

UNIVERSITA' DEGLI STUDI ROMA TRE



SCUOLA DOTTORALE TULLIO ASCARELLI

Sezione di Dottorato in Economia Aziendale

Dipartimento di Studi aziendali

**“La valutazione delle attività immateriali nelle imprese
operanti nel settore della web-communication”**

TUTOR

PROF.SSA LIDIA D'ALESSIO

DOTTORANDO

DOTT. CLAUDIO SANTINI

INDICE

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1	
LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	10
1. Il concetto di immobilizzazione	10
2. Le risorse intangibili: definizione e identificazione	13
3. Criteri per l'individuazione e la classificazione dei beni immateriali	15
CAPITOLO 2	
I BENI IMMATERIALI NEL CODICE CIVILE	22
1. Definizione del concetto di bene immateriale	22
2. Le diverse tipologie di attività immateriali	30
2.1. Costi di impianto e di ampliamento.....	30
2.2. Costi di ricerca e sviluppo	32
2.3. Costi di pubblicità.....	34
2.4. Diritti di brevetto e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	35
2.5. Concessioni.....	37
2.6. Licenze	37
2.7. Marchi.....	38
2.8. Know-how	39
2.9. Avviamento	39
3. Altre immobilizzazioni immateriali.....	44
4. Immobilizzazioni in corso e acconti.....	45
5. Aspetti generali della valutazione.....	45
5.1. Il valore originario.....	46
5.2. Il valore da ammortizzare e gli ammortamenti.....	46

5.3. Le rivalutazioni.....	47
5.4. Il valore recuperabile come limite superiore e le svalutazioni	48
5.5. Il valore delle immobilizzazioni immateriali nel bilancio di esercizio: nota integrativa e relazione sulla gestione.....	51

CAPITOLO 3

I BENI IMMATERIALI NEI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI..... 53

1. Contabilizzazione e valutazione iniziale di un'attività immateriale.....	53
1.1. Attività acquisite separatamente.....	58
1.2. Attività generate internamente.....	59
1.3. Attività acquisite attraverso contributi pubblici	61
1.4. Attività acquisite attraverso operazioni di permuta.....	62
1.5. Attività acquisite in operazioni di business combination	63
2. Valutazione dei beni immateriali successivamente al valore iniziale	65
3. Vita utile del bene e suo ammortamento	67
3.1. Beni intangibili a vita utile finita.....	69
3.2. Beni intangibili a vita utile indefinita.....	71
4. Impairment test	72
4.1. Valore recuperabile e perdita di valore	73
4.2. Nozione di cash generating units.....	74
4.3. Rilevazione della perdita e del ripristino di valore.....	75
5. Avviamento	77
6. Informativa Integrativa di Bilancio	79

CAPITOLO 4

IL PROCESSO DI ARMONIZZAZIONE CONTABILE: 81

1. La disciplina comunitaria in materia contabile.....	81
--	----

1.1. Le direttive contabili ed il processo di armonizzazione	81
1.2. La modernizzazione delle direttive contabili.....	87
1.3. La disciplina nazionale in materia contabile	89
1.3.1. Il bilancio ed i principi contabili nazionali nel sistema antecedente agli IAS/IFRS	89
1.3.2. Riferimenti ai “Principi Contabili Internazionali” nella legislazione Italiana antecedente agli IAS/IFRS.	90
1.3.3. Il decreto 38/2005: Considerazioni introduttive.....	91
1.3.4. Il decreto 38/2005: Profili soggettivi e disposizioni contabili.....	94
1.3.5. Il sistema IAS/IFRS.....	97
CAPITOLO 5	
CASE STUDY: X-MEDIA S.R.L.....	105
1. L’azienda X-Media s.r.l.....	105
1.2. La Web Agency	106
2. Criteri fondamentali per la valutazione del ramo d’azienda.....	110
2.1. Metodo patrimoniale complesso di 1° grado.....	111
2.2. Metodologie di valutazione di un portale internet.....	114
3. La valutazione storica del ramo d’azienda	116
3.1. La identificazione del Ramo d'Azienda X.com.....	117
3.2. La valutazione del patrimonio netto rettificato.....	117
3.3. La valutazione del compendio de quo di portali internet	119
4. La valutazione dell'avviamento	132
5. La valutazione del ramo d'azienda de quo.....	133

INTRODUZIONE

Nel corso degli anni, alle risorse intangibili è stato riconosciuto dalla dottrina economico-aziendale un ruolo sempre più preminente all'interno del processo di gestione e di posizionamento strategico delle imprese, indipendentemente dal settore di appartenenza delle stesse, come commentano Baccarani e Golinelli “*la formulazione di proposte a differenziale competitivo da parte delle imprese dipende sempre di più dalle risorse immateriali*”¹. L'importanza assunta dagli *intangibile assets* è testimoniato anche dai sempre più numerosi casi di imprese che fondano il loro stesso *business system* sul possesso e sull'utilizzo di questi beni; anche per le imprese più meramente “industriali”, il peso delle attività immateriali a bilancio è in continuo aumento. Si pensi, ancora, al divario esistente tra prezzo pagato e valore contabile nel caso di operazioni di gestione straordinaria, quali fusioni o aggregazioni: se questo plusvalore dipende in parte dalle prospettive future di redditività dell'azienda in via di acquisizione, non bisogna comunque trascurare l'impatto che la valorizzazione di beni immateriali non iscritti a livello contabile ha sulla determinazione del valore complessivo dell'impresa in questione. Ad evidenza, quindi, accade sempre più spesso che operazioni aziendali di gestione ordinaria o straordinaria non possano più prescindere da una completa e attenta valorizzazione del patrimonio intangibile in possesso dell'azienda: valorizzazione economica che non può essere ricondotta alla mera considerazione del valore contabile di iscrizione degli *intangibles* a bilancio. Se si sono sempre nutriti dubbi in merito alla reale corrispondenza tra valori economici e valori contabili dei beni iscritti a bilancio, mai come in relazione agli *intangibile assets* le modalità di contabilizzazione degli stessi sono tanto lontane dal rispecchiare il loro reale valore economico. La frequente necessità di proporre periodi di ammortamento forfetari, processi di ammortamento sistematici e altre pratiche contabili

¹ Cfr. Baccarani C, Golinelli G.M., *L'impresa inesistente: relazioni tra immagine e strategia*, in *Sinergie*, n. 29/1992

obbligatorie, hanno portato all'ampliamento del divario tra valore economico degli *intangibles* e valore contabile degli stessi. A monte, inoltre, vi è persino un problema di rilevante portata in merito alla stessa identificazione degli *intangibles*: se tutt'altro che unanime è l'accordo in merito alla definizione e classificazione degli intangibili a livello dottrinale, altrettanto problematica è la definizione di criteri concreti e pratici in base ai quali identificare i beni in questione. D'altra parte, senza una preliminare e puntuale identificazione degli stessi, non è nemmeno possibile, successivamente, proporre una valutazione economica dei beni oggetto di analisi.

Come si può notare, quindi, chiunque debba avere a che fare con la valutazione o l'identificazione degli *intangible assets* si troverà a dover affrontare una fitta *aura* di incertezza, che non potrà che rendere ancor più complicata l'attività che l'operatore in questione si accinge a compiere. Sempre più spesso si trovano in questa situazione tutti quegli operatori che fanno della valutazione delle aziende e della quantificazione del loro valore economico un punto fondamentale di partenza e di arrivo del loro business: in special modo, in tal sede, ci riferiamo ai *corporate bankers* e a tutte quelle banche d'investimento che hanno come fine istituzionale il supporto e la consulenza ad imprese nel momento in cui debbano essere intraprese operazioni che richiedano competenze economiche, finanziarie e contabili altre da quelle presenti all'interno delle aziende in questione. Ci riferiamo, appunto, ad operazioni di gestione straordinaria, valutazioni di aziende in caso di cessione o di acquisizioni di partecipazioni, operazioni di *venture finance* e tutte quelle operazioni che abbiano come presupposto operativo la valutazione del capitale economico di un'azienda. I *corporate bankers*, infatti, si trovano sempre più spesso, di pari passo con l'aumentare dell'importanza rivestita dalle attività immateriali all'interno dei vari business aziendali, ad avere a che fare con la valutazione e la considerazione di *intangible assets*, spesso depositari di un ruolo chiave all'interno dell'economicità aziendale.

Il presente lavoro ha l'obiettivo di individuare i principali punti critici che dovranno affrontare quegli operatori che si troveranno a dover valutare beni immateriali e quantificare la loro importanza in termini di valore economico e redditività per l'azienda che li possiede. Ripercorrendo, quindi, i passaggi brevemente citati in precedenza, introdurremo di seguito la struttura del lavoro, che si divide in cinque capitoli.

All'interno del primo, affronteremo tutte quelle problematiche relative alla identificazione e classificazione delle attività immateriali: problematiche la cui risoluzione risulta necessaria a monte, prima ancora di intraprendere qualsiasi attività di valutazione dei beni in questione. Tutto questo al fine di avere una ampia panoramica in merito all'oggetto della nostra trattazione, circoscrivendo la trattazione alle attività immateriali che presentino determinate caratteristiche. Una volta identificate, è necessario introdurre alcune informazioni in merito alla disciplina giuridica relativa a questi beni: la stessa giurisprudenza e la disciplina civilistica, infatti, forniscono importanti informazioni in merito alla classificazione e alla definizione dei beni immateriali, disciplinandone anche le modalità di utilizzo, la tutela legale e i diritti di pertinenza di coloro che possono vantare la paternità di questi *intangible assets*. Successivamente, dedicheremo una parte alle modalità di formazione degli *intangibles* stessi: una delle possibili modalità di classificazione delle attività immateriali, infatti, è basata proprio sulla loro provenienza; d'altra parte, risulta necessario spendere alcune parole in merito alle modalità di creazione delle attività immateriali, al fine di poter poi meglio individuare la loro presenza all'interno del complesso sistema d'azienda. Di seguito, evidenzieremo il ruolo rivestito dalle attività immateriali all'interno del processo accennato in precedenza di creazione e mantenimento di un duraturo vantaggio competitivo: se in questo campo il riferimento alle opere del Porter è d'obbligo, cercheremo di contestualizzare le sue idee e i suoi schemi all'interno della nostra area d'interesse, focalizzandoci su come le strategie da lui evidenziate possano essere perseguite facendo leva sulla presenza di beni

immateriali.

Come evidenziato in precedenza, una volta individuati i beni intangibili, sarà necessario considerare il loro impatto a livello di bilancio: in funzione di ciò, è richiesta la conoscenza delle modalità di contabilizzazione e di rappresentazione degli stessi.

Diversi principi contabili e prassi contabili non potranno che esplicitarsi in diverse modalità formali di rappresentazione contabile degli *intangible assets*, a parità di situazione sostanziale sottostante. Le direttive comunitarie hanno esercitato nel corso dell'ultimo trentennio un reale impatto positivo nell'ambito dell'Unione Europea, avviando un processo di armonizzazione e di conoscenza reciproca delle diverse culture contabili, pur consentendo agli Stati membri, sostanzialmente, di preservare la propria tradizione contabile nazionale esistente prima della loro adozione. Conseguentemente, all'interno degli Stati membri la qualità dell'informazione è migliorata in maniera sensibile, in un'ottica di maggiore comparabilità ed omogeneità: lo stesso processo si è esteso a livello globale, sotto la spinta delle necessità delle imprese europee a vocazione globale, che desiderano raccogliere capitali anche sui mercati internazionali, per lo più americani. Queste imprese sono obbligate a predisporre a tal fine bilanci paralleli, redatti con principi contabili per alcuni aspetti molto diversi da quelli applicati in Europa ed in Italia. In risposta, quindi, alla gravosa e penalizzante necessità di redigere più serie di conti in funzione del mercato di riferimento, si è assistito negli ultimi anni all'estensione su scala globale del processo di armonizzazione contabile, concretizzatosi in una tendenziale convergenza tra i principi Europei – dal 2005 estesi a tutti gli Stati membri, almeno per quanto riguarda i bilanci consolidati delle società quotate – ed Americani, in un'ottica di maggiore trasparenza e comparabilità dei valori di bilancio e di snellimento dei processi di accesso ai mercati internazionali.

Per concludere, proporremo qualche riflessione finale sull'intero lavoro e su come il processo di gestione e valorizzazione degli *intangibles* non debba essere visto solo come un passo

strumentale ad operazioni di gestione straordinaria fondate sulla valorizzazione del capitale economico aziendale, ma piuttosto come un processo che deve far parte della gestione aziendale stessa: l'identificazione, la valutazione economica, la comunicazione – con strumenti pubblici o meno – e l'esplicitazione del collegamento tra *intangibles* e creazione di valore aziendale sono i quattro passi fondamentali del processo di gestione strategica degli attivi intangibili, reso sempre più necessario dal fondamentale ruolo giocato dagli *intangible assets* all'interno del processo di creazione del valore aziendale e del mantenimento di un duraturo e solido vantaggio competitivo.

L'avvento della *new economy* ha contribuito ad incrementare marcatamente il “peso” degli *intangibles* nei confronti dei beni dotati di fisicità. Questo perché nel corso degli ultimi 20 anni, abbiamo assistito ad una rapidissima evoluzione dei paesi sviluppati da un modello di business industriale/produttivo basato su un'economia di produzione, ad un'economia sempre più *internet-oriented*, che offre la possibilità di operare in un mercato globale, abbattendo i costi di gestione e consentendo alle imprese di non essere vincolate a uno spazio definito quale può essere la sede fisica.

In pratica, si sta verificando il passaggio da un metodo di gestione della complessità, che è stato sempre risolto orientandosi ad una traiettoria fordista, verso una situazione in cui è la connessione (*link*), nella sua immaterialità, a rivestire il ruolo di maggior rilievo.

Le imprese che operano nel settore della Information Technology, rappresentano il più classico esempio di questo nuovo modello di business. Si tratta, per lo più, di imprese che svolgono la propria attività con l'ausilio di pochissimi beni strumentali fisici, in quanto il loro prodotto è “virtuale” ed è caratterizzato dalla sempre crescente necessità di competenza tecnica/tecnologica.

Di seguito, pertanto, si procederà all'esame del valore economico di una società operante nel settore della web-communication, qualificandosi, in particolare, come una web agency.

CAPITOLO 1

LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

1. Il concetto di immobilizzazione

Il concetto di immobilizzazione viene usato in circostanze e contesti diversi tra loro.

L'immobilizzazione costituisce un costo, dove per costo si può intendere la *"valorizzazione, in termini monetari, del consumo di una risorsa usata per un determinato scopo"*².

Nella pratica aziendale perciò, viene attribuita notevole importanza all'analisi dei costi, poiché essa costituisce la base per la valutazione delle rimanenze o dell'efficienza di uno specifico settore della produzione, nonché per la determinazione del prezzo a cui vendere un prodotto o un servizio.

E' perciò evidente che l'esatta misurazione dei costi sostenuti in azienda, rappresenta un aspetto fondamentale nell'esercizio dell'attività stessa. Un'impresa, per poter realizzare i propri progetti, ha la necessità di reperire i mezzi finanziari che le occorrono e i vari fattori produttivi acquistano diversa importanza, a seconda che possano essere utilizzati in uno o più esercizi; in quest'ultimo caso prendono il nome di immobilizzazioni.

Generalmente, si definisce immobilizzazione un costo che non esaurisce la propria utilità in un unico esercizio, ma che continua a dare i propri benefici nel tempo. Le immobilizzazioni sono perciò "degli impieghi di ricchezza che non si possono rendere liquidi in breve tempo senza perdite"³. Queste infatti, rimangono in genere come elementi del capitale, nel corso di vari esercizi, poiché i capitali utilizzati per acquistarli sono stati investiti a lungo termine e perciò, vendere un'immobilizzazione non è, in genere, un'operazione rapida. Alle immobilizzazioni si contrappone il capitale circolante, che invece esaurisce tutta la propria

² N. Robert Anthony, K. Leslie, P. Breitner, D. M. Macri; Il bilancio, strumento di analisi per la gestione, Mc Graw Hill, 2004, pago 36 e su cc.

³ Enciclopedia del diritto e dell'economia, Garzanti 1987, pago 591.

utilità in un unico esercizio, come ad esempio le materie prime, i carburanti, i semilavorati, ecc. La distinzione tra le immobilizzazioni e l'attivo circolante si basa perciò, sulla capacità degli elementi patrimoniali di convertirsi in tempi rapidi e in modo conveniente sotto il profilo economico. Le immobilizzazioni sono quindi, tutti quegli elementi patrimoniali destinati a rimanere durevolmente in azienda e che insieme al capitale circolante, costituiscono il capitale dell'impresa. A seconda di come vengono distinti, gli elementi attivi del patrimonio assumeranno un significato diverso, a seconda della loro destinazione o della loro attitudine alla monetizzazione. Basandosi su quest'ultimo criterio, si potrà poi distinguere:

- Immobilizzazioni materiali o tecniche;
- Immobilizzazioni immateriali;
- Immobilizzazioni finanziarie.

