto può essere determinato in modo attendibile ⁽²⁵⁷⁾.

V'è tuttavia un'eccezione riconosciuta dallo IASB, ed è rappresentata da quella risorsa intangibile definita «capitale intellettuale» di cui si nega la possibilità di rilevazione separata dall'avviamento ⁽²⁵⁸⁾.

⁽²⁵⁷⁾ Le motivazioni del diverso trattamento contabile riservato alle spese per ricerca e sviluppo in funzione del diverso momento della rilevazione di esse (gestione ordinaria/operazioni di *business combination*) trova, secondo taluni autori (Paolini A.-Zigiotti E.-Fradeani A., *I principi contabili internazionali nelle aggregazioni di imprese*, cit., 145), giustificazione in una volontaria politica mirante a favorire le aggregazioni aziendali, riservando un trattamento che genera una minore incidenza di oneri nel conto economico.

⁽²⁵⁸⁾ A riguardo lo IASB sottolinea che: «[...] *the technique to measure the fair value of that workforce and related intellectual capital with sufficient reliability are not available at present. The Board observed that the technique often used to measure the fair value of an assembled workforce is replacement cost-the cost to hire and train a comparable assembled work-force. The*

In definitiva la tecnica di rilevazione dell'avviamento consente di reputare come *goodwill* soltanto la parte che residua del costo di acquisto dopo aver rilevato separatamente da esso le attività, le passività e le passività potenziali identificabili (contabilizzate e non contabilizzate). Ed è proprio tramite questa modalità di registrazione contabile che emerge la natura del *goodwill*, ossia: «*un pagamento effettuato dall'acquirente come anticipazione di futuri benefici economici derivanti da attività che non sono in grado di essere identificate individualmente e di essere rilevate separatamente*» ⁽²⁵⁹⁾.

La determinazione per via residuale dell'avviamento induce a considerare quest'ultimo come espressione di quel *maggior valore* riconosciuto all'azienda acquisita ⁽²⁶⁰⁾, sia come *elemento rappresentativo* di tutte quelle attività e risorse che, pur esistenti e determinanti per il successo dell'impresa, non hanno caratteristiche tali per essere iscritte in bilancio sebbene per esse l'acquirente sia comunque disposto a pagare un prezzo.

Dalle considerazioni svolte consegue che il concetto di avviamento risultante dalle disposizioni dello IASB è quello che la dottrina italiana ha definito ⁽²⁶¹⁾, nell'ambito delle modalità di determinazione per via residuale, *avviamento in senso stretto*, determinato come differenza tra il valore economico riconosciuto al complesso aziendale (costo di acquisto secondo gli IAS) e il pa-

board believes that replacement cost is not a representational-ly faithful measurement of the fair value of the intellectual capital acquired in a business combination».

⁽²⁵⁹⁾ IASB, IAS 38, § 11 e IFRS 3, § 51.

⁽²⁶⁰⁾ Derivante alle sinergie che si sviluppano tra gli elementi che la compongono, riconducibili al *fair value* dell'elemento *going concern* dell'acquisita.

⁽²⁶¹⁾ Tra i tanti menzionati nella precedente parte di questo capitolo, si ricorda Bianchi Martini S., Brugger G., Guatri L., Bruni G.-Campedelli B., eccetera.

trimonio netto rettificato (al *fair value*) ottenuto considerando anche gli elementi immateriali contabilizzati e non contabilizzati.

4.6.6. Brevi riflessioni sulla disciplina dell'avviamento negli IASB

La breve analisi svolta sulla disciplina dell'avviamento prevista dagli *standards* contabili internazionali è sufficiente per formulare almeno un paio di considerazioni di rilievo.

La prima è che ogni configurazione di avviamento è il risultato degli scopi conoscitivi che con essa si vogliono soddisfare ⁽²⁶²⁾, ossia del primo elemento fondante di ogni paradigma contabile ⁽²⁶³⁾. In questa prospettiva è possibile interpretare le finalità informative perseguite dallo IASB mediante la configurazione di avviamento adottata nell'IFRS, in cui sembra rinvenibile una sorta di combinazione tra la concezione della *natura* dell'avviamento, come elemento patrimoniale suscettibile di stima autonoma, e quella di *porzione del valore di scambio del complesso aziendale*. Lo IASB, invero, riconoscendo l'impossibilità di giungere ad una stima autonoma dell'avviamento ⁽²⁶⁴⁾ (invece possibile per gli altri elementi patrimoniali) adotta un approccio che perviene alla determinazione del valore dell'avviamento in modo residuale.

La seconda osservazione possibile riguarda la diversità di obiettivi perseguiti dallo IASB e dagli *Standard Boards* (e organizzazioni contabili). Le disposizioni dello IASB mirano ad offrire

⁽²⁶²⁾ Ardemani E., *L'avviamento dell'impresa*, Milano, 1958, 26.

⁽²⁶³⁾ Palumbo R., *Approccio prospettivo, retrospettivo e prudentiale nella elaborazione dei paradigmi contabili*, Torino, 2005, 15.

⁽²⁶⁴⁾ IASB, *Basis for Conclusion on ED 3*, § 40.

informazioni per supportare i processi decisionali degli investitori in un'ottica di convergenza con gli *standards* contabili statunitensi. Le soluzioni proposte dagli organismi contabili, attraverso le lettere di commento, appaiono invece dettate da obiettivi differenti, come la ricerca del metodo contabilmente più corretto, la conservazione di prassi contabili che contemplano le caratteristiche del contesto imprenditoriale della singola nazione.

4.7. Conclusioni

L'estensione temporale del dibattito, la folta schiera di metodi oggi a disposizione del valutatore e l'esigenza di seguire una via compatibile con le caratteristiche dell'oggetto da valutare, rendono complesso ogni tentativo di formulare considerazioni sintetiche-conclusive ⁽²⁶⁵⁾.

Lo studio stesso dell'evoluzione delle concezioni di avviamento prova come le asserzioni scientifiche non siano universalmente valide e immutabili. Le diverse interpretazioni offerte e affermatesi non devono essere acriticamente comparate ed, eventualmente, smentite qualora non risultassero coerenti con i principi consolidatisi in tempi o in luoghi diversi ⁽²⁶⁶⁾.

⁽²⁶⁵⁾ Per la relatività del sapere si veda Giarini O. e Stahel W.R., *I limiti della certezza. Affrontare i rischi nella nuova economia di servizio*, Milano, 1993.

⁽²⁶⁶⁾ Come ogni concetto scientifico, infatti, anche quello dell'avviamento è il prodotto di astrazione, poiché coglie del relativo oggetto soltanto alcuni caratteri che interessano una ricerca e trascura i rimanenti caratteri che hanno attinenze con altre indagini. Anche la definizione di avviamento, per di più, è influenzata dall'evoluzione scientifica e dalle peculiarità dei fenomeni aziendali che con essi si intendono esaminare (Ardemani E., *L'avviamento dell'impresa*, Milano, 1958, 8 e 9).

Ogni elaborazione dottrinale, al contrario, deve essere ponderata nel proprio tempo e nel proprio contesto culturale, e apprezzata anche in relazione alla capacità di aprire nuovi orizzonti di ricerca ⁽²⁶⁷⁾. In questa prospettiva, se mirabile è la concezione zappiana di «azienda avviata» e la connessa teoria valutativa, utile è anche l'apporto di altre dottrine, talvolta precedenti e talaltra successive agli assunti forniti dal caposcuola dell'economia aziendale, dato che esse hanno aperto ampi spiragli per indagini accademiche ⁽²⁶⁸⁾.