Le prime due categorie, generano i problemi maggiori, legati alla loro rilevazione e valutazione, sia sotto il profilo qualitativo che quantitativo. Le immobilizzazioni materiali sono costituite da tutti quei beni materiali che trovano un impiego durevole nell'impresa e comprendono perciò: terreni, fabbricati industriali, ecc. Esse hanno un beneficio che si ottiene attraverso la vendita dei prodotti, in modo graduale e indiretto. La via del realizzo diretto risulta, il più delle volte impraticabile e coincide con la dismissione dei beni strumentali dai processi produttivi⁴. La categoria delle immobilizzazioni immateriali è formata da famiglie di valori che risultano essere disomogenee tra loro. Si hanno perciò due gruppi:

- Immobilizzazioni immateriali in senso stretto, che comprendono l'avviamento, i brevetti, i diritti di usufruire delle opere di ingegno;
- Immobilizzazioni immateriali non costituite da beni, ma costi ripartiti su più esercizi,

⁴ La loro vendita rappresenta un evento straordinario, nelle circostanze in cui opera la loro sostituzione per obsolescenza fisica, tecnica o economica. La loro vendita può provocare minusvalenze o plusvalenze, che costituiscono componenti negativi o positivi di reddito nell'esercizio in cui vengono conseguite, (G. Bianchi; Il bilancio delle società. Principi di redazione e guida alla lettura. Utet, Torino 2008, pag. 145-146).

come ad esempio i costi di impianto, i costi di ricerca e sviluppo⁵, ecc...

Per queste due tipologie di immobilizzazioni vale il principio della presunzione di razionalità. L'azienda presume che l'investimento destinato all'immobilizzazione sia stato compiuto ad un costo che sarà inferiore alle attese di realizzo previste per quell'immobilizzazione⁶. Le immobilizzazioni finanziarie costituiscono il secondo gruppo e si dividono in partecipazioni e immobilizzazioni finanziarie diverse, dove le ultime sono principalmente, crediti a media e lunga scadenza o crediti di finanziamento in società controllate e collegate. Il ruolo di maggior interesse è ricoperto dalle partecipazioni, in quanto un'impresa può detenere una partecipazione in un'altra impresa controllata, se ne possiede la maggioranza dei voti esercitabili e perciò esercitano un'influenza dominante o collegata, se su di essa si esercita un'influenza notevole. Va però sottolineato, che una partecipazione non costituisce di per sé un'immobilizzazione finanziaria, ma lo diventa in base all'uso che l'azienda vuole dare alla partecipazione stessa. Essa potrebbe essere collocata in bilancio nella voce relativa all'attivo circolante, nel caso in cui si tratti di partecipazioni che l'azienda vuole utilizzare come opportunità di mercato o di altre esigenze aziendali. Appartengono alla categoria delle immobilizzazioni, i titoli destinati ad essere mantenuti come investimento durevole fino alla loro naturale scadenza; mentre appartengono alla categoria delle attività finanziarie non immobilizzate, i titoli che sono destinati ad essere negoziati. Per la decisione di iscrivere un titolo tra le immobilizzazioni piuttosto che nell'attivo circolante, non rileva il fatto che l'acquisizione dei titoli rientri tra le attività previste nello statuto. L'iscrizione in bilancio di un titolo fra le attività finanziarie immobilizzate, deve risultare da una decisione dell'organo di amministrazione e motivata in nota integrativa. Un secondo criterio di identificazione è quello fondato sulla destinazione economica, secondo cui i beni presenti nell'impresa sono classificati tenendo conto della destinazione del bene considerato. Con tale criterio è possibile

⁵ G. Balestri; Manuale di economia e gestione aziendale. Hoepli, Milano 2005, pag. 22. 5

⁶ A. Cotto, L. Fornero, G. Odetto; Contabilità e bilancio. Ipsoa, Milano 2009, pag. 78-79.

dividere i beni aziendali in immobilizzazioni e disponibilità, ma v'è precisato che la destinazione economica di un bene può variare nel tempo.

2. Le risorse intangibili: definizione e identificazione

Le risorse immateriali, hanno acquisito sempre più importanza, anche causa dei radicali cambiamenti strutturali delle imprese ed hanno acquistato un peso maggiore rispetto ai beni materiali, all'interno della realtà aziendale.

Le immobilizzazioni immateriali manifestano i propri benefici economici in un arco temporale di più esercizi⁷, ma non posseggono tangibilità. Per un'azienda, avere tali risorse, può significare possedere una più grande capacità di ottenere utili futuri, poiché l'importanza e l'incidenza dei beni immateriali nella realtà aziendale è sempre maggiore; per contro però, le difficoltà di quantificazione rimangono, sia per l'indisponibilità cronica di elementi documentali di supporto, sia per l'arbitrarietà connessa all'operazione di valutazione quantitativa⁸. Nonostante i numerosi contributi in merito al loro studio, la definizione e la classificazione del patrimonio intangibile rappresentano un momento complesso ed articolato. Per beni intangibili si intende un'ampia gamma di risorse, i cui elementi principali possono essere trovati nelle informazioni e nelle persone⁹. Le risorse intangibili sono tutte quelle condizioni produttive che non possono essere identificate se non all'interno del sistema aziendale e che quindi non possono essere quantificabili in termini di valore. Queste risorse sono il risultato del comportamento degli individui che costituiscono il sistema, come entità coese e per questo, non valutabili separatamente¹⁰.

Un elemento intangibile può essere definito tale se rappresenta un fattore di forza ai fini di un risultato soddisfacente in termini di performance dell'impresa. Si comprende allora, il rilievo

⁷ *Def.Ordine* dei dottori commercialisti; www.cndcec.it.

⁸ D. Balducci; *La valutazione dell'azienda*. Edizioni Fag; Milano 2006, pag. 110.

⁹ G. Airoldi-G. Brunetti-V. Coda, *Corso di economia aziendale*, Il Mulino, Bologna 2005, pag. 459-460

¹⁰ *Invisible asset e comportamento incrementale*, di Finanza, marketing e produzione; n.1/1989.

della componente intangibile rispetto a quella materiale e la necessità dell'impresa di conoscere, guidare e controllare il flusso informativo che la caratterizza. Le immobilizzazioni immateriali, corrispondono a fattori della produzione con utilità immateriale di cui è possibile dare una quantificazione e un'identificazione. Essi fanno parte in modo sostanziale della struttura aziendale e non possono essere quantificati al di fuori di essa, poiché hanno un valore che può essere più o meno ipotetico, basato su stime e congetture e che ripropone il loro costo di acquisto o di produzione, oppure i flussi che si prevede possano derivare dalla loro presenza e dal loro utilizzo all'interno del sistema aziendale. Si può facilmente osservare come, nella moderna economia, non vi sia una risorsa materiale che, all'interno dell'impresa, possa essere utilizzata senza il ricorso ad informazioni e conoscenze immateriali. Qualsiasi bene fisico infatti, viene arricchito dalla presenza di un insieme di elementi immateriali come ad esempio il marchio e l'immagine per i prodotti, le modalità di impiego per gli impianti, che ne migliorano l'utilizzo e l'efficienza¹¹.

Va osservato che le risorse immateriali possiedono delle caratteristiche particolari, che ne impediscono una facile definizione e identificazione. Esse infatti, sono caratterizzate da un'estrema varietà: sono spesso indeterminate e uniche, hanno breve durata, sono volatili, risultano integrate nella struttura organizzativa, nei comportamenti.

Come tutte le altre immobilizzazioni, gli *intangibles* possono essere acquisiti in due modi: dall'esterno o con una produzione effettuata all'interno. Nel primo caso si ha un termine oggettivo di misurazione del valore della risorsa intangibile, dato dal costo sostenuto per acquisirla; nel secondo caso invece, saremo in presenza di un maggior grado di soggettività.

Si potrà distinguere all'interno della categoria *intangibles*, risorse immateriali strutturali e non; dove per le prime si potrà effettuare una valutazione autonoma senza tener conto della metodologia utilizzata¹², mentre per le seconde, occorrerà tener conto del settore economico

¹¹ Fellegara, Il valore delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio. Milano, 1995, pag.3.

¹² Ad es. capitale umano, tecnologie, licenze, marchi e brevetti.

dell'azienda. Fondamentale nella valutazione di una risorsa immateriale, è la sua capacità di essere trasferita, ossia di esser trasferita anche separata mente, ma a patto che possa essere valutata e identificabile in modo distinto. Questa polivalenza delle immobilizzazioni immateriali, costituisce perciò l'aspetto distintivo di queste rispetto alle immobilizzazioni materiali.

3. Criteri per l'individuazione e la classificazione dei beni immateriali

Per quanto riguarda i metodi di valutazione e di calcolo dell'effettivo valore delle attività immateriali, ci sono varie correnti di pensiero. Le risorse intangibili, non sono di facile individuazione all'interno della gestione e perciò anche la loro valutazione risulta essere difficile. A partire dagli anni '80, si è cercato di trovare dei criteri che permettessero di identificare e stimare i beni immateriali e in tal senso si ha a disposizione un gran numero di contributi a cui fare riferimento. Uno degli autori più autorevoli al riguardo¹³ sostiene che affinché un bene possa essere definito intangibile, deve possedere almeno tre requisiti:

- deve essere al centro di un significativo *flusso di investimenti*;
- deve generare *benefici economici differenziali futuri*;
- deve essere *trasferibile*, almeno ipoteticamente.

Si può verificare la sussistenza del primo requisito, esaminando la struttura degli investimenti per misurare il peso degli impieghi di risorse a favore delle attività che dovrebbero garantire lo sviluppo di un bene immateriale. Tali investimenti però, devono poter essere ricondotti ad un determinato bene immateriale, facendo sì che sia possibile trovare un collegamento tra il loro sviluppo ed i costi sostenuti.

Ragionando invece, sul primo e sul secondo criterio di identificazione degli *intangibles*, questi possono essere visti come *investimenti in atto* e potranno perciò essere definiti tali, i

¹³ Brugger, "La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia"; n. 1/1989, pag. 33 e seg.

beni per cui si siano sostenuti costi facilmente verificabili in esercizi passati e per cui ci si attenda un beneficio economico futuro tale da colmare l'investimento effettuato. L'analisi differenziale, permette di quantificare i benefici futuri, guardando i risultati di mercato e i fattori che possano ricondursi all'effettiva presenza ed operatività del bene. Potrebbe però accadere che si sia in presenza di una grave difficoltà nel valutare l'investimento sulla base dei suoi risultati attesi, dovendosi così basare sulla misurazione dei costi sostenuti per la realizzazione del bene¹⁴.

In tal caso, il bene potrebbe essere considerato come immateriale e non una risorsa intangibile, poiché il suo valore potrebbe essere espresso grazie all'individuazione dei costi sopportati e alla loro analisi, al fine di considerare l'usura, la perdita di utilità e la correzione dei costi sopportati, tramite adeguati indici. Questo criterio infatti, identifica la necessità di misurare il valore del bene immateriale, con qualsiasi metodologia, purché essa sia attendibile e precisa.

L'ultimo requisito, la "*trasferibilità*" fa sì che si possa individuare in modo concreto i singoli beni immateriali. Vale la pena di sottolineare che la trasferibilità va valutata mettendola a sistema con le difficoltà presenti, affinché possa avvenire il trasferimento del bene immateriale, anche se vi sono numerosi accordi contrattuali, sviluppatasi nel corso del tempo, che permettono di utilizzare tale requisito¹⁵. Il criterio della trasferibilità risulta essere soddisfatto, anche quando il passaggio del bene debba necessariamente avvenire insieme ad altri beni. Questo perché, generalmente, affinché sia possibile trasferire conoscenze, è necessario che vengano dati anche gli appositi supporti sia materiali che tecnici, per completare *l'intangible*. Tale requisito, risponde all'esigenza di proteggere il bene da sovrapposizioni e duplicazioni, che in questo settore risultano essere molto frequenti.

Dopo aver esaminato quali sono i criteri che generalmente vengono usati per identificare le

¹⁴ Su tali presupposti si fondano i procedimenti di valutazione basati sul principio del costo. 14 Ad. Esempio: *franchising e royalty*.

¹⁵ Ad. Esempio: *franchising e royalty*.

attività immateriali, è opportuno definire le possibili classificazioni che possono essere attribuite agli *intangibles*.

La tabella proposta di seguito fornisce una sintesi delle diverse tipologie di risorse immateriali, di cui successivamente verrà fornita una breve descrizione. Alcuni dei criteri proposti derivano da un'ottica prettamente contabile, mentre altri sono il frutto di elaborazioni teoriche avanzate da autori che hanno preferito non accentrare la loro attenzione sull'aspetto esclusivamente economico degli *intangibles*, ma piuttosto sul loro compito all'interno dell'organizzazione e dell'economia aziendale.

Criterio	Classi
Fonte (Brugger)	Risorse individuabili legate alla tecnologia; Risorse individuabili legate al marketing; Risorse individuabili legate al fattore umano; Risorse derivanti da autorizzazioni e contratti.
Genesi (Itami, Vicari)	Risorse interne; Risorse esterne.
Oggetto (Renoldi)	Diritti; Proprietà intellettuali; Relazioni aziendali; Portafoglio prodotti.
Modalità di acquisizione	Risorse acquisite da terze economie; Risorse autoprodotte dall'impresa.
Durata	Risorse con durata limitata; Risorse con durata illimitata.
Utilità	Risorse di attivazione; Risorse strutturali;
Iscrivibilità a bilancio	Risorse iscrivibili a bilancio; Risorse non iscrivibili.
Trasferibilità o separabilità dell'impresa (Guatri)	Risorse specifiche autonome cedibili; Risorse specifiche autonome non cedibili.

La distinzione proposta da Brugger, appare la più articolata e funzionale all'individuazione delle attività immateriali. In essa vengono definite tre diverse tipologie di risorse: quelle legate alla tecnologia, quelle legate al marketing e quelle legate al fattore umano.

Le risorse che rientrano nella prima categoria sono formate dal possesso di tecnologia disponibile e potenziale, protetta dal segreto aziendale. E' il know how che costituisce la

cultura dell'impresa e che diventa più importante quanto più l'azienda opera in settori contraddistinti da elevata innovazione e investimenti in ricerca e sviluppo. Il secondo gruppo invece, riferito alle risorse intangibili legate al marketing, comprende tutte le risorse generate dalle relazioni tra l'azienda e tutti quei soggetti che interagiscono con essa.

Il terzo gruppo infine, contiene tutte le risorse che sono riconducibili alla formazione, all'esperienza, all'impegno e alla fedeltà dei dipendenti, a qualunque livello della struttura organizzativa.

Un secondo criterio è riconducibile all'analisi dell'origine delle risorse in questione; in base al criterio della "genesì", si possono infatti distinguere le risorse interne da quelle esterne. Le prime derivano da informazioni aziendali e quindi interne all'organizzazione; le seconde invece, nascono da informazioni e relazioni con l'ambiente esterno, che sono vantaggiose per migliorare la posizione competitiva dell'azienda.

Renoldi invece, propone un criterio che distingue beni immateriali in base all'oggetto, ottenendo così quattro classi:

- Diritti;
- Proprietà intellettuali;
- Relazioni aziendali;
- Portafoglio prodotti.

Del primo gruppo fanno parte tutti quei diritti che permettono di usare un bene di proprietà o meno, sulla base di un contratto. Si tratta ad esempio, dei marchi e del diritto a farne uso, essendo legalmente protetti dalle imitazioni; dei brevetti, con un diritto con cui il titolare si riserva la possibilità di usare la sua invenzione, impedendo l'uso a chi non sia autorizzato; dei diritti d'autore, nati dalla creazione di un'opera dell'ingegno e destinati a tutelarla. Nel gruppo riferito alle proprietà intellettuali, rientra l'insieme delle risorse immateriali che non hanno diritti tutelati per legge o definiti in sede contrattuale. Questa tipologia di beni infatti, trae il

proprio valore da conoscenze esclusive che vengono gestite con riserbo dall'impresa a cui procurano un vantaggio competitivo, al fine di evitarne l'appropriazione da parte dei concorrenti. In questa categoria di beni, possono essere ricomprese le banche dati o le liste di informazioni sui clienti possedute da un'azienda, purché diano origine a vantaggi economici tali da giustificare la segretezza. Nella categoria delle relazioni aziendali, si possono inserire i rapporti e i collegamenti che l'impresa genera con l'ambiente esterno. I casi più significativi sono rappresentati dal portafoglio clienti, dalle reti di vendita e dai rapporti tra l'impresa e i suoi intermediari.

La classificazione proposta lascia aperti molti aspetti di dubbio, poiché non sembra esistere una condizione di esclusività tra le categorie, dato che non è semplice inserire ogni singolo asset in un'unica categoria.

Gli altri due criteri nascono dall'esperienza pratica e dalla gestione delle attività immateriali. In questo modo si dividono le attività immateriali tra quelle autoprodotte e quelle acquisite da terze economie, in base alla loro formazione. Il criterio dell'utilità permette invece di individuare le risorse di attivazione, che esauriscono la loro utilità in un unico processo o ciclo produttivo; e le risorse strutturali, ossia condizioni produttive che danno la propria utilità in più cicli produttivi.

Il criterio dell'iscrivibilità a bilancio infine, si fonda sulla possibilità che in bilancio si possano inserire o meno le attività immateriali, a seconda del possesso o meno di alcune caratteristiche peculiari.