Le differenti concezioni di avviamento e i diversi approcci valutativi innanzi alla questione del valore teorico di trasferimento, sono il risultato sia dell'intelligenza e dell'intuizione del valutatore che le propone o che le fa proprie, sia del panorama aziendale e del contesto ambientale e culturale in cui egli si muove. In quest'ottica, scrive Bianchi Martini, il graduale affermarsi, accanto ai modelli di azienda *domestico-patrimoniale*, *commerciale* e *agricola* (e alla nozione di azienda somma del Besta), del modello di azienda *manifatturiero-lucrativa* (e alla nozione di azienda coordinazione dello Zappa, ha favorito lo spostamento dell'attenzione degli studiosi dalla metodologia valutativa, basata sulla stima analitica degli elementi patrimoniali, a quella fondata sulla sintetico-unitaria capitalizzazione dei redditi. E che, inoltre, la tendenza verso il modello aziendale *post industriale*, in cui prevalgono le variabili *soft*, nonché la possibilità di superare alcuni limiti conoscitivi grazie alle nuove tecniche e ai nuovi strumenti informa-

⁽²⁶⁷⁾ Cfr. Ferraris Franceschi R., *Prefazione del volume*, in Giannessi E., *Considerazioni introduttive sul metodo storico*, Milano, 1992, XI-XXIX.

⁽²⁶⁸⁾ Questo è anche l'avviso di Bianchi Martini S., cit., 256.

tivi, siano elementi che oggi incidono considerevolmente nella definizione del valore teorico di trasferimento dell'azienda (²⁶⁹).

La diminuita importanza della componente materiale del valore, poi, aumenta la soggettività e l'incertezza legata alle stime analitiche patrimonialistiche (²⁷⁰).

In questo stratificarsi e intrecciarsi di interpretazioni concettuali e metodologie di calcolo dell'avviamento non sono mancate, secondo alcuni, neppure alcune tendenze devianti che accolgono i cosiddetti «*metodi di comodo*» di determinazione del valore dell'azienda e dell'avviamento, in quanto tali privi di rilievo scientifico (²⁷¹).

In definitiva, come è stato sagacemente dedotto, in *primis* quello dell'avviamento è una "problematica" sempre opinabile nei suoi risultati che, per quanto riguarda la maggiore o minore attendibilità di essi, dipendono molto dall'attitudine del professionista di saper opportunamente adattare al caso specifico i principi deducibili dalle indagini teoriche.

In secondo luogo la determinazione dell'avviamento è uno dei casi in cui più del consueto è necessario sostituire alla meccanica

(²⁶⁹) Bianchi Martini S., cit., 256 e 257.

(²⁷⁰) Nelle aziende di produzione si svolgono processi di apprendimento molteplici, che si estrinsecano nell'accumulo di conoscenze e metodologie, nonché nella formazione di relazioni interne ed esterne; in altri termini l'apprendimento contribuisce allo sviluppo di elementi immateriali del patrimonio aziendale. Tali componenti sfuggono, in genere, alla determinazione quantitativa diretta, secondo le tecniche del calcolo economico di esercizio, applicando cioè il modello di calcolo del bilancio d'esercizio (Airoldi G., Brunetti G. e Coda V., *Lezioni di economia aziendale*, Bologna, Milano, 1989, par. 16.3.; Colombo G., *Fusioni, acquisizioni e scorpori. Economia delle concentrazioni aziendali*, Milano, 1992, 131).

(²⁷¹) Bianchi Martini S., cit., 255.

delle cifre, l'interpretazione delle cifre e dei fatti, variabili nel tempo, che esse rappresentano ⁽²⁷²⁾.

In terzo luogo non si può valutare in modo credibile un'impresa se non la si conosce e se non la si comprende a fondo. È una pura illusione l'idea che l'applicazione di poche formule e dati (affrettatamente) ottenuti e non adeguatamente ponderati significhi valutare un'impresa ⁽²⁷³⁾.

Ancora, alla medesima stregua, è stato suggerito di non stupirsi se anche quel procedimento che «[...] appaia l'unico logicamente attendibile, debba essere applicato con molto discernimento, nel senso che i dati numerici cui si perviene devono essere adoperati considerandoli per quello che sono: simboli rappresentativi di ipotesi e di ragionamenti, la cui fondatezza è soprattutto in relazione alla consapevolezza e alla capacità delle persone che hanno poste le ipotesi e i ragionamenti stessi.» ⁽²⁷⁴⁾.

Ma non è tutto, scriveva infatti l'Amaduzzi che l'avviamento è una visione qualitativa, la cui espressione quantitativa, essendo intimamente connessa a quella di tutti gli altri componenti la coordinazione, non può essere che artificiosamente ritrovata ⁽²⁷⁵⁾.

È poi vero che le formule di valutazione palesano un grado di accettabilità singola, nei diversi casi di specie, che è condizionato dal tipo di relazione osservata tra le variabili di calcolo. La preferibilità dell'adozione di una formula rispetto a un'altra difficilmen-

⁽²⁷²⁾ Ceccherelli A., *Le funzioni professionali del commercialista*, Milano, 1967, 174.

⁽²⁷³⁾ Guatri L., *Nuovi orizzonti per le stime del capitale economico d'impresa*, in *Finanza marketing e produzione*, n. 1, 1990.

⁽²⁷⁴⁾ D'Ippolito T., *L'avviamento. La valutazione delle aziende avviate e di quote parti di esse. L'avviamento commerciale e l'avviamento imponibile fiscalmente*, Palermo-Roma, 1963, 57).

⁽²⁷⁵⁾ Amaduzzi A., *La fusione delle imprese* (note di economia aziendale), Roma, 1926, 37.

te è valutabile a priori. È la ragionevolezza, dipendente da una sufficiente conoscenza dei fatti acquisita durante il processo di valutazione, che consente (molto spesso) di determinare il comportamento più idoneo da seguire. La verifica sul campo della opportunità di scegliere una formula anziché un'altra o di usarne più di una, in una data graduazione, favorisce l'assunzione di decisioni economicamente valide pur se qualche alternativa di comportamento può essere simulata in via teorica in una fase antecedente ⁽²⁷⁶⁾.

Il ricorso a una particolare tecnica di valutazione e la spiegazione delle relative variabili, infine, non sono mai interamente riconducibili a questioni tecniche ⁽²⁷⁷⁾, derivano invece sempre da un processo in cui il valutatore cerca la compatibilità tra oggetto osservato, metodo e scopo della valutazione ⁽²⁷⁸⁾. Anche la tecnica valutativa si fonda su basi concettuali: in questa prospettiva qualsivoglia tentativo di codificare procedimenti di valutazione aventi *validità in ogni tempo e in ogni luogo*, svincolati dalla opportuna e adeguata considerazione delle caratteristiche di oggetto o di scopo, è pernicioso e destinato a non raggiungere il proprio scopo ⁽²⁷⁹⁾.

⁽²⁷⁶⁾ Cattaneo M., *Alcune osservazioni sulla scelta della formula di valutazione del capitale economico*, in *Finanza marketing e produzione*, n.1, 1986.

⁽²⁷⁷⁾ È stato infatti affermato che la valutazione non è una questione unicamente quantitativa, poiché il risultato numerico che ne scaturisce è un apprezzamento del modo di essere di un bene economico e del modo in cui questo entra a far parte di un determinato ordine di cose (Giannessi E., *Appunti di economia aziendale. Con particolare riferimento alle aziende agricole*, Pisa, 1979, 343).

⁽²⁷⁸⁾ Bianchi Martini S., cit., Milano, 1996, 3.

⁽²⁷⁹⁾ La pensa così anche Bianchi Martini S., cit., 3.