Il Guatri, ripercorre in parte il sentiero di Brugger, ma riconosce l'inutilità di scomporre gli *intangibles* in varie classi, poiché è alto il rischio di una loro sovrapposizione. Suggerisce quindi, di inserirli in due categorie: *intangibles di marketing*, e *intangibles legati alla tecnologia*, in base alla seguente ripartizione:

Insieme degli intangibles legati al marketing

Nome e logo della società	Grafica
Denominazione dei marchi	Idee promozionali
Insegne	Sforzo di pubbliche relazioni
Marche secondarie	Design delle etichette
Idee pubblicitarie	Design dell'imballaggio
Strategie di marketing	Registrazione dei marchi
Garanzie sui prodotti	

L'insieme degli intangibles legati alla tecnologia

Tecnologia	Segreti industriali
Know-how produttivo	Design / Styling
Progetti di ricerca e sviluppo	Software
Brevetti	Database

Al limite è possibile definire in via residuale, una terza classe, che contenga tutti quegli *intangibles* connessi alle conoscenze, capacità e autorizzazioni, poiché infatti esistono *intangibles* che non possono essere collegati in via diretta al marketing e alla tecnologia¹⁶. Egli introduce infine il "*criterio della dominanza*" per evitare il rischio di sovrapposizioni tra i beni, nel caso in cui i valori e gli *intangibles* siano legati a volte in modo inestricabile sia al marketing, sia alla tecnologia. Questo criterio, riconosce che vi sono diversi beni immateriali posti con vario peso lungo la catena del valore e compresi tra i due estremi sopra esposti, ed

¹⁶ L. Guatri; Trattato sulla valutazione delle aziende, Egea, Milano ultima edizione.

afferma l'opportunità di stimarli riferendosi ai metodi adottati per l'una e per l'altra classe, in funzione dell'uno e dell'altro profilo.

Dall'analisi fin qui svolta sui criteri con cui è possibile classificare gli *intangibles*, appare evidente che il criterio fornito da Bruggersi il più importante. Tale metodologia di classificazione appare infatti completa e possiede il pregio di identificare quattro classi in senso positivo. Una classificazione così rigorosa potrebbe tuttavia portare a un rischio di forzature per riuscire a inserire in una o in un'altra classe anche *intangibles* di cui non sia chiaramente identificabile la classe di appartenenza.

CAPITOLO 2

I BENI IMMATERIALI NEL CODICE CIVILE

1. Definizione del concetto di bene immateriale

La fenomenologia della realtà immateriale è molto ampia e variegata e le possibili classificazioni della stessa non sono sempre esaustive delle varie sfaccettature che può assumere. Tale difficoltà di rappresentazione e definizione trova ancor più evidenza nella qualificazione ed espressione contabile nel bilancio d'esercizio, in cui la loro rilevazione è sottoposta all'esistenza di determinati requisiti che ne limitano fortemente l'iscrivibilità.

Il carattere sfuggente delle attività immateriali contrasta, per definizione, con i criteri di certezza e determinabilità propri della comunicazione economica dell'impresa attraverso lo strumento del bilancio d'esercizio. E' la stessa natura e finalità dell'informativa contenuta nella rappresentazione contabile, espressa secondo i principi previsti dalla normativa nazionale, che incontra numerose difficoltà nella valorizzazione delle risorse intangibili. Infatti, la teoria contabile, su cui si basa la formazione del bilancio in ordine alle finalità che si propone, è caratterizzata da metodologie di rilevazione dei valori che privilegiano il criterio del "costo d'acquisto".

Tale criterio è in stretta connessione con i principi base a cui si ispira il bilancio d'esercizio e, in particolare, con quello della prudenza, in quanto l'interlocutore e fruitore dei dati e delle informazioni in esso contenuti è un soggetto terzo, esterno al sistema impresa, che basa i propri comportamenti nei confronti dell'impresa stessa facendo riferimento e contando sull'integrità del suo capitale di funzionamento. In questo contesto, tutto ciò è estraneo a criteri di oggettività e tutto ciò che risulta essere frutto di valutazioni discrezionali esula dalle logiche della teoria contabile. Pertanto, la volatilità caratterizzante alcuni elementi immateriali e la condizione frequente di indeterminabilità della loro valorizzazione, nonché della

quantificazione esatta della loro attitudine a creare benefici economici futuri, costituiscono un grave ostacolo all'inclusione dei valori immateriali nelle sintesi di bilancio.

La disciplina nazionale, rivolta alla rivelazione contabile delle "risorse immateriali", prevede un insieme di caratteristiche fondamentali per la rilevazione e definizione delle stesse, ovvero l'iscrizione in bilancio è subordinata al possesso dei seguenti requisiti:

1. acquisto a titolo oneroso;
2. utilità pluriennale.

Infatti, secondo quanto previsto dall'art. 2424-bis del Codice Civile, possono essere ricompresi tra le immobilizzazioni dell'attivo di Stato patrimoniale quegli elementi destinati ad essere utilizzati durevolmente, che non esauriscono la loro attitudine a produrre ricavi nell'esercizio in cui sono sostenuti, ma che svolgono il loro contributo positivo nel corso degli esercizi futuri.

Ulteriore elemento caratterizzante l'iscrivibilità della risorsa immateriale è la sua acquisizione a titolo oneroso, ovvero il sostenimento di un onere (prezzo di acquisto, costi per la costruzione interna, sostenimento di spese pluriennali) determinabile ed oggettivo per la sua disponibilità.

L'individuazione dei requisiti di iscrिवibilità di tali tipologie di beni rappresenta un'ulteriore specificazione del concetto esposto nel capitolo precedente, relativo alla distinzione tra la definizione di risorse "immateriali" e risorse "intangibili", evidenziando come talvolta, il confine tra le due sia molto labile e il passaggio dall'una all'altra sia molto frequente. Ad esempio, l'insieme di conoscenze, metodi e processi tecnologici costituenti il patrimonio dell'impresa (*know-how*) da risorsa intangibile, priva di esatta quantificazione economica, può evolversi, talvolta, verso la forma del brevetto, quando rispetta i requisiti dell'originalità, dell'innovazione e dell'applicazione all'industria, con conseguente ottenimento di tutela giuridica.

La normativa nazionale che disciplina le immobilizzazioni immateriali trova le sue fonti nel codice civile, dove sono previste alcune disposizioni di carattere generale, relative ai principi di redazione del bilancio (art. 2423-bis), altre applicabili alla generalità delle immobilizzazioni (art. 2424-bis, art. 2426 nr. 1,2,3, art. 2427 nr. 2, 3-bis) e, infine, specifiche disposizioni per le immobilizzazioni immateriali (art. 2426 nr. 5 e 6, art. 2427 nr. 3, art. 2428 nr. 1).

Ad interpretazione e integrazione del codice civile, il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed il Consiglio Nazionale dei Ragionieri hanno elaborato i principi contabili nazionali. Il principio dedicato alla definizione, rilevazione e rappresentazione nel bilancio d'esercizio delle immobilizzazioni immateriali era il principio contabile n. 24, successivamente revisionato ed integrato, per effetto delle modifiche introdotte con il D.Lgs. n. 6/2003, dall'DIC (Organismo Italiano di Contabilità) che lo ha sostituito con il nuovo DIC 24 -Immobilizzazioni immateriali.

Il codice civile non dà una vera e propria definizione di immobilizzazione immateriale, ma ne propone una enunciazione indiretta mediante la classificazione proposta nello schema dello stato patrimoniale di cui all'art. 2424, suddividendo la sottoclasse BI in varie voci. Inoltre, l'art. 2424-bis, riferendosi in generale alla classe delle immobilizzazioni, prevede che in tale posta siano ricompresi soltanto "elementi destinati ad essere utilizzati durevolmente". Infine, analizzando i criteri di valutazione enunciati dall'art. 2426 del c.c., emergono altre caratteristiche specifiche per alcune tipologie di attività immateriali. Ad interpretare e a fornire una più ampia definizione delle immobilizzazioni immateriali, così come previste dalla normativa civilistica e coerentemente con quanto da questa disposto in ordine alla loro corretta identificazione, valutazione e rappresentazione in bilancio, interviene l'OIC 24, secondo cui sono immobilizzazioni immateriali quegli elementi privi di tangibilità costituiti da "costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma che manifestano benefici

economici lungo un arco temporale di più esercizi¹⁷”.

L'OIC quindi, enuncia gli elementi basilari che stabiliscono la rilevazione delle immobilizzazioni immateriali: l'utilità economica futura (la cui assenza fa sì che i costi siano spesi nel conto economico dell'esercizio) e il sostenimento dei costi "distintamente identificati" e "attendibilmente quantificabili" (criterio di prudenza e criterio del costo).

Entrambe le condizioni sopra riportate sono frutto dell'analisi dei principi generali relativi alla predisposizione del bilancio, come stabiliti dalla normativa civilistica: in particolar modo, sono l'espressione dei principi generali della prudenza e della competenza, enunciati dall'art. 2423-bis del codice civile. La classificazione delle immobilizzazioni immateriali proposta dal Legislatore nazionale è contenuta nell'art. 2424 del codice civile e prevede le seguenti categorie:

Prospetto di stato patrimoniale attivo: Immobilizzazioni immateriali

Attivo

A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti

B) Immobilizzazioni

I – Immobilizzazioni immateriali

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

Le categorie suddette possono essere suddivise, secondo le caratteristiche e le condizioni per la loro iscrizione, in tre raggruppamenti:

- Beni immateriali;
- Costi ad utilità pluriennale;
- Avviamento.

Il primo raggruppamento, i *beni immateriali*, contiene i valori identificabili secondo la

¹⁷ DIC 24, Le immobilizzazioni immateriali.

definizione più restrittiva di immobilizzazione immateriale, in quanto accoglie quegli elementi immateriali dotati del requisito della trasferibilità. Si tratta solitamente di beni privi del requisito della fisicità, ma dotati di una loro specificità, separabile dal complesso aziendale; tali beni sono dotati di un'autonomia economica, ovvero hanno una loro determinabile prospettiva di recupero economico mediante la possibile trasferibilità, intesa come "generalità di potenziale applicativo delle capacità di servizio" e "idoneità tecnica alla cessione"¹⁸. Solitamente, essi sono rappresentati da diritti giuridicamente tutelati, da contratti o comunque da altre forme di tutela giuridica degli stessi. In tale raggruppamento sono ricompresi: brevetti, marchi, licenze industriali, diritti di utilizzo di software e simili.

I costi ad utilità pluriennale costituiscono oneri che manifestano la loro economicità non sul singolo esercizio, ma hanno attitudine a produrre valore nel tempo. L'OIC 24 ribadisce la mancanza di una definizione precisa da parte del legislatore, che si è limitato ad imporre misure restrittive e cautelative circa la loro iscrizione (lasciando alla discrezionalità del redattore di bilancio la valutazione sull'opportunità o meno della loro capitalizzazione), sottoponendola al vaglio dell'eventuale collegio sindacale e imponendo, altresì, una limitazione alla distribuzione dei dividendi pari al valore di tali costi per il residuo non ancora ammortizzato. Condizione per l'esistenza di tali oneri è la loro utilità pluriennale, che costituisce anche l'aspetto di criticità, circa la loro attitudine a produrre "sovra reddito" nella quantificazione dell'arco temporale di realizzazione di benefici reddituali (ammortamento). Tale categoria ricomprende i costi di impianto e ampliamento, i costi di ricerca e sviluppo, quelli di pubblicità ed eventuali altri costi pluriennali.

L'avviamento rappresenta l'insieme di valori e risorse intangibili, non esattamente identificabili, strettamente collegate al complesso aziendale, di cui costituisce una parte inscindibile, suscettibile di svariate definizioni, rappresentazioni e quantificazioni. Non esiste

¹⁸Icini P.T, L'interpretazione economico-contabile delle risorse immateriali. Problematiche rappresentative e valutative nell'informazione esterna di impresa. Torino, Giappichelli, 2003.

un'esatta e univoca definizione dello stesso: al riguardo, esiste una fiorente letteratura. Secondo quanto previsto dalla disciplina contabile nazionale, nella sintesi di bilancio tale valore trova espressione soltanto se acquisito a titolo oneroso, mediante operazioni di acquisto di complessi aziendali o di partecipazioni.

Circa il valore d'iscrizione in bilancio delle immobilizzazioni immateriali, l'art. 2426 del c.c. prevede espressamente che le stesse vadano iscritte al costo di acquisto o a quello di produzione. Quindi, la normativa indica cosa si deve ricomprendere nel costo di produzione; ai fini della sua determinazione, possono essere considerati sia gli oneri direttamente imputabili che quelli indiretti, secondo la quota ragionevolmente attribuibile alla produzione del bene, inclusi eventuali oneri finanziari ad essa strettamente connessi.

Pertanto, la premessa basilare per l'iscrizione e la valutazione di un'immobilizzazione immateriale è in primis il sostenimento di un costo, che può essere d'acquisizione, come accade quando la stessa è acquisita esternamente, o di produzione, quando la costruzione avviene internamente. Da questa considerazione si deduce l'impossibilità di rilevare a bilancio beni ricevuti a titolo gratuito.

Strettamente connesso al concetto di valutazione, è il concetto di utilità futura, della vita utile del bene e della sua possibilità di utilizzazione. Infatti, tali aspetti, oltre a costituire la condizione per l'inclusione di determinati costi tra le immobilizzazioni immateriali, rappresentano altresì, il "limite" di valore della loro iscrizione; come chiarito precedentemente, l'esistenza di un beneficio economico futuro direttamente derivante dall'utilizzazione delle risorse immateriali è condizione indispensabile per distinguere un costo di competenza dell'esercizio da "spesare" a conto economico, da un'immobilizzazione. Il valore di quest'ultima è direttamente vincolato dall'esistenza di detta utilità futura, senza la quale perde la sua ragion d'essere. L'OIC 24 stabilisce che tale limite è costituito dal cosiddetto "valore recuperabile", definito come il maggiore tra il presumibile valore d'uso, inteso come

attualizzazione dei flussi di cassa derivanti dall'utilizzazione dell'immobilizzazione, applicando un tasso di attualizzazione commisurato al tasso di interesse proprio degli investimenti privi di rischio e al premio di rischio inerente al settore di attività e al mercato di riferimento dell'impresa.

Nell'ambito della disciplina nazionale, questo è l'aspetto più controverso, in quanto la quantificazione di tale valore risulta essere difficoltosa e poco utilizzata nella prassi. Tipico è il caso delle società in perdita: in tal caso la capitalizzazione degli oneri pluriennali o il permanere dell'iscrizione degli stessi, supportata da budget preventivi circa la loro effettiva possibilità di recupero, diventa impropria: tuttavia, spesso si assiste comunque al mantenimento della capitalizzazione degli stessi al fine di non peggiorare ulteriormente la situazione economica.

Direttamente connesso al concetto di utilità futura e identificazione della vita utile delle immobilizzazioni immateriali è il piano di ammortamento, ovvero il processo mediante il quale il costo viene ripartito sui singoli periodi in cui l'impresa trae beneficio dall'utilizzo di tali risorse.

Il codice civile, al punto n. 2 dell'art. 2426, prevede espressamente che tutte le immobilizzazioni vadano ammortizzate secondo la loro residua vita utile, non prevedendo la possibilità di un uso indeterminato o indefinito delle stesse. Inoltre, stabilisce per alcune tipologie di costi pluriennali (spese di ricerca e sviluppo, costi di impianto ed ampliamento, spese di pubblicità ed avviamento) un periodo massimo di ammortamento pari a 5 anni (salvo la possibilità per l'avviamento di superare tale limite a fronte di una giustificata utilità superiore da motivarsi in nota integrativa).

Circa i criteri di ammortamento, la normativa civilistica nazionale prevede che lo stesso debba essere fatto in maniera sistematica, in modo da evitare metodi che assecondino politiche di bilancio mirate ad incidere sul risultato economico, non rispettando il criterio dell'effettiva

ripartizione secondo la residua possibilità di utilizzazione. La sistematicità non comporta necessariamente l'utilizzo di quote costanti, anzi, se risponde a criteri di maggiore prudenza o aderenza all'effettiva produzione di benefici economici futuri nei vari esercizi, può essere utilizzato un piano a quote decrescenti.

Come illustrato precedentemente, il valore di iscrizione, doverosamente decurtato degli ammortamenti, in ogni momento della vita utile non può eccedere il valore recuperabile tramite l'uso del bene immateriale, ovvero il maggiore tra il presumibile valore realizzabile attraverso la sua alienazione e il valore d'uso dello stesso.

Qualora al termine di un esercizio, l'iscrizione del bene fosse superiore al valore suddetto, il codice civile (art. 2426 n. 3) stabilisce che debba essere recepito tale minor valore, provvedendo alla svalutazione dell'immobilizzazione. Il Legislatore precisa, altresì, che deve trattarsi di una perdita di valore durevole, nel senso che deve avere caratteristiche di gravità e straordinarietà che esulano dalla normale revisione del processo di ammortamento: si tratta di una vera e propria perdita di funzionalità dell'azienda secondo la prospettiva di continuazione dell'attività che può verificarsi, ad esempio, in caso di attività costantemente in perdita, oppure quando un particolare bene immateriale abbia perso la sua attitudine a produrre i ricavi inizialmente correlati al suo impiego nel processo produttivo dell'azienda.

Nel caso in cui le circostanze che hanno comportato la perdita di valore dovessero venire meno, la normativa civilistica prevede che si debba provvedere al ripristino del valore originario o del relativo maggior valore, al netto dei relativi ammortamenti non calcolati. Tale circostanza tuttavia risulta essere abbastanza rara.

I *beni immateriali* costituiscono beni di natura intangibile, dotati di autonoma capacità produttiva, in grado di essere scorporati separatamente dal complesso aziendale, passibili di essere ceduti autonomamente e, solitamente, dotati di una titolarità di sfruttamento da parte dell'impresa, spesso garantita da una tutela di tipo giuridico.

Possono essere acquisiti esternamente o essere realizzati internamente: nel primo caso, il loro valore normalmente coincide con il costo di acquisto maggiorato dei relativi oneri accessori; in caso di costruzione interna, viene quantificato imputando i costi diretti sostenuti dall'impresa, la quota di costi indiretti ragionevolmente imputabili ed eventuali oneri finanziari specificata mente finalizzati alla realizzazione dei beni. Qualora siano realizzati internamente, essi costituiscono solitamente, lo sviluppo di conoscenze tecnologiche, che tendono a concludersi con l'acquisizione della titolarità di un diritto.