Bibliografia

- Airoldi G., Brunetti G. e Coda V., *Lezioni di economia aziendale*, Bologna, Milano, 1989
- Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, 2005.
- Amaduzzi A., *IAS 38 Intangible assets: le principali novità introdotte nel marzo 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, n. 4, 2004.
- Amaduzzi A., *La fusione delle imprese* (note di economia aziendale), Roma, 1926.
- Amaduzzi A., *L'azienda del suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, Torino, 1978.
- Amaduzzi Aldo e Amaduzzi Antonio, *Ragioneria operativa*, Bari, 1986.
- Amodeo D., *Avviamento e riserva occulta: un accostamento*, in AA.VV., *Studi di ragioneria e tecnica economica*, Scritti in onore del prof. Alberto Ceccherelli, Firenze, 1960.
- Amodeo D., *Ragioneria generale dell'impresa*, Napoli, 1964.
- Andrei P., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Torino, 2006.
- Antonelli V. e D'Alessio R., *Immobilizzazioni immateriali: la posizione dell'OIC 1*, in *Contabilità, finanza e controllo*, n. 12, 2004.
- Ardemani E., *L'avviamento dell'impresa*, Milano, 1958.
- Azzali S., Allegrini M., Gaetano A., Pizzo M. e Quagli A., *Principi contabili internazionali*, Torino, 2006.
- Azzali S., *L'informativa di bilancio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Torino, 2005.
- Azzini L., *I gruppi aziendali*, Milano, 1975.
- Bartocci L., Cavazzoni C. e Picciaia F., *La rappresentazione dei costi di ricerca e sviluppo nei bilanci delle imprese*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007.
- Bastia P., *Fusioni e scissioni aziendali. Problemi di valutazione e di bilancio*, Bologna, 1994.
- Bergamin Barbato M., *Il valore segnaletico degli indici di bilancio in rapporto ai criteri seguiti per la loro determina-*

- zione, in Coda V., Brunetti G. e Bergamin Barbato M., *Indici di bilancio e flussi finanziari. Strumenti per l'analisi della gestione*, Milano, 1974.
- Bertini U., *Il sistema d'azienda. Schema di analisi*, Pisa, 1976.
 - Besta F., *La ragioneria*, ed. II riveduta e ampliata, Parte prima, Libro III, *Ragioneria generale*, Milano, 1922.
 - Bettina, Campedelli e Bertacche, *La rappresentazione dei beni intangibili nel sistema di valori dell'impresa*, in *Scritti in onore di Luigi Guatri*, Milano, 1988.
 - Bianchi Martini S., *Interpretazione del concetto di avviamento. Analisi dei principali orientamenti della dottrina italiana*, Milano, 1996.
 - Biancone P.P., *Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment nei bilanci. Principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e US GAAP*, Milano, 2006.
 - Bocchini E., *Manuale di diritto della contabilità delle imprese*, Torino, 1995.
 - Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, in *Finanza marketing e produzione*, n. 1, 1989.
 - Bruni G. e Campedelli B., *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, in *Sinergie*, n. 30, 1993.
 - Capaldo P., *Reddito, capitale e bilancio d'esercizio*, Milano, 1998.
 - Caramiello C., *La valutazione dell'azienda. Prime riflessioni introduttive*, Milano, 1993.
 - Cassandro P.E., *I gruppi aziendali*, Bari, 1965.
 - Cattaneo M., *Alcune osservazioni sulla scelta della formula di valutazione del capitale economico*, in *Finanza marketing e produzione*, n.1, 1986.
 - Catturi G., *Lezioni di economia aziendale*, vol. I, Padova, 1984.
 - Ceccherelli A., *Le funzioni professionali del commercialista*, Milano, 1967.
 - Ceccherelli A., *Le istituzioni di ragioneria*, X ed., aggiornamento e revisione (a cura di) Tangocci D., 1966.
 - Ceriani G., *Il trasferimento dell'impresa in economia aziendale*, Padova, 1990.

- Ceriani G.-Frazza B., *L'implementazione dei principi contabili IAS/IFRS nell'ordinamento giuridico italiano*, Roma, 2006.
- Chirieleison C., *Le immobilizzazioni immateriali*, in Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38. Intangible assets e l'IFRS3-business combination*, Milano, 2008
- Cocco A., *Economia delle risorse intangibili*, Roma, 2008.
- Coda V. e Frattini G., *Valutazioni di bilancio. Principi economici, norme civili, norme fiscali*, Venezia, 1978.
- Coda V. *La valutazione del capitale d'impresa nell'ipotesi di cessione*, in AA.VV., *Scritti in onore di Ugo Caprara*, vol. II, Milano, 1975.
- Coda V., *Introduzione alle valutazioni dei capitali economici d'impresa*, Milano, 1963.
- Colombo G., *Fusioni, acquisizioni e scorpori. Economia delle concentrazioni aziendali*, Milano, 1992.
- Colombo G.E., *Il bilancio d'esercizio*, in *Trattato delle società per azioni*, vol. VII, Torino, 1994.
- Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 16, Le immobilizzazione immateriali*, Milano, 1996.
- Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 20 – Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1996.
- Commissione per la statuizione dei principi contabili, *Documento n. 24 – Le immobilizzazioni immateriali*, Milano, 1999.
- Cournot A. A., *Ricerche sui principi matematici della teoria della ricchezza (Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, 1838), Torino, 1981.
- D'Abruzzo G.-Pucci E., *Il trattamento delle attività immateriali secondo i principi contabili internazionali. Analisi dei nuovi criteri di contabilizzazione e delle implicazioni fiscali*, in *Bollettino tributario*, n. 15-16, 2004.
- D'Alvise P., *Intorno all'avviamento delle imprese secondo autori italiani*, in *Rivista italiana di ragioneria*, n. 1, 1938.
- Dell'Atti A., *Il ruolo critico delle risorse intangibili nella gestione aziendale*, in Coda V., Potito L., Fortunato S., Caratozzolo M., Onesti T. e Adamo S., *Le immobilizzazioni immateriali*, Bari, 1999.

- Di Bernardo B. e Rullani E., *Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell'impresa*, Bologna, 1990.
- Di Pietra R. (a cura di), *Gruppo di studio sugli IAS/IFRS, Documento n. 4, Finalità del bilancio e prospettive*, Bologna, 2005.
- Di Stefano G., *Politica degli investimenti, informativa societaria e valore delle azioni: differente posizione dei soci minoritari rispetto al capitale di controllo*, in Studi e informazioni, n. 1, 1985.
- D'Ippolito T., *L'avviamento: la valutazione delle aziende avviate e di quote-parti di esse, l'avviamento commerciale e l'avviamento imponibile fiscalmente*, Palermo-Roma, 1963.
- Doria M., *Intangible assets come driver per la creazione di valore*, in Il commercialista Veneto, gennaio-febbraio, 2005.
- Exposure Draft – ED 3, Business Combination, (Draft) International Financial Reporting Standard (IFRS).
- Fellegara A., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano, 1995.
- Ferraris Franceschi R., *Prefazione del volume*, in Giannessi E., Considerazioni introduttive sul metodo storico, Milano, 1992.
- Ferraris Franceschi R., *Tratti caratteristiche e possibili fattori di sviluppo dell'economia aziendale italiana contemporanea*, in Rivista dei dottori commercialisti, n. 2, 1983.
- Ferraro O., *La disciplina contabile internazionale degli intangible assets*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione, Milano, 2007 b.
- Ferraro O., *Principi, struttura e forma del bilancio nei principi contabili internazionali*, Milano, 2005.
- Ferrero G., *I complementari principi della "chiarezza", della "verità" e della "correttezza" nella redazione del bilancio d'esercizio*, Milano, 1991.
- Ferrero G., *La valutazione del capitale di bilancio. Logica economico-quantitativa della valutazione, legislazione vigente e direttive comunitarie, principi contabili*, Milano, 1988.
- Financial Accounting Standard Board (FASB).
- Fischer I., *La teoria dell'interesse (Theory of Interest New York, 1930)*, in Fischer I., Opere, Torino, 1974.