2. Le diverse tipologie di attività immateriali

Dopo aver introdotto i principali dettati legislativi in merito all'argomento generale delle immobilizzazioni immateriali, passiamo ora ad analizzare singolarmente ogni voce della suddetta categoria.

2.1. Costi di impianto e di ampliamento

Il codice civile, non fornisce una spiegazione di cosa si intende per "costi di impianto e ampliamento". Il documento n. 24 chiarisce che l'interpretazione data sul contenuto di tale classe di elementi, previsti al punto B.1.1 dello schema di stato patrimoniale previsto dal codice civile, ha carattere estremamente restrittivo, per la necessaria prudenza da tenere in considerazione nella valutazione di risorse gravate da margini di incertezza tanto elevati. L'Organismo ritiene infatti inseribili in tale classe, costi che non sono ricorrenti ma che riguardano momenti precisi della gestione aziendale, ed in particolare in tre fasi della vita dell'impresa o dell'azienda:

- Pre - costitutiva;
- Costitutiva;
- Ampliamento.

La capitalizzazione di tali costi è condizionata dalla continua verifica della loro utilità futura, con particolare riferimento alla correlazione con i ricavi e nel limite massimo dato dal valore recuperabile. I costi di impianto sono rappresentati da oneri sostenuti in fase di costituzione dell'impresa o dell'azienda e sono rappresentati da due tipologie di spese: quelle sostenute nella fase pre - operativa e quelle derivanti dalla fase di costituzione vera e propria.

La prima tipologia è rappresentata dai costi definiti dall'OIC 24 di *start up*, ovvero quegli oneri sostenuti nella fase propedeutica alla costituzione di un'impresa o all'avviamento di una nuova azienda o di una nuova attività, quali ricerche di mercato, costi di allacciamento di servizi generali, costi di pubblicità di pre - apertura di un nuovo centro commerciale, spese per studi preparatori e così via. Tali costi devono essere direttamente imputabili all'avvio della nuova impresa o azienda, devono essere direttamente imputabili all'avvio della nuova impresa o azienda, devono essere stati sostenuti prima dell'avvio della stessa e devono rispettare il principio fondamentale ai fini della capitalizzazione, ossia la recuperabilità. In mancanza di tale ultimo requisito, è d'obbligo la loro imputazione per intero al conto economico.

La seconda tipologia, ovvero i costi relativi alla fase costitutiva, sono tutti gli oneri direttamente sostenuti per la costituzione vera e propria dell'impresa o dell'azienda: sono tali i costi inerenti l'atto costitutivo, quali la tassa di registro, le parcelle notarili, gli oneri professionali e gli oneri di iscrizione al registro delle imprese. Come per quelli sostenuti nella fase pre - operativa, oltre a possedere il carattere della novità e della recuperabilità, deve esistere una diretta correlazione con la costituzione dell'impresa.

I costi di ampliamento sono infine, quei costi sostenuti in condizioni non ricorrenti, finalizzati all'accrescimento dell'impresa o allo sviluppo dell'attività aziendale. Si tratta di oneri sostenuti in misura tale da poter essere definiti di natura straordinaria, che esula dal normale processo di sviluppo dell'impresa. Sono costi di ampliamento: le spese per l'aumento del capitale sociale, quelle sostenute in occasione di operazioni straordinarie quali fusioni, scissioni,

trasformazioni, le spese per l'ammissione alla quotazione in borsa, quelle legate all'ampliamento dell'attività che comportano un'espansione della capacità produttiva significativa dell'azienda.

L'OIC 24, fornisce alcuni esempi di particolari costi pluriennali : i costi di addestramento e qualificazione del personale e/o degli agenti, i costi straordinari di riduzione del personale, i costi di avviamento di impianti di produzione.

L'iscrivibilità nell'attivo patrimoniale dei costi di impianto e ampliamento e la loro ripartizione in relazione alla loro utilità futura rappresentano una fase piuttosto delicata e difficoltosa della redazione del bilancio. Particolare attenzione deve essere rivolta all'esistenza dei presupposti di recuperabilità in termini di redditività della nuova impresa, azienda o attività aziendale, valutazione non sempre agevole.

Ne consegue che la sussistenza delle condizioni necessarie al permanere del loro valore all'attivo patrimoniale deve essere periodicamente verificata, soprattutto in presenza di riduzione di utili o di perdite, anche se di carattere non permanente; in tali casi potrebbe essere opportuno provvedere ad una svalutazione parziale o totale in relazione alla diminuzione della prevista recuperabilità.

2.2. Costi di ricerca e sviluppo

L'OIC 24 chiarisce che i costi capitalizzabili all'interno della voce oggetto di analisi sono riconducibili a quelli relativi alla ricerca applicata e allo sviluppo, specificando perciò che i costi connessi alla ricerca di base devono essere spesati al conto economico dell'esercizio in cui sono stati sostenuti, in quanto avvengono in modo ricorrente¹⁹.

Di conseguenza, la distinzione tra *ricerca di base*, da una parte, e *ricerca applicata e sviluppo* dall'altra, assume una notevole rilevanza. Nel documento n. 24, la *ricerca di base* è definita

¹⁹ Tradizionalmente infatti, la questione più rilevante in merito alla voce 8.1.2 è sempre consistita nello stabilire entro quali limiti i costi di ricerca e sviluppo possano essere capitalizzati, atteso che il codice civile non fornisce indicazioni precise se non la generica indicazione della voce in cui possono essere inseriti.

come "l'insieme delle indagini non precisamente finalizzate verso determinati risultati", mentre la *ricerca applicata* si distingue per l'esistenza di uno specifico progetto verso cui sono diretti gli sforzi dell'azienda. Con il termine sviluppo invece, si definisce *"l'applicazione dei risultati delle ricerche precedenti o di altre conoscenze, per pianificare o progettare la produzione di nuovi materiali, strumenti, prodotti, sistemi, processi, sistemi o servizi, fino al momento in cui sia iniziata la produzione destinata alla vendita o l'utilizzo interno del risultato"*²⁰.

La ratio del principio contabile in questione e delle definizioni proposte è riconducibile al fatto che nella fase di ricerca di base non sono dimostrabili i probabili benefici futuri derivanti dallo sfruttamento di nuove conoscenze. I costi relativi alla fase di ricerca applicata e sviluppo al contrario, possono essere capitalizzati al verificarsi di certe condizioni perché la nascita di tali attività di sviluppo implica che l'azienda abbia la volontà precisa di realizzare un qualcosa di innovativo da cui deriveranno ricavi futuri. La capitalizzazione dei costi di ricerca applicata e sviluppo richiede comunque il congiunto verificarsi delle seguenti condizioni:

- Chiara definizione del progetto, identificabilità e misurabilità dei costi necessari per la ricerca applicata e lo sviluppo del prodotto/processo;
- Realizzabilità del progetto e possesso di adeguate risorse (tecniche, finanziarie e informative);
- Recuperabilità dei costi tramite i ricavi futuri derivanti dal progetto.

La determinazione dei consumi da includere nei costi di ricerca applicata e sviluppo, comprende tutti gli oneri sostenuti a partire dal momento in cui sono riscontrabili i requisiti di identificabilità, controllo, misurabilità ed utilità precedentemente analizzati. Potranno essere inclusi tanto i costi diretti (personale, ammortamenti, materie, servizi, purché specificamente impegnati in tali attività) sia i costi indiretti allocati tramite congrue basi costanti nel tempo.

²⁰ Generalmente, si parla dell'esistenza di un progetto come momento discriminante tra ricerca di base e ricerca applicata, senza peraltro precisarne con maggiori dettagli gli aspetti formali.

L'ammortamento dei costi di ricerca e sviluppo capitalizzati deve iniziare dal momento in cui la risorsa sarà utilizzabile e verrà poi condotto secondo un piano sistematico, normalmente in quote costanti o, più prudenzialmente, per quote decrescenti. Il limite convenzionale dei cinque anni imposto dal codice civile risulta giustificato solo in base al generale criterio della prudenza nella redazione delle sintesi di bilancio, vista l'estrema incertezza in merito alla determinazione dei costi relativi a tali progetti.

2.3. Costi di pubblicità

Il documento n. 24 ritiene possibile la capitalizzazione dei costi di pubblicità solo quando siano sostenuti per consentire il successo di una iniziativa (lancio di un nuovo prodotto, sviluppo di nuova attività o addirittura avvio iniziale dell'intera azienda), assimilandoli pertanto ai costi di impianto e di ampliamento anche in merito agli altri presupposti richiesti per la capitalizzazione e alle regole per l'ammortamento successivo indipendentemente dal fatto che la collocazione dei costi di pubblicità nello schema di stato patrimoniale sia separata dai costi di impianto e di ampliamento in senso stretto. Per l'iscrizione nell'attivo dei costi di pubblicità, inoltre, si deve verificare il *carattere della non ricorrenza*: non si possono, quindi, capitalizzare costi per pubblicità di sostegno²¹.

Nei casi in cui i costi sostenuti siano ritenuti capitalizzabili, il metodo di ammortamento dovrà necessariamente tenere conto della maggiore rapidità con la quale l'utilità derivante dai costi sostenuti si trasferirà ai ricavi di vendita: in concreto, si verifica nella maggior parte dei casi una cessione di utilità concentrata nei primi esercizi successivi al sostenimento, suggerendo, quindi, un metodo di ammortamento a quote decrescenti, invece che il normale metodo a quote costanti, maggiormente aderente alla reale perdita di utilità economica dell'attività immateriale oggetto di analisi.

²¹ Con la medesima logica, i costi per il materiale promozionale andranno in genere spesati nell'esercizio in cui sono stati sostenuti. Solo nel caso in cui il materiale abbia effettivamente un'utilità pluriennale (come ad esempio nel caso di un catalogo generale, sarà giustificata una capitalizzazione dei costi sostenuti).

2.4. Diritti di brevetto e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno

Il documento n. 24 precisa che l'iscrivibilità nell'attivo di tali beni è subordinata alla sussistenza dei requisiti generali già ricordati in precedenza, come la titolarità di un diritto esclusivo di sfruttamento, la recuperabilità dei costi di iscrizione tramite benefici economici futuri, misurabilità del costo sostenuto. I benefici economici dovranno essere dimostrati per mezzo dei piani relativi al concreto impiego in azienda del bene oggetto di contabilizzazione: piani che dovranno essere tecnicamente ed economicamente plausibili e fattibili ed i cui effetti siano compresi nei budget aziendali.

Per quanto riguarda la valutazione del costo iniziale, nel caso di acquisto del brevetto da fornitore esterno, oltre al costo diretto di acquisto dovranno essere inseriti gli oneri accessori, comprendenti i costi di progettazione e per gli studi di fattibilità ed applicabilità relativi all'effettivo impiego del brevetto in azienda. Qualora il brevetto non sia acquistato a titolo di proprietà ma sia utilizzato tramite l'ottenimento di licenza, nell'attivo di stato patrimoniale - sotto la voce brevetti e non come licenza - andrà inserito il costo della licenza solo se questa ha dato origine ad un costo una tantum; se invece il corrispettivo per la licenza consiste in somme dovute in ogni esercizio, non sarà possibile alcuna capitalizzazione, dovendo spendere i vari compensi a conto economico. Nel caso in cui il brevetto sia sviluppato internamente, si applicheranno le regole del calcolo del costo di produzione.

La vita massima del brevetto si basa sulla durata riconosciuta dalla legge; ovviamente questa rappresenta un limite massimo alla durata della rappresentazione del brevetto stesso a bilancio, nulla vietando che la vita utile del bene possa essere ridotta se il prospettato periodo di utilità futura dovesse estendersi lungo un intervallo temporale più breve. Anche in questo caso, come nei precedenti, il metodo a quote costanti può essere correttamente sostituito da altri metodi, come quello a quote decrescenti o a quote variabili in funzione dei volumi di produzione, nel caso in cui queste modalità riflettano in modo più preciso la graduale ed

effettiva riduzione dell'utilità dell'intangibile.

Oltre alle procedure di ammortamento, in ogni esercizio si dovrà valutare l'attuale sussistenza delle condizioni che hanno consentito l'iscrizione iniziale del bene nell'attivo di stato patrimoniale, potendosi essere verificata una modifica, in tutto o in parte, delle stesse. Qualora si riscontrasse il verificarsi di questa eventualità, conformemente alle regole generali, l'azienda dovrà operare una svalutazione.

Le opere dell'ingegno sono disciplinate civilisticamente dagli artt. 2575-2583 c.c. e sono costituite da manifestazioni dell'ingegno di carattere creativo nel campo della scienza, della letteratura, delle arti figurative, della musica, dell'architettura, del teatro, della cinematografia o di altri mezzi multimediali in qualsiasi forma di espressione.

La tutela giuridica nasce direttamente con la creazione dell'opera e non è condizionata alla presentazione di particolari domande o alla sua registrazione.

La rappresentazione intellettuale diretta alla comunicazione costituisce essa stessa condizione sufficiente per la nascita del diritto di esclusiva in capo al suo autore, che ne conserva il diritto di utilizzazione economica durante la sua vita e 70 anni dopo la sua morte; successivamente a tale periodo diventa di dominio pubblico.

L'autore delle opere di ingegno, pertanto, è titolare dei diritti sulle stesse, anche se il loro utilizzo può essere concesso ad altri. Infatti, può essere oggetto di vari atti di disposizione *inter vivos*: contratti di edizione, di rappresentazione, di esecuzione. Ne consegue che l'acquisizione del diritto di utilizzazione delle opere dell'ingegno può essere ottenuto dall'impresa mediante creazione interna o acquisto da terzi a titolo di proprietà o di utilizzo.

Meritano un breve cenno i costi sostenuti per i programmi software, che il D.Lgs. 518/1992 - con cui è stata recepita la direttiva Ce n. 91/250 -ha incluso tra i diritti tutelabili secondo la legge sul diritto d'autore. Ai fini dell'analisi, è opportuno operare una distinzione tra software di base e software applicativo: mentre il primo, considerata la stretta complementarietà con il

sistema hardware, solitamente viene capitalizzato insieme al bene materiale stesso (computer), il software applicativo viene normalmente incluso tra le immobilizzazioni immateriali. In particolare, se acquisito a titolo di proprietà o a titolo di licenza d'uso a tempo determinato, qualora per l'utilizzo dello stesso sia previsto il pagamento di un importo una tantum, tale corrispettivo viene iscritto nella voce B.1.4 (i canoni periodici vanno rilevati a conto economico).

2.5. Concessioni

Le concessioni che possono essere inserite nella voce B.1.4 sono quelle che riguardano:

- Concessioni da parte della pubblica amministrazione di diritti su beni di proprietà degli enti concedenti;
- Concessioni da parte della pubblica amministrazione di esercizio di attività proprie degli enti concedenti.

Lo stato patrimoniale, sarà perciò interessato nel caso in cui l'acquisizione di tali diritti abbia comportato il sostenimento di costi una tantum, dovuti alla pubblica amministrazione concedente o ad altro soggetto che ha inteso trasferire a titolo oneroso la concessione di cui poteva disporre. L'ammortamento deve avvenire in relazione alla durata della concessione, anche se niente è stabilito riguardo al metodo di ammortamento, a differenza di quanto precisato per le altre voci.

2.6. Licenze

Il documento n. 24 ricorda che le licenze possono derivare da provvedimenti della pubblica amministrazione o da accordi con soggetti privati. In questi ultimi casi, il documento ritiene che l'opinione prevalente vada nella direzione dell'inclusione dell'eventuale immobilizzazione nella classe che accoglie il diritto principale -e quindi le licenze di brevetti andranno incluse

nella classe relativa ai brevetti -della quale accoglierà anche le regole contabili sopra descritte. Al contrario, se si vuole accogliere la nozione restrittiva, secondo cui tra i brevetti ad esempio, non potranno essere inserite anche le licenze d'uso per brevetti di proprietà di terzi soggetti. Il costo delle licenze andrà iscritto nella voce B.1.4 dell'attivo patrimoniale, alla voce "*concessioni, licenze, marchi e diritti simili*"; ma al di là della collocazione in bilancio, varranno per tali licenze le stesse regole di valutazione esaminate in merito ai brevetti.

2.7. Marchi

L'Organismo consente la capitalizzazione dei marchi sviluppati internamente con relativa iscrizione nella suddetta voce B.1.4 dell'attivo di stato patrimoniale oltre che di quegli acquisiti da soggetti terzi, mentre non viene ritenuto iscrivibile il marchio ricevuto a titolo gratuito²². Nel caso in cui la produzione avvenga internamente, il documento richiama l'attenzione sulla necessaria distinzione tra i costi sostenuti in via specifica per lo sviluppo del marchio e quelli relativi ad eventuali progetti di ricerca, all'avviamento della produzione o a campagne promozionali, riproponendo a riguardo commenti esposti in precedenza in merito alla loro individuazione e contabilizzazione. Se il marchio inoltre, provenisse dall'azienda a seguito di acquisto di un complesso aziendale, esso deve essere comunque valutato separatamente ed iscritto in bilancio in base al suo valore corrente. Il documento non fornisce invece, alcuna informazione per quanto riguarda le regole tassative di ammortamento, salvo precisare che il periodo di vita utile è normalmente collegato al periodo di produzione e conseguente commercializzazione in esclusiva dei prodotti a cui il marchio si riferisce. Se tale vita utile non è prevedibile, il documento stabilisce un limite massimo di venti anni.