- Fortunato S. e Mancin M., *I principi contabili*, in *Economia dell'azienda e diritto dell'impresa*, n. 6, Padova, 2000.
- Frizzera B., *Principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2005.
- Galassi G., *Concentrazione e cooperazione interaziendale*, Milano, 1969.
- Gardels N., *Intervista ad Alvin Toffler. La ricchezza non monetaria*, in *Aspenia*, n. 33/2006.
- Giannessi E., *Appunti di economia aziendale. Con particolare riferimento alle aziende agricole*, Pisa, 1979.
- Giarini O. e Stahel W.R., *I limiti della certezza. Affrontare i rischi nella nuova economia di servizio*, Milano, 1993.
- Giussani A., Nava P. e Portalupi A., *Principi contabili internazionali*, Milano, 2007.
- Guatri L., *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica dei paesi avanzati a confronto*, IV ed., Milano, 1994.
- Guatri L., *La valutazione delle aziende. Teoria e pratica dei paesi avanzati a confronto*, Milano, 1990.
- Guatri L., *Nuovi orizzonti per le stime del capitale economico d'impresa*, in *Finanza marketing e produzione*, n. 1, 1990.
- Guatri L., *Trattato sulla valutazione delle aziende*, Milano, 1998.
- Guatri L., *Valore e intangibles nella misura della performance aziendale*, Milano, 1997.
- IFRIC (International Financial Reporting Interpretation Committee).
- IFRS (International Financial Reporting Standard).
- International Accounting Standard Board (IASB).
- Invernizzi G. e Molteni M., *Analisi di bilancio e diagnosi strategica. Strumenti per valutare posizione competitiva, vulnerabilità, patrimonio intangibile*, Milano, 1990.
- Invernizzi G. e Molteni M., in *Analisi di bilancio e diagnosi strategica*, Milano, 1993.
- Lacchini M., *Il postulato di continuità dell'impresa (Going Concern): un'analisi critica*, in *Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale*, n. 3-4, 1988.
- Lai A., *Le aggregazioni di imprese*, Milano, 1990.
- Liberatore G., *Il fair value nella valutazione dei beni immateriali*, in *Revisione contabile*, n. 62, 2005.

- Luoni L., *La valutazione delle immobilizzazioni materiali*, in Comoli M., Corno F. e Viganò A. (a cura di), *Il bilancio secondo gli IAS*, Milano, 2006.
- Manca F., *I fini del bilancio nella normativa italiana e nei principi contabili*, Padova, 1996
- Manca F., *Il valore di bilancio degli «intangibles assets»*, Padova, 2002.
- Mancini D., Quagli A. e Marchi L., *Gli intangibles e la comunicazione d'impresa*, Milano, 2003.
- Marasca S., *Le valutazioni nel bilancio di esercizio*, Torino, 1999.
- Marchi L.-Zavani M. (a cura di), *Economia dei gruppi e bilancio consolidato. Una interpretazione degli andamenti economici e finanziari*, Torino, 1998.
- Marshall A., *Principi di economia*, Torino, 1972.
- Masini C., *La dinamica economica nei sistemi dei valori d'azienda: valutazioni e rivalutazioni*, Milano, 1955.
- Mella P., *Economia Aziendale*, Torino, 1992.
- Migliori S., *L'avviamento nell'evoluzione degli standards contabili internazionali*, Torino, 2007.
- Migliori S., *L'acquisizione delle attività immateriali secondo gli IAS: un confronto tra generazioni interna e operazioni di business combination*, Roma, 2008.
- Milone M., *Il bilancio di esercizio. Normativa civilistica, principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2006
- Montrone A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38. Intangible assets e l'IFRS3-business combination*, Milano, 2008.
- Montrone A., *Il bilancio consolidato. Evoluzione normativa e metodologia di redazione*, Milano, 2004.
- Moscariello N., *Il revaluation model nel principio contabile internazionale n. 38: «Intangible assets»*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007.
- Olivotto L., *La valutazione economica dell'impresa*, Padova, 1983.
- Onesti T.-Angiola N., *La disciplina dell'avviamento secondo l'Accounting Standards Board inglese*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, n. 3, 1994.
- Onida P., *Elementi di ragioneria. Con particolare riferimento all'impresa*, Milano, 1944.

- Paganelli O., *Valutazione delle aziende. Principi e procedimenti*, Torino, 1990.
- Pagnano S.U., *Sul controllo del prezzo di cessione dell'azienda avviata*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, n.4, 1975.
- Palumbo R., *Approccio prospettivo, retrospettivo e prudentiale nella elaborazione dei paradigmi contabili*, Torino, 2005.
- Paolini A.-Zigiotti E.-Fradeani A., *I principi contabili internazionali nelle aggregazioni aziendali*, Milano, 2003.
- Paoloni M., *Il bilancio d'esercizio nel contesto nazionale e internazionale*, Torino, 2005.
- Papi U. G., *Principi di economia*, vol. I, Padova, 1961.
- Paris A., *I beni immateriali nel bilancio di esercizio*, Milano, 1986.
- Poddighe F., *L'azienda nella fase istituzionale*, Corsi, Pisa, 1984.
- Podestà S., *La valutazione delle aziende commerciali al dettaglio*, in *Finanza marketing e produzione*, n. 2, 1988.
- Potito L., *Bilanci straordinari*, Torino, 1990.
- Pozza A., *Risorse immateriali e bilancio di esercizio: criteri di rilevazione e categorie logiche*, in *Rivista italiana di ragioneria ed economia aziendale*, gennaio-febbraio, 2000.
- Pozza L., *Gli intangibili in bilancio*, Milano, 2004.
- Pozza L., *Le risorse immateriali. Profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d'azienda*, Milano, 1999.
- Previti Flesca G., *Analisi, selezione, finanziamento degli investimenti*, Roma, 1999.
- Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Torino, 2003.
- Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Milano, 1992.
- Ricardo D., *Principi dell'economia politica e dell'imposta*, Torino, 1986.
- Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, 2004.
- Rullani E., *Economia delle risorse immateriali: una introduzione*, in *Sinergie*, sett.-dic. 1992.
- Salvatori A., *L'avviamento*, in *Rivista Italiana di ragioneria*, Anno V, Serie II, n. 11.

- Salvatori A., *Sull'avviamento di un'azienda di commissioni e rappresentanze*, in *Rivista italiana di ragioneria*, 1907, anno VI, n. 7, 483.
- Savioli G., *Il bilancio di esercizio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, 2004.
- Servalli S., *Rappresentazione e valutazione delle immobilizzazioni immateriali secondo lo IAS 38*, in AA.VV., *Riflessi dei principi contabili internazionali su bilancio di esercizio e consolidato*, Milano, 2004.
- SFAS (Statement of Financial Accounting Standard).
- SIC (Standing Interpretation Committee).
- Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Roma, 1983.
- Sicoli G., *La disciplina contabile nazionale degli intangible assets*, in Fabbrini G.-Ricciardi A. (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, 2007.
- Sorci C., *Note critiche e metodologiche sulla valutazione delle aziende avviate*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 1974.
- Superti Furga F., *Il bilancio di esercizio italiano secondo la normativa europea*, Milano, 1997.
- Superti Furga F., *Il bilancio di esercizio italiano secondo la normativa europea*, Milano, 1991.
- Vivarelli, *La valutazione di complessi patrimoniali d'impresa*, Cagliari, 1962.
- Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1992.
- Zanda G., Lacchini M. e Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, 1997.
- Zanoni A., *Il valore delle risorse immateriali*, Bologna, 2005.
- Zappa G., *Il reddito di impresa. Scritture doppie, conti e bilanci di aziende commerciali*, Milano, 1937.
- Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, tomo II, Milano, 1957.