²² In questo caso si tratta di un'ipotesi più che altro teorica.

2.8. Know-how

Se l'azienda acquisisce da soggetti terzi, segreti industriali relativi a tecnologie non brevettate²³, il costo sostenuto potrà essere capitalizzato ed iscritto nell'attivo patrimoniale alla voce B.1.4. tale iscrizione sarà ovviamente subordinata al riscontro dei requisiti generali di capitalizzazione sopra esaminati. Il documento n. 24 precisa che sono da iscriversi in tale voce anche i costi per know-how sviluppato internamente, se tutelati giuridicamente; si tratta quindi di un vero e proprio *intangibile*, a differenza dei costi di ricerca e sviluppo che appartengono alla categoria degli oneri pluriennali.

2.9. Avviamento

Nella dottrina economico-aziendale non esiste una definizione univoca mente accettata del termine avviamento. Una delle formulazioni più condivisibili è quella dell'Onida, il quale definisce l'avviamento come un complesso di condizioni immateriali (es. ubicazione, organizzazione, qualità tecniche e morali del personale, esperienza accumulata, ecc.), a fronte delle quali è possibile attribuire al capitale economico un valore superiore al patrimonio netto contabile²⁴. Tuttavia, le varie nozioni di avviamento sono considerabili sia nell'aspetto qualitativo che sotto il profilo quantitativo. In particolare, dal punto di vista qualitativo si distinguono due principali teorie:

1. Teoria del sovra reddito o dell'extra-profitto;
2. Teoria del plusvalore generato dall'elemento organizzativo.

La prima teoria definisce l'avviamento come l'attitudine dell'azienda a generare sovra redditi futuri. Tale concezione è relativa alla dottrina prevalente sia economico-aziendale che

²³ Nel caso in cui si avesse a che fare con tecnologie brevettate, il bene acquisito rientrerebbe nella voce B.1.3, valendo per esso quanto affermato in merito ai brevetti, alla loro contabilizzazione e alloro ammortamento.

²⁴ Più precisamente, l'Onida definisce l'avviamento: "[...] un complesso di condizioni immateriali proprie dell'azienda; condizioni che concorrono a conferire alla gestione una data redditività, in funzione della quale può attribuirsi al capitale economico della stessa azienda, un valore superiore al valore del capitale di gestione o di liquidazione o del capitale comunque determinabile in un bilancio, stimando analiticamente i diversi componenti del patrimonio, distintamente valuta bili." P. Onida, Economia d'azienda, Il ed. Utet, Torino 1965, pago 659

giuridica ed è stata declinata da autorevoli studiosi come lo Zappa. Secondo quest'ultimo, l'avviamento non è che un elemento complementare del complesso economico aziendale e più precisamente, una condizione affinché un'azienda possa generare un extraprofitto²⁵. Una prima impostazione, diffusasi soprattutto nella prassi, individua l'avviamento nella differenza tra il prezzo di negoziazione dell'azienda e il valore del patrimonio netto contabile.

Una seconda impostazione non prende in considerazione quale sottraendo il valore del patrimonio netto contabile, ma fa riferimento al valore del patrimonio netto rettificato. Si tratta di un valore che nasce dalla riespressione a dati correnti degli elementi attivi e passivi che costituiscono il capitale aziendale. Sulla base di ciò, l'avviamento rappresenta l'eccedenza del corrispettivo pagato sul patrimonio netto riespresso a valori correnti.

Una terza impostazione, che appare più condivisibile, perviene alla determinazione dell'avviamento attraverso la differenza tra il valore economico del capitale e il valore del patrimonio netto rettificato, la cui versione ancora più evoluta, prevede l'inclusione nel patrimonio netto rettificato dei beni immateriali propriamente detti, anche se non contabilizzati. Tuttavia è necessario che tali beni presentino i requisiti della identificabilità e separabilità.

La configurazione di avviamento appena descritta emerge solo in presenza di operazioni di acquisizione. A tal proposito, si parla di avviamento derivativo (*purchase goodwill*), cioè acquisito a titolo oneroso e si distingue dall'avviamento originario in quanto quest'ultimo ha origine endogena e non è quindi, il risultato di una acquisizione.

Il Codice Civile all'art. 2426, punto 6, stabilisce che:

- L'avviamento può essere iscritto nell'attivo con il consenso del collegio sindacale se acquisito a titolo oneroso;
- L'iscrizione deve avvenire nei limiti del costo sostenuto;

²⁵ G. Zappa, *Le valutazioni di bilancio con particolare riguardo ai bilanci delle società per azioni*, Società Editrice Libreria, Milano 1910, pag. 168.

- L'ammortamento deve avvenire entro un periodo non superiore a 5 anni;
- È consentito superare tale limite quinquennale a condizione che l'avviamento sia *sistematicamente* ammortizzato per un periodo "limitato" e che ne sia data adeguata motivazione nella nota integrativa.

Più precisamente, è prevista la possibilità di iscrizione dell'avviamento solo quando questo derivi da un'acquisizione di un'azienda o di una partecipazione, oppure da una operazione di conferimento d'azienda, di fusione o di scissione. In particolare, l'impostazione civilistica consente l'iscrizione in bilancio dell'avviamento anche nei seguenti casi:

1. Acquisto oneroso, ma non mediante un esborso di denaro;
2. Acquisto oneroso, anche senza una specifica indicazione della parte di costo imputabile distintamente ad avviamento.

In caso di acquisto di partecipazioni, il Codice Civile stabilisce che la parte del costo di acquisto che eccede la corrispondente frazione del patrimonio netto può essere iscritta nell'attivo, purché ne siano indicate le ragioni nella nota integrativa. La differenza, per la parte attribuibile all'avviamento, deve essere ammortizzata.

L'impiego dell'avverbio *sistematicamente* impone l'adozione di un piano di ammortamento redatto tenendo conto delle condizioni originarie esistenti all'epoca dell'acquisizione²⁶; l'estensione di tale piano si pone in relazione diretta rispetto alla possibilità di beneficiare di sovra redditi futuri. Tuttavia, va precisato che nella disciplina civilistica novellata al d.lgs. n. 127/1991, l'assoggettamento dell'avviamento ad ammortamento non è che uno dei trattamenti contabili ammessi. Infatti, la non perentorietà delle disposizioni legislative rende possibili anche trattamenti contabili alternativi, quali l'imputazione dell'intero eccesso di costo direttamente al conto economico, ovvero la compensazione del valore dell'avviamento con il

²⁶ Sul punto il Colombo precisa che: "per l'avviamento si pone un problema di rapido ammortamento a causa non solo dell'opinabilità del giudizio sulla produttività futura del costo per esso sostenuto, ma anche del progressivo venir meno dell'utilità del coordinamento impresso all'azienda dall'alienante, per effetto del sostituirsi, ad esso, del nuovo avviamento autoprodotta dall'acquirente". G. E. Colombo, Bilancio di esercizio e bilancio consolidato, in Trattato delle società per azioni, vol. 7, Utet, Torino, 1994.

patrimonio netto. L'OIC n.24, assolve alla duplice funzione di integrazione e interpretazione del dettato normativo. L'avviamento è definito da tale principio contabile, come l'attitudine di un'azienda a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria derivante da fattori specifici o incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione dei beni in un sistema efficiente e idoneo a produrre utili. In particolare, il principio tratta dei seguenti aspetti:

- Iscrizione dell'avviamento nel bilancio di esercizio;
- Ammortamento dell'avviamento iscritto in bilancio;
- Eventuale rettifica di valore dell'avviamento.

Secondo il Principio Contabile 24, affinché l'avviamento possa essere considerato iscrivibile in bilancio è necessario che presenti le seguenti caratteristiche:

- Sia all'origine costituito da oneri e costi a utilità differita nel tempo, che garantiscano quindi benefici economici futuri; nel caso in cui esso derivi dalla conclusione di un cattivo affare (*unlucky purchase*) o sia imputabile a decisioni dell'acquirente non direttamente correlabili all'azienda acquisita, l'avviamento non può essere capitalizzato e deve essere considerato un componente negativo di reddito dell'esercizio in cui è avvenuta l'acquisizione;
- Abbia un valore quantificabile, in quanto incluso nel corrispettivo pagato per, l'acquisizione di un'azienda o di un ramo di azienda o di una partecipazione;
- Non sia suscettibile di vita propria, indipendente e separata dal complesso aziendale.

Il Principio Contabile 24 precisa che l'avviamento derivativo iscritto tra le attività deve essere ammortizzato in un periodo corrispondente alla sua vita utile, ma entro limiti definiti.

Più precisamente, l'ammortamento deve avvenire sistematicamente, preferibilmente per quote costanti, per un periodo non superiore ai cinque anni. Sono consentiti periodi di maggiore durata, che comunque non deve superare i venti anni, qualora sia ragionevole supporre che la

vita utile dell'avviamento sia senz'altro superiore ai cinque anni.

Tuttavia, affinché si possa giustificare l'adozione di un periodo superiore di ammortamento, le condizioni devono essere specifiche e direttamente riferibili alla realtà e alla tipologia dell'impresa a cui l'avviamento si riferisce.

Per quanto riguarda le perdite di valore, il trattamento dell'avviamento rientra in quello più generale delle immobilizzazioni (art. 2426 del Codice Civile, punto 3)²⁷. Pertanto, l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore al costo, deve essere iscritta a tale minor valore.

A tal proposito l'CIC 24 precisa che, alla chiusura dell'esercizio è necessario effettuare una rigorosa analisi del valore di avviamento, al fine di rilevare eventuali mutamenti nei fattori e nelle variabili prese in considerazione al tempo dell'originaria rilevazione.

Per cui, nell'ipotesi in cui vengano meno le condizioni originarie che hanno giustificato l'iscrizione dell'avviamento, occorrerà procedere alla svalutazione proporzionale o integrale del *goodwill*.

L'aspetto più interessante è tuttavia rappresentato dal trattamento da riservare all'avviamento nel caso in cui i motivi di rettifica vengano successivamente meno. A riguardo, la Commissione per la Statuizione dei Principi Contabili ha stabilito che non è ammissibile il ripristino di valore dell'avviamento in seguito ad una precedente rettifica in minus, dal momento che non può verificarsi il presupposto della variazione degli elementi che ne avevano determinato la svalutazione.

Il motivo è che tale ripristino di valore, in assenza di corresponsione di un prezzo, equivarrebbe ad una capitalizzazione di utili attesi, in aperto contrasto con il postulato della prudenza.

²⁷ M. Caratozzolo, La determinazione delle perdite di valore delle immobilizzazioni immateriali, in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 2/2000.

3. Altre immobilizzazioni immateriali

L'CIC 24 ribadisce che per gli elementi includibili in questa voce residuale prevista nello schema di stato patrimoniale civilistico, devono valere i requisiti generali previsti per la classe delle immobilizzazioni immateriali. Tra i vari tipi di costi che è possibile inserire in tale voce spiccano:

- costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi.

Tali costi sono iscrivibili tra le altre immobilizzazioni immateriali solo se si riferiscono a beni già presenti tra le immobilizzazioni dell'azienda.

- costi di software.

Dopo aver precisato che il costo del software di sistema operativo è sostanzialmente e contabilmente inscindibile dal costo complessivo della macchina, il documento analizza la casistica relativa al software applicativo:

1. Se il software è stato acquisito a titolo di proprietà o a titolo di licenza dalla durata indeterminata o se è stato sviluppato internamente e risulta tutelato giuridicamente come oggetto di diritto d'autore, il relativo costo deve essere iscritto nella voce B.1.3 *"Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere di ingegno"*.
2. Se il software è stato acquisito con licenza a tempo determinato ed il pagamento del canone è una tantum, la voce in cui inserirlo sarà la 8.1.4 *"Concessioni, licenze, marchi e diritti simili"*, specificando che l'ammortamento di tale importo dovrà avvenire a quote costanti sulla base della durata della licenza d'uso.
3. Se il software deriva da uno sviluppo interno e non è tutelabile come oggetto di diritti d'autore, i costi diretti sostenuti sono capitalizzabili e iscrivibili nella voce B.1.7 *"Altre immobilizzazioni immateriali"*, qualora il risultato ottenuto, come affermato in precedenza, possa godere di utilità pluriennale. La capitalizzazione riguarderà i costi sostenuti dopo che l'azienda sia ragionevolmente certa del completamento e dell'idoneità

all'uso atteso del nuovo software²⁸.

Nei casi illustrati ai numeri 1. e 3. l'ammortamento dovrà essere effettuato a quote costanti sulla base della durata della vita utile, se determinabile. In caso contrario, il documento n. 24 prevede un tempo massimo di tre anni, limitato rispetto ai consueti cinque anni a causa della rapida obsolescenza tecnologica che caratterizza il settore informatico. Nel secondo caso, il periodo di ammortamento è delimitato alla durata della licenza.

4. Immobilizzazioni in corso e acconti

Le immobilizzazioni in corso di realizzazione si riferiscono generalmente agli elementi immateriali sviluppati internamente (costi di ricerca e sviluppo, know how, ecc...), prima che sia stato ultimato il loro completamento. Per questo stesso motivo, non può esservi ammortamento sulle immobilizzazioni in corso, ma solo un graduale processo di accumulo di costi . e di successiva capitalizzazione.

Gli acconti invece, sono anticipi corrisposti a fornitori di immobilizzazioni immateriali, classificati in tale voce solo per il criterio di destinazione economica degli stessi. Per loro stessa natura questi conti non possono che riguardare elementi immateriali acquisiti da fornitori esterni.

5. Aspetti generali della valutazione

Dopo aver analizzato in maniera distinta le varie tipologie di attività immateriali, analizzando le specificità contabili, tratteremo ora tutti quegli aspetti comuni ai beni immateriali contabilizzati, senza che siano previste specifiche prescrizioni per singole categorie di beni.

²⁸ Cfr. documento n. 24 CNDC-CNR, *"le immobilizzazioni immateriali"*.

5.1. Il valore originario

Le immobilizzazioni immateriali propriamente dette, devono essere inizialmente registrate al costo sostenuto per la loro acquisizione, conformemente a quanto previsto dall'art. 2426, n. 1, del codice civile. A seconda delle specifiche modalità di formazione, la nozione di costo varierà nel senso che:

- Nel caso in cui le immobilizzazioni immateriali derivino da operazioni di acquisizione esterna, si dovrà computare un costo di acquisto comprensivo di tutti gli oneri accessori (in genere consulenze ed intermediazioni, purché specificamente riferite all'acquisto dell'immobilizzazione stessa);
- Qualora le immobilizzazioni immateriali derivino da operazione interna, si tratterà di includere tutti i costi diretti e la quota ragionevolmente imputabile di costi indiretti.

5.2. Il valore da ammortizzare e gli ammortamenti

Il codice civile, all'art. 2426, n. 2, stabilisce che le immobilizzazioni la cui utilizzazione è limitata nel tempo, devono essere *"sistematicamente ammortizzate in ogni esercizio in relazione alla loro residua possibilità di utilizzazione"*²⁹. Nelle parole del codice, l'ammortamento deve essere sistematico, cioè compiuto in ogni esercizio sulla base di un piano e questo programma deve essere rivisto periodicamente *"per verificare che non siano intervenuti cambiamenti tali da richiedere una modifica delle stime effettuate nella determinazione della residua possibilità di utilizzazione"*³⁰. Il processo in questione, che prende inizio dal momento in cui l'immobilizzazione è disponibile per l'uso, presuppone la definizione di tre elementi:

1. Il valore da ammortizzare;
2. La vita utile;

²⁹L'ammortamento in sostanza, consiste nella ripartizione del costo nei vari esercizi ai quali l'immobilizzazione offre un contributo ai processi produttivi, in funzione dell'intensità con cui questo contributo si verifica.

³⁰ Cfr. principio contabile n. 24.

3. Il criterio di ripartizione del valore.

Il *valore da ammortizzare* è costituito dalla differenza tra costo originario³¹ e valore residuo della vita utile del bene, con quest'ultimo generalmente considerato nullo a causa dell'incertezza in merito alla sua determinazione. La *vita utile* si basa sulle prospettive temporali di utilizzo dell'elemento considerato; per quanto riguarda i beni immateriali -intesi come diritti di brevetto, marchi, licenze -la vita utile è spesso paragonata al periodo che la legge o il contratto stabiliscono come intervallo nel quale l'azienda può sfruttare in via esclusiva il bene. Nel caso degli oneri pluriennali, invece, mancando riferimenti così precisi, in ossequio al principio della prudenza nella redazione delle sintesi di esercizio, la legge stabilisce per i costi pluriennali e per l'avviamento³² una durata convenzionale massima pari a cinque esercizi (art. 2426, n. 5).

Il *criterio di ripartizione del valore* è la metodologia secondo cui suddividere ed imputare all'esercizio di competenza le varie quote di costo derivanti dal processo di ammortamento. " documento n. 2 indica quello a "quote costanti" come il metodo più immediato in ragione della opportunità del "metodo a quote decrescenti", alla base del quale vi è l'ipotesi che l'immobilizzazione immateriale offra il contributo maggiore nei suoi primi esercizi di vita, anche in applicazione del postulato della prudenza. In ogni caso, il documento ritiene accettabile l'uso, per diverse classi di cespiti, di metodi diversi, pur invitando gli operatori ad instaurare un'effettiva correlazione tra quote di ammortamento ed effettiva perdita di valore economico del bene a causa del suo utilizzo.

5.3. Le rivalutazioni

Conformemente al dettato civilistico, il documento n. 24 consente la possibilità di compiere

³¹Eventualmente aumentato delle rivalutazioni e delle migliorie e diminuito delle svalutazioni.

³² Solo nel caso dell'avviamento è prevista la possibilità che gli amministratori, dietro parere positivo del collegio sindacale e adeguata motivazione nella nota integrativa -con indicazione degli specifici fattori che giustificano una vita utile maggiore dei cinque esercizi convenzionali stabiliscano un periodo di ammortamento superiore (art. 2426, n. 6). 32 Cfr. Fisco Oggi del 27 ottobre 2011.

rivalutazioni dei cespiti solo se ciò è permesso da leggi speciali e negli stretti limiti da queste stabiliti³³. Non è consentito alcun margine di discrezionalità nell'operare rivalutazioni "monetarie", finalizzate a tenere conto dei processi inflazionistici, o rivalutazioni "economiche", miranti ad evidenziare il maggior valore associabile ad un bene in seguito a circostanze di mercato. In tal senso, sarà eventualmente la legge a disciplinare tali situazioni, fermo restando il fatto che, quando anche le leggi speciali lo rendessero possibile, le rivalutazioni non potranno determinare ricavi da inviare a conto economico, ma potranno produrre solamente aumenti di speciali riserve componenti il patrimonio netto, esplicitando di conseguenza in nota integrativa i criteri seguiti, l'importo della rivalutazione al lordo e al netto degli ammortamenti e l'effetto sul patrimonio netto.

5.4. Il valore recuperabile come limite superiore e le svalutazioni

Fin dal momento dell'acquisizione e poi, successivamente, in ogni momento della vita utile, il valore al quale l'immobilizzazione è iscritta in contabilità non può superare il valore recuperabile dell'immobilizzazione stessa³⁴: in merito, l'Organismo puntualizza che si definisce valore recuperabile, il maggiore tra il *valore in uso* ed il *valore realizzabile tramite alienazione*. Tale valore consiste nel prezzo ricavabile da una vendita in condizioni normali di mercato, al netto degli oneri diretti di cessione. Il valore in uso, invece, è definito come il valore attuale dei flussi di cassa attesi durante la vita utile dall'impiego della risorsa nei processi produttivi interni.

Qualora il valore iscritto in contabilità risultasse superiore al limite in tal modo definito, l'azienda dovrà svalutare l'immobilizzazione con relativo addebitamento al conto economico

³³ Cfr. Fisco Oggi del 27 ottobre 2011.

³⁴ Il dettato legislativo è coerente con quanto affermato dall'art. 2426 n. 3, dove si afferma che "le immobilizzazioni devono essere svalutate in caso di perdita durevole emergente alla data di chiusura dell'esercizio". L'eventuale svalutazione, risulta logicamente distinta dal processo di ammortamento sistematico, proprio per il carattere di straordinarietà ad essa associato. Lo stesso principio contabile n. 24 afferma che in ogni caso "le cause di svalutazione devono assumere carattere di straordinarietà e di gravità, altrimenti ricadrebbero nell'ordinario processo di ammortamento".

dell'esercizio.

Questa precisazione risulta coerente con la funzione stessa che il bene andrà ad assumere all'interno del sistema aziendale: a rigor di logica, il valore recuperabile quindi, con il valore di realizzo indiretto -determinato attualizzando i flussi di cassa derivanti dall'impiego dell'immobilizzazione stessa -se il bene è destinato ad essere impiegato nei processi produttivi interni, o con il valore di realizzo diretto desumibile dall'andamento di mercato se, invece, la destinazione economica è quella di una cessione a soggetti terzi.

Per quanto riguarda i momenti in cui operare tali valutazioni, il documento n.24 precisa che l'accertamento in merito alla recuperabilità del costo del bene deve essere fatto inizialmente - nel momento in cui il bene entra a far parte per la prima volta del sistema di contabilità aziendale -e successivamente ogniqualvolta *"certe condizioni di utilizzo del bene o addirittura l'operatività stessa della società possa subire mutamenti di rilievo. Particolare attenzione va posta nel caso in cui l'impresa versi in una situazione di perdita e nel contempo esponga in bilancio immobilizzazioni immateriali, come ad esempio oneri pluriennali. In tali fattispecie, è necessaria la dimostrazione della recuperabilità dei costi iscritti nell'attivo"*.

Una volta effettuata la svalutazione in ossequio ai dettami introdotti in precedenza, se le cause che l'avevano determinata non sussistono più, il codice civile stabilisce sempre all'art. 2426 n. 3, che si debba stanziare una rivalutazione a conto economico. Questo tipo di rivalutazione è l'unico caso di rivalutazione permesso ed è comunemente riconosciuto con il termine di *rivalutazione di ripristino*, in quanto serve per riportare il valore dell'immobilizzazione fino al massimo del costo residuo prima della svalutazione. In merito a tale argomento, il D.Lgs. n. 6/2003 (riforma Vietti) ha introdotto una modifica che interessa direttamente le immobilizzazioni immateriali ed è quella prevista dal nuovo comma 3 bis dell'art. 2427. Il comma citato afferma che in nota integrativa si devono precisare: *"la misura e le motivazioni delle riduzioni di valore applicate alle immobilizzazioni immateriali di durata indeterminata,*

facendo a tal fine esplicito riferimento al loro concorso alla futura produzione di risultati economici, alla loro prevedibile durata utile e, per quanto determinabile, al loro valore di mercato, segnalando altresì le differenze rispetto a quelle operate negli esercizi precedenti ed evidenziando la loro influenza sui risultati economici dell'esercizio e sugli indicatori di redditività di cui sia stata data comunicazione".

Per prima cosa, nell'analisi della suddetta norma, risulta preliminare delimitare il campo di applicazione della stessa: essa riguarda le immobilizzazioni di "durata *indeterminata*", espressione non immediatamente chiara quanto alla concreta identificazione delle tipologie di risorse interessate; i commentatori, tuttavia sembrano concordare in merito al fatto che l'ambito di applicazione della norma possa essere esteso a tutte quelle immobilizzazioni immateriali non aventi una predeterminata vita giuridica -intesa come termine per l'esercizio del diritto allo sfruttamento esclusivo. Precisato il campo di applicazione, bisogna altresì notare come alcuni passaggi della norma riguardino specificamente i criteri di valutazione: in particolare, si fa riferimento al valore di mercato, alla prevedibile vita utile, alla loro utilità futura. In tal senso pertanto, il punto 3 bis sembra quasi sancire che la procedura di svalutazione non possa prescindere dalla considerazione di tali elementi, come peraltro stabilito dal principio contabile n. 24 stesso³⁵.

L'informativa integrativa da fornire sulle valutazioni di tali elementi inoltre, è stata ampliata per mezzo del suddetto dettato legislativo: misura, motivazione, esplicito riferimento alla vita utile, al valore di mercato, al grado di concorso alla produzione di risultati economici futuri, differenze rispetto a quelle operate negli esercizi precedenti e impatto sui risultati economici e sugli indicatori di redditività se già comunicati. Tali informazioni integrative sono di indubbio interesse e portano nella direzione tanto richiesta *trasparenza* dell'informativa contabile in merito alle attività immateriali: alcune sono infatti, decisamente innovative come nel caso del

³⁵ Alcuni commentatori, a riguardo hanno sostenuto che si tratti di un primo tentativo di introdurre il concetto di *fair value* -ben noto in ambito IASB all'interno dell'ordinamento contabile italiano. L'incertezza e la vaghezza con cui però questi argomenti sono stati trattati nel testo legislativo riportato, indeboliscono questa convinzione.

confronto con le svalutazioni operate *"negli esercizi precedenti"* e non solo in quelle immediatamente precedenti, come fino ad ora richiesto dal codice o nel caso dell'informativa circa l'impatto sugli indicatori di redditività, se comunicati in ossequio alla sempre maggiore importanza da questi rivestiti nel processo di comunicazione della redditività aziendale a soggetti esterni.

5.5. Il valore delle immobilizzazioni immateriali nel bilancio di esercizio: nota integrativa e relazione sulla gestione

Il Codice Civile prescrive di indicare, per quanto riguarda le informazioni inserite all'interno della nota integrativa, in merito alle attività immateriali:

- I criteri applicati nella valutazione (Art. 2427, comma 1, n. 1);
- I movimenti delle immobilizzazioni specificando per ogni voce il costo, le precedenti rivalutazioni, svalutazioni, ammortamenti, le acquisizioni, le cessioni, gli spostamenti ad altra voce compiuti nell'esercizio e il totale delle rivalutazioni riguardanti le immobilizzazioni esistenti alla chiusura del bilancio (Art. 2427, comma 1, n.2).

Altre prestazioni sono poi riportate dal codice a livello di singola voce, come nel caso del art. 2427, n. 3, che richiede di indicare in nota la composizione, le ragioni dell'iscrizione ed i criteri di ammortamento dei costi di ricerca e sviluppo, di pubblicità, di impianto ed ampliamento, o nel caso dell'art. 2426, n. 6, relativamente all'indicazione di una vita utile per l'avviamento superiore ai cinque esercizi. Il documento n. 24 del CNDC e del CNR inoltre, rispetto a quanto previsto dalla normativa civilistica, sancisce l'obbligo di inserire in nota integrativa:

- Il criterio seguito per l'eventuale rivalutazione del bene immateriale, la legge che l'ha determinata, l'importo della rivalutazione, al lordo e al netto degli ammortamenti e l'effetto sul patrimonio netto;

- Le ragioni e l'ammontare della svalutazione apportata per perdite durevoli di valore.

Ben diverso è il contenuto della relazione sulla gestione che prevede che gli amministratori illustrino le attività di ricerca e sviluppo; proprio per ovviare a questa vaghezza, la Commissione del CNDC e del CNR, al fine di meglio integrare e interpretare la norma civilistica, ha precisato in aggiunta che nella relazione sulla gestione debbano figurare:

- Il totale dei costi sostenuti per lo svolgimento delle attività di ricerca, anche se non capitalizzati;
- Il totale dei costi capitalizzati con l'espressa indicazione delle ragioni che hanno condotto a una sospensione al futuro dei costi di ricerca;
- Il totale dei contributi a fondo perduto e dei finanziamenti a tasso agevolato incassati (o che si prevede ragionevolmente di incassare) a fronte dell'impegno nella ricerca;
- La descrizione del ruolo delle attività di ricerca all'interno della più ampia condotta strategica aziendale, sia in termine di immagine che di riflesso sulla gestione corrente.

L'importanza di queste disposizioni integrative è giustificata dal fatto che la domanda di informazione da parte dei lettori esterni di bilancio in merito alle attività di ricerca, trova soddisfazione soprattutto in questi due documenti. Ponendo l'accento sul contenuto informativo della relazione sulla gestione e della nota integrativa, si evita di legare la fornitura di informazioni alla questione della capitalizzazione che, come osservato, non potrà comunque essere rigidamente vincolante. In secondo luogo, spetta proprio alla relazione sulla gestione la funzione di informare anche in termini più ampi del linguaggio strettamente monetario dei bilanci i soggetti terzi che sui bilanci fanno affidamento al fine di trarre apprezzamenti in merito alla effettiva situazione aziendale.

CAPITOLO 3

I BENI IMMATERIALI NEI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

LO IAS N. 38

1. Contabilizzazione e valutazione iniziale di un'attività immateriale

La normativa nazionale viene affiancata da quella internazionale, introdotta con il Regolamento CE n. 1606/2002, con cui si impone alle Società che possiedono titoli quotati nei mercati regolamentati, soggette al diritto di uno Stato membro, l'utilizzo dei principi contabili internazionali emanati dallo IASB.

Nello specifico, le risorse immateriali sono disciplinate dallo IAS 36 (Impairment Assets), dallo IAS 38 (Intangible Assets) e dall'IFRS 3 (Business Combination).

Tali principi internazionali stabiliscono in modo diretto o indiretto, i profili critici di rilevazione e misurazione contabile delle attività immateriali. Lo IAS 38 è un principio specifico per la contabilizzazione degli asset intangibili; lo IAS 36 invece, definisce quali siano i criteri funzionali per poter quantificare il valore massimo iscrivibile in bilancio delle attività, tra cui anche quelle immateriali; L'IFRS 3 infine, attiene alla gestione straordinaria nell'informativa di bilancio, che rendono possibile l'individuazione di poste immateriali e dell'avviamento.

Il centro della riflessione di questo lavoro è incentrato in modo particolare sullo IAS 38, poiché l'obiettivo che qui si intende conseguire è quello di analizzare come le attività immateriali vengono riconosciute e rilevate ai fini contabili, quali sono le operazioni che danno origine alla loro iscrizione all'interno del bilancio e come avviene il processo tramite cui il valore ad esse riferito viene valutato e verificato; e tale principio è appositamente dedicato alla trattazione dei beni intangibili, ma tuttavia non si farà a meno di analizzare altri aspetti riguardanti tale argomento nel quadro generale e nelle altre disposizioni elaborate dallo

IASB.

In via generale quindi, cercando di definire quali siano le attività a cui possano essere applicate le disposizioni in esso contenute, occorre innanzitutto elencare quali tipologie di attività vengono escluse dalla contabilizzazione degli *intangible assets* regolamentata dal suddetto principio, che sono:

1. Attività immateriali soggette all'applicazione di un differente principio;
2. Attività finanziarie definite dallo IAS 39;
3. Attività relative all'esplorazione e alla valutazione di risorse minerarie (IFRS 6);
4. Costi di sviluppo ed estrazione di minerali, di giacimenti di petrolio, gas naturali e risorse naturali simili non rigenerabili.

Sono perciò escluse tutte quelle attività che in virtù della loro natura particolare, richiedono uno specifico trattamento contabile.

Nello specifico, è possibile citare alcune poste per cui è previsto uno specifico principio contabile, che fa in modo che queste non debbano essere assoggettate alle disposizioni dello IAS 38³⁶.

- L'avviamento acquisito tramite business combination, a cui si applica l'IFRS 3;
- Le attività immateriali destinate alla vendita, a cui si applica l'IFRS 5;
- Le attività fiscali differite, regolate dallo IAS 12 riguardante le imposte;
- I leasing, disciplinati allo IAS 17;
- Le attività derivanti da benefici per i dipendenti, soggette allo IAS 19;
- Le rimanenze, disciplinate all'interno dello IAS 2;
- Le commesse a lungo termine, a cui si applica lo IAS 11.

Inoltre, è possibile riscontrare tipi di attività "miste", in cui sono riscontrabili sia elementi di

³⁶ Le categorie elencate sono degli esempi citati nello IAS 38.

natura materiale, quindi dotati di consistenza fisica, di natura immateriale. Per poter definire quale sia il principio a cui debbano essere assoggettate, si deve utilizzare un criterio di tipo soggettivo, per cui colui che redige il bilancio deve esprimere un giudizio sulla significatività dell'elemento dominante. In tal modo, se viene ritenuta come maggiormente significativa la componente di tipo materiale, l'attività viene contabilizzata secondo il disposto dello IAS 16 (immobili, impianti e macchinari), nell'altro caso, si applicano le regole contenute nello IAS 38 (attività immateriali).

Una volta eseguita la disamina delle fonti a cui far riferimento per l'applicazione della disciplina contabile internazionale per le attività immateriali, appare indispensabile capire quando una risorsa può essere classificata in tale categoria. Lo IAS 38, al paragrafo n. 8 definisce un *intangible*, come un asset non monetario, identificabile, privo di consistenza.

Grazie all'analisi di questa definizione è possibile ricavare quali sono le caratteristiche primarie che permettono di identificare un bene intangibile.

I principi contabili internazionali prevedono che possa essere considerata un *intangible*, una risorsa che sia:

1. Un'attività;
2. Priva di consistenza fisica;
3. Non monetaria;
4. Identificabile.

I punti n. 2 e n. 3 sono di facile comprensione: l'assenza di consistenza fisica fa sì che sia espressa la caratteristica immateriale o intangibile della risorsa, mentre il concetto di attività non monetaria intende escludere dalla categoria oggetto di analisi, gli strumenti finanziari che invece vengono disciplinati dallo IAS 39.

Per l'*identificabilità*, lo IASB chiarisce quali sono i criteri che devono essere soddisfatti affinché un'attività possa essere definita identificabile; ed affinché tale condizione sia

rispettata, la risorsa intangibile deve:

- Essere separabile: ciò vuoi dire che la componente immateriale deve poter essere trasferita, separata, ceduta, locata in modo autonomo rispetto all'entità, sia da sola che insieme ad altre attività o passività. Perciò la risorsa immateriale può essere oggetto di un negozio giuridico autonomo;
- Derivare da forme contrattuali o da altri diritti legali, senza tener conto del fatto che essi siano separabili o trasferibili dall'entità o da altri diritti o obbligazioni.

E' proprio il principio dell'identificabilità che, secondo lo IAS 38, fa sì che si possa distinguere tra intangibili specifici e avviamento. Il *Framework for the Preparation of Financial Statements*, fornisce la struttura concettuale che permette di comprendere il significato del concetto di "asset" delineato all'interno dei principi contabili internazionali.

Viene definita un'attività patrimoniale, una risorsa controllata dall'impresa, come risultato di eventi passati e da cui l'impresa si aspetta, sarà generato un flusso di benefici economici futuri³⁷. Di conseguenza, un'attività patrimoniale, affinché possa essere considerata tale deve:

- Derivare da eventi economici passati;
- Essere controllata da parte dell'impresa;
- Apportare benefici economici futuri.

Secondo lo IAS 38, l'impresa ha il controllo di una attività immateriale se può usufruire dei benefici economici futuri da essa generati e se può far sì che l'accesso a tali benefici sia limitato da parte di soggetti all'impresa. Tale capacità è collegata alla presenza di diritti legali e contrattuali e di conseguenza, il controllo generalmente viene ricondotto al possesso di garanzie nella forma di tutela giuridica.

Le garanzie però, non sono un presupposto necessario affinché si abbia il controllo dei benefici economici futuri derivanti dalle attività immateriali, poiché i principi contabili

³⁷ IASB, IAS, Framework for the Preparation of Financial Statements.

internazionali delineano specifiche disposizioni per le seguenti risorse immateriali: know-how, capitale umano e relazione con la clientela.

Dal know-how, ossia dalla conoscenza di mercato e tecnica, si avranno dei benefici economici futuri qualora l'impresa abbia la capacità di proteggere attraverso dei diritti legali, le conoscenze possedute. Se invece non fossero presenti tali forme di tutela giuridica da parte dell'impresa, la tipologia di risorse non potrebbe essere considerata un asset intangibile.

L'impresa può avere un ulteriore elemento di successo, rappresentato dal possesso di specifiche competenze da parte del personale, poiché come ampiamente condiviso negli studi economico-aziendali e nello IAS 38, con elevate capacità direttive e tecniche del personale, è possibile ottenere dei benefici economici futuri. Tali elementi però, difficilmente rispettano la definizione di asset intangibili, a meno che non siano anch'essi assoggettati ad una forma di tutela giuridica che ne garantisca il pieno ed esclusivo utilizzo.

Secondo quanto detto fino ad ora, si comprende come il controllo sia strettamente connesso con la possibilità di usufruire dei benefici economici futuri, che è esattamente l'ultima tipologia di proprietà caratteristica delle attività immateriali, che viene data in sede di definizione delle stesse, da parte dello IASB. Tali benefici possono essere dati dai ricavi derivanti dalla vendita di prodotti o servizi, da risparmi sui costi, oppure da benefici dati dall'utilizzo di asset da parte dell'impresa.

Affinché un *intangibile* trovi rappresentazione nelle sintesi di esercizio, non è sufficiente che esso soddisfi i criteri di definizione degli asset. I principi IAS/IFRS infatti, impongono in via preliminare al redattore di bilancio di verificare che il bene rientri nella definizione di asset intangibile e secondariamente, che abbia i requisiti di rilevazione, affinché possa essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali.

Secondo lo IAS 38, la contabilizzazione di un'attività immateriale richiede che un'impresa dimostri che l'attività soddisfi la definizione di attività immateriale in precedenza riportata, e

soddisfi il criterio di contabilizzazione.

IAS 38 stabilisce che un'attività immateriale può essere contabilizzata come tale, soltanto se:

- È probabile che i futuri benefici economici che sono attribuibili all'attività saranno goduti dall'impresa;
- Il costo dell'attività può essere attendibilmente determinato.

Secondo IAS 38, un'attività immateriale dovrà essere valutata inizialmente al costo. Va' però evidenziato che la nozione di costo, varia a seconda del modo con cui la risorsa viene acquisita, ed è perciò possibile che perda significato e non sia più determinante al fine di dichiarare il riconoscimento del bene nella sintesi di esercizio. Sembra dunque opportuno, analizzare le varie modalità di acquisizione delle attività immateriali, previste all'interno dello IAS 38, così distinte:

- Attività acquisite separatamente;
- Attività generate internamente;
- Attività acquisite attraverso contributi pubblici;
- Attività acquisite attraverso operazioni di permuta;
- Attività acquisite in operazioni di business combination.

1.1. Attività acquisite separatamente

Nel caso in cui un bene immateriale venga acquisito separatamente, con una negoziazione di mercato, il suo valore può essere iscritto tra le poste dell'attivo patrimoniale, poiché il prezzo pagato per poter disporre del bene esprime le aspettative che l'impresa ha sulla possibilità che esso le permetta di ottenere benefici economici futuri, soddisfacendo così il requisito della probabilità. In secondo luogo, il prezzo pagato in denaro contante o in altre tipologie di moneta, permette di stimare in modo attendibile il costo sostenuto per l'acquisto dell'immateriale. L'intangibile così appena descritto, risponde in tutto alla definizione di asset

intangibile e perciò deve essere obbligatoriamente iscritto in bilancio. Lo IAS 38, riferendosi alla determinazione del costo di iscrizione iniziale delle attività ottenute con acquisizioni distinte, stabilisce che il suo ammontare corrisponde al prezzo pagato nella transazione di mercato, a cui debbono essere sommati gli oneri accessori che possono essere direttamente imputati al bene e che sono stati sostenuti per predisporre le condizioni di utilizzo dell'attività. Esempi di costi direttamente imputabili sono³⁸:

1. I costi dei benefici per i dipendenti sostenuti direttamente per portare l'attività alle relative condizioni di funzionamento;
2. Gli onorari professionali sostenuti direttamente per portare l'attività alle relative condizioni di funzionamento;
3. I costi per verificare se l'attività sta funzionando correttamente.

Esempi di costi che invece, non sono parte del costo di un'attività immateriale sono³⁹:

1. I costi per l'introduzione di un nuovo prodotto o servizio;
2. Costi di gestione di un'attività in una nuova sede o con una classe di clientela;
3. Spese generali e amministrative.

In linea generale, è sancito che le operazioni legate allo sviluppo dell'attività immateriale, che non sono indispensabili per la predisposizione delle condizioni di funzionalità del bene, sono considerate secondarie.

1.2. Attività generate internamente

Stabilire se una risorsa intangibile che sia stata generata all'interno dell'impresa possa essere iscritta in bilancio come una immobilizzazione immateriale, non è un'operazione semplice, poiché è difficile dimostrare l'esistenza di tutte le condizioni che permettono l'iscrivibilità. Le difficoltà sono generate principalmente, dalle caratteristiche che i beni devono avere per poter

³⁸ IASS, IAS 38, Attività immateriali, par. 28.

³⁹ IASS, IAS 38, Attività immateriali, par. 29.

essere iscritti in maniera autonoma all'interno dei prospetti contabili. In particolare, i problemi relativi all'iscrizione delle attività generate internamente si manifestano nel momento in cui si procede.⁴⁰

- A individuare se e quando si tratti di un'attività identificabile capace di generare benefici economici futuri;
- A quantificare attendibilmente il costo dell'attività; alcune volte la maggiore difficoltà consiste nel riuscire a distinguere il costo sostenuto per generare un bene immateriale da quelli connessi alla crescita dell'avviamento dell'entità economica o da quelli relativi alle operazioni ricorrenti della gestione.

Il costo delle attività immateriali generate internamente è formato da tutti i costi sostenuti dall'impresa fino al momento in cui l'attività rispetta i criteri previsti per la sua rilevazione in bilancio, che siano direttamente imputabili ad essa e che vengano supportati dall'entità economica per permettere l'uso della risorsa. Rientrano all'interno del valore contabile tutti i costi riguardanti la creazione, produzione e preparazione del bene, necessarie affinché questa sia in grado di operare nel modo inteso dalla direzione aziendale.

Esempi di costi direttamente imputabili sono⁴¹:

1. Costi per materiali e servizi utilizzati o consumati nel generare l'attività immateriale;
2. I costi dei benefici per dipendenti derivanti dalla generazione delle attività immateriali;
3. Imposte di registro per la tutela di un diritto legale;
4. L'ammortamento dei brevetti e delle licenze che sono utilizzati per generare le attività immateriali.

I seguenti oneri invece, non sono componenti del costo di un'attività immateriale generata internamente:⁴²

1. Spese di vendita, amministrazione e altre spese generali, a meno che tali spese possano

⁴⁰ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 51

⁴¹ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 66.

⁴² IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 67.

- essere direttamente attribuite alla fase di preparazione dell'attività per l'uso;
2. Inefficienze chiaramente identificate e costi operativi iniziali sostenuti prima che l'attività raggiunga l'efficienza programmata;
 3. Spese sostenute per addestrare il personale a gestire l'attività.

In relazione all'iscrizione delle attività immateriali generate internamente, lo IASB ha dato delle condizioni più restrittive rispetto agli altri modi con cui possono essere acquisiti i beni. Tali restrizioni limitano la possibilità di capitalizzare tali risorse all'interno del bilancio e stabiliscono quali sono le condizioni che devono essere soddisfatte dal bene, affinché questo possa essere considerato un'immobilizzazione immateriale. Questi presupposti sono strettamente connessi al processo con cui si forma l'attività che, a seconda del momento che viene considerato all'interno dell'analisi svolta, può essere suddiviso in diverse fasi. Nello specifico, lo IAS 38 individua due fasi specifiche nel percorso di generazione di un'attività e si preoccupa di fornirne le peculiarità:

- La fase di ricerca;
- La fase di sviluppo.

Occorre perciò verificare innanzitutto, di quale fase del processo unitario di formazione è frutto il bene, per poter stabilire se un asset generato internamente possa essere iscritto tra le poste dell'attivo di stato patrimoniale.

1.3. Attività acquisite attraverso contributi pubblici

Un'immobilizzazione immateriale può essere acquisita anche tramite la concessione da parte della Pubblica Amministrazione di diritti e licenze. Essa interviene nella regolamentazione per definire l'accesso alle risorse disponibili in quantità limitata oppure per regolarne l'utilizzo (ne sono un esempio i diritti aeroportuali, le licenze radio e televisive).

I metodi tramite i quali deve essere eseguita la contabilizzazione delle attività immateriali

acquisite con contributi pubblici, sono descritti nel principio IAS 20, "*Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sull'assistenza pubblica*".

Il principio contabile internazionale IAS 20 fornisce le indicazioni in merito alle modalità di contabilizzazione ed informativa dei contributi pubblici, nonché all'informativa riguardante gli altri tipi di assistenza pubblica. Importante novità del principio contabile internazionale è l'introduzione del termine «*pubblico*» inteso come «*il governo, gli enti governativi e gli analoghi enti locali, nazionali ed internazionali*»⁴³.

1.4. Attività acquisite attraverso operazioni di permuta

Un altro modo con cui è possibile acquisire delle attività immateriali è rappresentato dalle operazioni di permuta, tramite le quali è possibile acquisire da uno o più attività immateriali che possono essere acquisite in permuta di una o più attività non monetarie o in cambio di una combinazione di attività monetarie e non monetarie. La seguente discussione fa riferimento semplicemente a uno scambio di un'attività non monetaria con un'altra, ma si applica anche a tutti gli scambi descritti nella frase precedente.

Il costo di tale attività immateriale è valutato al fair value (valore equo) a meno che:

- l'operazione di scambio manchi di sostanza commerciale;
- ne il fair value (valore equo) dell'attività ricevuta né quello dell'attività scambiata sia valutabile attendibilmente.

L'attività acquisita è misurata in questo modo anche se un'entità non può stornare immediatamente l'attività scambiata. Se l'attività acquisita non è misurata al fair value (valore equo), il suo costo è determinato dal valore contabile dell'attività scambiata.

Un'entità determina se un'operazione di scambio ha sostanza commerciale considerando la misura in cui si prevede che i suoi flussi finanziari futuri cambino come risultato

⁴³ Paolo Moretti - *Consigliere delegato per la fiscalità e la ricerca* - Consiglio nazionale Ragionieri commercialisti e Presidente Fondazione Luca Pacioli; Corriere Tributario 17/2006.

dell'operazione.

Un'operazione di scambio ha sostanza commerciale se:

1. la configurazione dei flussi finanziari (ossia, rischi, tempistica e importi) dell'attività ricevuta differisce dalla configurazione dei flussi finanziari dell'attività trasferita;
2. il valore specifico per l'entità della parte delle sue operazioni interessata dalla permuta si modifica per effetto della permuta;
3. la differenza in (a) o (b) è significativa rispetto al fair value (valore equo) delle attività permutate.

1.5. Attività acquisite in operazioni di business combination

"Un'aggregazione aziendale consiste nell'unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio"⁴⁴. Un esempio di ciò è dato dalle fusioni, scissioni, ecc.

All'interno dell'IFRS 3 è stabilito che dopo un'operazione di business combination, l'acquirente debba rilevare l'asset intangibile in modo separato rispetto all'avviamento solo nel caso in cui questo rispetta i criteri che definiscono un'attività immateriale contenuti nello IAS 38 e il corrispondente fair value può essere misurato in modo attendibile.

Lo IASB permette la rilevazione separata delle attività ritenute *intangibile asset* rispetto all'avviamento, solo nel caso in cui l'entità economica sia in grado di definire in modo attendibile il suo valore equo, senza dover tener conto del fatto che il bene fosse o meno già inserito tra le voci di bilancio dell'impresa aggregata ancor prima dell'operazione.

I principi contabili internazionali, individuano il valore di iscrizione degli asset derivanti dalle business combination, nel fair value, poiché l'impresa non deve sostenere dei costi di acquisto per acquisire l'attività immateriale. Il fair value è il valore in grado esprimere le aspettative del

⁴⁴ IASB, IFRS 3, Aggregazioni aziendali, paragrafo 4.

mercato riguardo la probabilità che l'impresa possa ottenere benefici economici futuri dal possesso dell'attività immateriale. Da ciò deriva che, se è possibile determinare in modo attendibile il valore del fair value, l'attività che è stata acquisita all'interno dell'operazione di aggregazione aziendale soddisfa i criteri per poter essere iscritta in bilancio e perciò viene contabilizzata tra le poste dell'attivo patrimoniale; se ciò invece non si verifica, tale risorsa va' invece inserita all'interno del valore residuale dell'avviamento.

Nello specifico, il fair value o valore equo di una attività, è definito come il corrispettivo al quale essa può essere scambiata in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili⁴⁵.

Per poter effettuare una stima di tale valore che sia attendibile, è necessario che vengano utilizzati i prezzi quotati in un mercato attivo, facendo in particolare riferimento al prezzo corrente di offerta. Se tale prezzo non fosse disponibile, occorre far sempre riferimento agli andamenti di un mercato attivo e in tal caso il valore del fair value è dato considerando il prezzo riguardante l'operazione più recente e simile, purché non si sia verificato nessun mutamento rilevante durante il periodo di tempo trascorso tra l'operazione oggetto di valutazione e il momento in cui si procede alla stima del suo valore equo.

Lo IASB sottolinea come difficilmente possa esistere un mercato attivo relativo alle attività immateriali, poiché esse riguardano beni dotati di segni distintivi rilevanti che fanno sì che questi siano unici, così da rendere rari gli scambi per i quali occorrono accordi autonomi tra le singole parti. Di conseguenza, il fair value relativo a tali tipologie di attività viene determinato in base a quelle che sono le migliori informazioni disponibili ed è pari al prezzo che l'impresa avrebbe pagato, al momento dell'acquisizione, in una normale contrattazione tra parti consapevoli e disponibili, tenendo conto però del risultato ottenuto in transazioni simili a quella oggetto di misurazione, effettuate in tempi recenti. Nel momento in cui le operazioni di acquisto e di vendita delle attività immateriali avvengono in modo regolare, il fair value può

⁴⁵ IASB, IFRS 3, Aggregazioni aziendali, Appendice A, pago 57.

essere stimato con indirette metodologie di calcolo. Nello specifico, lo IAS 38, individua le seguenti tecniche:

- Applicazione dei multipli⁴⁶;
- Attualizzazione dei futuri flussi finanziari netti stimati dell'attività.

2. Valutazione dei beni immateriali successivamente al valore iniziale

Dopo aver effettuato l'iscrizione iniziale, per la rilevazione in bilancio di un'attività immateriale, si può utilizzare uno dei seguenti modelli alternativi di valutazione:

- *Cost model*, secondo cui un intangible asset deve essere iscritto a bilancio al netto degli ammortamenti e delle eventuali perdite date da riduzioni di valore;
- *Revaluation model*, secondo cui un'attività immateriale può essere iscritta in base al suo fair value, al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle perdite per riduzione di valore⁴⁷.

Lo IAS 38 perciò, permette per la valutazione successiva alla prima, la rilevazione del costo delle attività immateriali in base a quanto previsto dalla disciplina contabile italiana; in alternativa, consente di iscrivere l'importo dell'asset relativo al suo valore rideterminato (fair value). Con il processo di ammortamento, il valore dell'attività immateriale è ridotto, indipendentemente dal modello che viene adottato, di modo tale da tener conto del deperimento del bene nel tempo e delle eventuali perdite di valore, determinate con la tecnica dell'impairment test.

⁴⁶ Sono "multipli in grado di ricondurre le operazioni correnti del mercato a indicatori guida dell'attività, (come il ricavo, quote di mercato e utile operativo) o al flusso di royalty che si potrebbe ottenere dando in licenza l'attività immateriale a un'altra parte in una libera transazione; IASB, IAS 38, par. 41.

⁴⁷ L'adozione di un modello alternativo non permette: la rideterminazione del valore delle attività immateriali non rilevate in precedenza come attività; la rilevazione iniziale delle attività immateriali in base a valori diversi da quelli del costo. (IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 85). Inoltre, lo IAS 38 prevede che se solo parte del costo di un bene immateriale è stato rilevato come attività in quanto essa soddisfaceva i requisiti previsti per la rilevazione solo fino ad un certo momento del processo di ricerca e sviluppo, il modello della rideterminazione del valore può essere applicato all'intera attività. Il revaluation model può essere, altresì applicato ad attività immateriali acquisite tramite contributi pubblici e rilevate a un valore di tipo nominale. (IASB, IAS 38, Attività immateriali).

È consentita la rideterminazione del valore soltanto nel caso in cui si possa determinare il fair value facendo riferimento ad un mercato attivo. E' lo stesso IASB infatti, ad ammettere che l'esistenza di un mercato attivo per i beni immateriali è un avvenimento insolito, ma non impossibile. Mentre l'esistenza di mercati attivi relativi alle licenze per taxi, licenze di pesca o quote di produzione, è piuttosto probabile, sono inesistenti quelli riferiti a marchi, testate giornalistiche, diritti editoriali, brevetti e marchi di fabbrica poiché sono beni dotati di particolari caratteristiche che li rendono difficilmente imitabili e quindi unici nel loro genere.

Per tale motivo quindi, le possibilità in cui si possa utilizzare il revaluation model, sono sporadiche. La scelta dell'utilizzo dell'uno o dell'altro criterio alternativo, non riguarda il singolo bene, ma determina l'adozione per tutta la classe di attività che possiede natura e uso analoghi a quelli posseduti dall'asset considerato. Tuttavia, nel caso in cui un bene appartenente ad una categoria di attività immateriali, di cui sia stato rideterminato il valore al fair value, non possedesse un mercato attivo di riferimento, esso deve essere iscritto in bilancio al costo.

Per quanto riguarda invece l'ammortamento, nel caso in cui avvenga una rivalutazione del valore, vi sono due modi alternativi per contabilizzare il fondo:

- L'importo dell'ammortamento accantonato fino al momento della rivalutazione può essere iscritto in bilancio in misura proporzionale alla rettifica del valore contabile dell'attività, di modo che il valore netto dell'asset dopo la rideterminazione sia equivalente al valore rivalutato;
- Il fondo ammortamento può essere annullato a fronte del valore contabile lordo dell'attività ed il valore contabile netto viene nuovamente inserito in bilancio con un valore pari a quello rivalutato.

3. Vita utile del bene e suo ammortamento

In seguito al processo con cui si è perfezionata la revisione del principio contabile in oggetto nel 2004, una delle innovazioni principali che sono state apportate ai metodi di contabilizzazione delle attività immateriali, riguarda la loro suddivisione in base alla vita utile residua. La versione del 1998 infatti, sanciva che la vita economica di un'attività intangibile fosse "finita" entro un certo periodo e che questo non poteva superare i 20 anni.

Il Board, in seguito a quanto già previsto dal FASB nell'adozione dei principi contabili statunitensi SFAS 141 e SFAS 142, apporta un importante cambiamento all'interno del principio IAS 38, dividendo le attività immateriali in due importanti categorie:

- Attività immateriali a vita utile finita;
- Attività immateriali a vita utile indefinita.

La vita utile è definita come la quantità di prodotti o di unità simili che possono essere generati dall'uso dell'attività immateriale; oppure come quel lasso di tempo durante il quale l'impresa si aspetta di ottenere flussi netti, dati dalla disponibilità del bene.

Un'attività immateriale è definita come bene a "vita utile indefinita" se non è possibile stabilire un prevedibile limite al periodo in cui essa potrà essere utilizzata dall'entità economica, sulla base di rilevanti fattori.

Lo IAS 38 precisa che il termine "indefinito" non vuol dire "infinito"⁴⁸, poiché esiste sempre un limite di tempo finito, entro cui l'attività immateriale inserita in bilancio potrà generare benefici economici futuri che andranno all'impresa, ma che di tale periodo però, non è possibile prevedere la fine.

Nel processo di valutazione della vita di un bene perciò, vi sono due tipi di fattori rilevanti

⁴⁸ Il termine "indefinito" non significa "infinito". La vita utile di un'attività immateriale riflette soltanto il livello delle spese di manutenzione future richieste per mantenere l'attività al livello di rendimento stimato al tempo della valutazione della vita utile dell'attività, nonché la capacità e l'intenzione dell'entità di raggiungere tale livello. La conclusione che la vita utile di un'attività immateriale è indefinita non dovrebbe dipendere da spese future pianificate eccedenti quanto richiesto per mantenere l'attività a tale livello di rendimento. IASB, IAS 38, Attività immateriali.

che riguardano due aspetti; uno di natura economica e l'altro di natura legale.

I fattori di natura economica sono legati all'analisi del periodo in cui l'attività genererà benefici economici futuri, mentre i fattori di natura legale possono diminuire il tempo durante il quale l'impresa può controllare l'accesso ai benefici. Di conseguenza, la vita utile di un'attività immateriale è il periodo più breve, determinato in base a tali due fattori. Gli elementi che si possono considerare per stabilire la natura della vita utile di un'attività immateriale sono molti. Quelli che si ritengono fondamentali e che vengono citati dallo IAS 38 sono⁴⁹:

1. L'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'entità e se l'attività possa eventualmente essere gestita efficacemente da un altro gruppo dirigente dell'impresa;
2. I cicli di vita produttiva tipici dell'attività e le informazioni pubbliche sulle stime delle vite utili di attività simili utilizzate in modo analogo;
3. L'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
4. La stabilità del settore economico in cui l'attività opera e i cambiamenti di domanda nel mercato di riferimento;
5. Le azioni che si suppone effettueranno i concorrenti effettivi o potenziali;
6. Il livello delle spese di mantenimento necessarie per ottenere benefici economici futuri attesi dall'attività e la capacità e l'intenzione dell'entità di raggiungere tale livello;
7. Il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali o similari all'uso dell'attività, quali le scadenze dei contratti di locazione connessi;
8. La dipendenza da altre attività dell'impresa, ossia la vita utile dell'attività.

Determinare la vita utile è un'operazione molto importante, in quanto da essa dipende il modo con cui verrà contabilizzata l'attività immateriale. Di conseguenza, la stima della sua durata è funzionale alla valutazione successiva all'iscrizione iniziale dei beni intangibili. L'attività

⁴⁹ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 90.

immateriale a vita utile finita rispetto a quelle che vengono utilizzate per gli asset a vita utile indefinita:

- Gli *intangibles* a vita utile finita devono essere sottoposti a un processo di ammortamento e eventualmente a una verifica di valore (*impairment test*);
- Gli *intangibles* a vita utile indefinita invece, non sono soggetti ad *impairment test*, in base a quanto disposto all'interno dello IAS 36.

Per entrambi i metodi, è necessario che ogni anno venga verificato se sussistono ancora i fatti e le circostanze che hanno fatto sì che fosse determinata una vita utile finita o indefinita.

3.1. Beni intangibili a vita utile finita

Per poter distribuire il loro valore durante il corso della loro vita utile, le attività immateriali con vita utile finita, sono soggette ad ammortamento. Questo permette infatti, di dividere sistematicamente il consumo dei beni e i relativi benefici in termini economici, dati dall'utilizzo dell'attività nel corso degli esercizi della sua vita utile. Il *valore da ammortizzare* è pari al valore di iscrizione del bene, al netto del valore residuo.

Lo IAS 38 stabilisce che il valore residuo di un'attività immateriale con vita utile finita deve essere assunto pari a zero. In base a tale previsione pertanto, si presume che difficilmente il bene possa essere ceduto prima della fine della sua vita utile. A questa regola può essere data eccezione, nel caso in cui si verifichi una delle seguenti condizioni⁵⁰:

- Vi sia un impegno da parte di terzi ad acquistare l'attività alla fine della vita utile del bene;
- Vi sia un mercato attivo dell'attività è:
 1. Il valore residuo può essere determinato facendo riferimento a tale mercato;
 2. È probabile che tale mercato esisterà alla fine della vita utile dell'attività.

Poiché è frequente il caso in cui non sia possibile identificare un mercato attivo di riferimento

⁵⁰ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 100.

per le attività intangibili, è ragionevole ritenere che in genere si possa identificare un valore residuo diverso da zero, soltanto nel caso in cui vi sia la sottoscrizione di un impegno formale da parte di terzi contraenti, ad acquistare in una data stabilita il bene.

Visto che è stabilito che occorre ripartire in modo sistematico, il valore del bene lungo il corso della sua vita utile, il periodo di *ammortamento* ha inizio nel momento in cui l'attività è disponibile per l'uso, ovvero quando essa è nelle condizioni necessarie previste dal management per il suo utilizzo.

L'ammortamento del bene termina soltanto nel caso in cui questo venga classificato come posseduto per la vendita, oppure quando l'attività risulti completamente ammortizzata.

Il periodo durante il quale va effettuato l'ammortamento, deve essere rivisto almeno una volta ogni anno, alla chiusura dell'esercizio e nel caso in cui la vita utile abbia subito delle variazioni, deve essere modificato di conseguenza anche l'intervallo temporale durante il quale eseguire l'ammortamento.

Va poi studiato un *metodo di ammortamento*, tenendo conto dell'andamento dei benefici economici futuri dati dall'utilizzo dei beni nell'attività dell'impresa. In base allo IAS 38, nel caso in cui non si conosca tale previsione, deve essere adottato il metodo di ammortamento a quote costanti. In caso contrario, sono previste due metodologie possibili per ripartire il valore del bene lungo la sua vita utile: il metodo scalare decrescente e il metodo per unità di prodotto. Il criterio in base al quale avviene la scelta del metodo sistematico è legato alle attese di consumo dei benefici economici futuri generati dal bene e, una volta effettuata, essa è vincolante per tutto il periodo di ammortamento, a meno che non sopraggiungano cambiamenti delle utilità future derivanti dall'utilizzo dell'attività. Di rado però vengono riscontrate anomalie a favore di un metodo di ammortamento delle attività immateriali che comporti un fondo ammortamento accumulato inferiore nel suo ammontare, rispetto a quello dato dall'applicazione del metodo a quote costanti.

Oltre al periodo, anche il metodo di ammortamento deve essere rivisto ogni anno e, nel caso in cui si verifichi un cambiamento nell'andamento del consumo dei benefici economici futuri, occorre operare una conseguente modificazione anche riguardo il criterio sistematico con cui viene ripartito il valore del bene. Le revisioni attinenti sia il periodo che il metodo, vanno rilevate come cambiamenti di stima contabile in base a quanto previsto dal principio contabile internazionale n.8.

Le quote relative all'ammortamento sono generalmente inserite annualmente come componente negativa di reddito in conto economico.

L'applicazione alle attività immateriali con vita utile finita, dell'ammortamento sistematico, non esclude che per tale categoria di attività debba essere effettuato l'impairment test, nel caso in cui se ne presenti la necessità, come sancito dal principio IAS 36. Quest'ultimo infatti, dispone che l'impresa debba verificare l'esistenza di eventuali indicazioni probatorie del fatto che l'attività abbia subito una perdita durevole di valore, alla fine di ogni anno.

3.2. Beni intangibili a vita utile indefinita

Attività immateriali a vita utile indefinita, non sono assoggettate ad ammortamento sistematico, ma ad impairment test.

Lo IAS 36 prevede infatti che un'impresa deve verificare, confrontando il valore contabile e il valore recuperabile del bene, l'esistenza di una perdita durevole. Tale controllo, per questo tipo di *intangibles*, deve avvenire con cadenza annuale e, comunque, ogni qual volta vi sia un elemento che possa indicare la presenza di una possibile riduzione di valore del bene.

Nel caso in cui si abbia un riscontro negativo, l'impresa deve contabilizzare l'attività come un *intangible* a vita utile indefinita e questo passaggio dovrebbe rilevato come cambiamento di stima contabile, in base a quanto previsto dallo IAS 38.

4. Impairment test

Appare opportuno a questo punto della nostra analisi, entrare nel merito del funzionamento dell'*impairment test*⁵¹. All'interno dello IAS 36, viene trattato il tema dell'identificazione, determinazione e rappresentazione in bilancio delle perdite di valore delle poste inserite in stato patrimoniale. Tale principio ha l'obiettivo di stabilire un limite massimo, per alcune tipologie di beni, che non trovano identificazione con le attività immateriali e materiali, incluso l'avviamento e le attività finanziarie, alla loro iscrizione all'interno delle attività non correnti⁵².

La verifica del valore, non può però essere considerata una vera e propria innovazione rispetto ai principi contabili nazionali, poiché già da tempo erano previsti dei limiti all'iscrizione del valore contabile delle immobilizzazioni in ambito nazionale, che coincidono con la somma dei benefici economici futuri attesi, dati dall'uso dell'attività o della sua cessione. Nel caso in cui vi sia il superamento di tale importo, occorre provvedere con la rilevazione di una perdita durevole di valore. Esiste perciò una coincidenza tra i principi ispiratori delle norme contabili nazionali e internazionali, che può essere riscontrato nella volontà di valutare, misurare e rilevare le eventuali riduzioni di valore delle attività dell'impresa. L'obiettivo che si pone il processo di *impairment test* è quello di evitare l'iscrizione di attività con valori superiori alle utilità economiche derivanti all'impresa dall'utilizzo diretto o dalla vendita delle stesse, in bilancio. Compito dello IAS 36 è quello di fornire i principi con cui verificare l'esistenza della perdita, quantificarla e rilevarla nelle poste contabili.

Appare opportuno illustrare in modo sintetico, i temi principali affrontati dal suddetto

⁵¹ Bini M., Guatri L., *Impairment. I tassi nella valutazione delle Cash Generating Units*, Milano, Egea, 2004. Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Teodori c., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, Torino, Giappichelli, 2006.

⁵² Lo IASB descrive l'ambito di applicazione dello IAS 36. Le indicazioni contenute in tale principio contabile si applicano in linea di massima a tutte le attività di impresa, tranne che ad alcune tipologie elencate di seguito: a) rimanenze, b) commesse a lungo termine, c) attività fiscali differite, d) attività derivanti da benefici per i dipendenti, e) attività finanziarie che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 39, f) investimenti immobiliari, g) attività biologiche, h) costi differiti relativi a contratti di assicurazione, i) attività non correnti possedute per la vendita secondo l'IFRS s. IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, par. 2.

principio, fine di meglio comprendere quale sia il trattamento contabile previsto dagli IAS/IFRS per l'impairment test delle attività immateriali:

- Valore recuperabile e perdita di valore;
- Nozione di *cash generating unit*;
- Rilevazione della perdita e del ripristino di valore.

4.1. Valore recuperabile e perdita di valore

La disposizione generale contenuta all'interno dello IAS 36, specifica che il valore contabile di un'attività non può essere inserito tra le poste dell'attivo di stato patrimoniale per un importo maggiore rispetto un limite massimo di iscrizione, dato al cosiddetto "*valore recuperabile*", definito come il maggiore tra il fair value, tolti i costi di vendita e il *valore d'uso* dell'attività.

Il fair value al netto dei costi di vendita è pari al prezzo pattuito per la vendita di un'attività in una libera transazione di mercato tra parti consapevoli e disponibili, dedotti i costi di dismissione del bene. Il principio non si limita a dare una definizione generica del fair value, ma fornisce un insieme di modalità e criticità per la valutazione del valore del fair value, alla luce del suo ruolo all'interno del processo di impairment. Il prezzo pattuito in un accordo di vendita tra soggetti indipendenti, rettificato dei costi attribuibili in modo diretto alla dismissione del bene, rappresenta il valore equo.

Nel caso in cui non avvenga la transazione sopra descritta, se il bene viene venduto all'interno di un mercato attivo di scambio, il suo valore equo è pari dal prezzo di corrente di offerta o, in mancanza, dal prezzo espresso da tale mercato, a cui andranno sempre dedotti i costi di dismissione. In mancanza di un mercato attivo di riferimento del bene, il fair value viene calcolato in base alle migliori informazioni disponibili all'interno del mercato di riferimento, relative ad una negoziazione normale tra parti consapevoli e disponibili, considerando il

risultato delle transazioni più recenti avvenute per attività simili a quelle del bene oggetto di valutazione.

Il valore di uso è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si suppone derivino dall'attività. Rappresenta pertanto, il flusso di cassa futuro che l'impresa è in grado di ottenere tramite l'utilizzo del bene fino al momento della sua dismissione.

Questi flussi inoltre, sono attualizzati in modo opportuno, per poter valutare la loro variazione nel tempo e il rischio relativo al loro conseguimento⁵³.

Se il valore netto contabile di un'attività è inserito in bilancio per un importo maggiore di quello recuperabile, bisogna rilevare una perdita di valore dell'asset considerato. Nello specifico, tale minor valore è dato dalla differenza tra il valore di iscrizione del bene e il maggiore tra il fair value e il valore d'uso.

Per quanto riguarda i metodi con cui identificare la perdita, lo IAS 36 stabilisce che l'impresa deve verificare alla fine dell'esercizio, se vi sono degli indicatori di possibili perdite di valore, relative ad attività iscritte nelle poste patrimoniali. Questa analisi è la verifica preliminare all'impairment test, volta a misurare la presenza di fattori sintomatici di una possibile riduzione di valore delle attività.

Generalmente, i principi contabili internazionali prevedono l'uso dell'impairment test soltanto nel caso in cui vi siano degli indizi di una presunta perdita di valore. Ci sono poi specifiche categorie di beni immateriali a vita utile indefinita e avviamento, per le quali è previsto l'obbligo di utilizzare l'impairment test ogni anno, a prescindere dalla conoscenza di informazioni su una possibili perdita di valore futura.

4.2. Nozione di cash generating units

Un momento fondamentale nello svolgimento del processo di impairment è dato dalla

⁵³ Nova M., L'impairment test. l'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento.

valutazione del valore recuperabile. Tale quantificazione presuppone che si possa associare un prezzo di mercato al singolo bene, oppure che si possa calcolare il flusso di cassa generato dall'attività in modo autonomo rispetto a quello derivato da altri asset patrimoniali⁵⁴.

Pertanto, il test di impairment andrà effettuato dall'impresa sulle unità generatrici di flussi finanziari (CGU-cash generating unit), nel momento in cui non fosse possibile determinare il valore recuperabile che può essere associato alla singola attività. Per CGU si intende "il più piccolo gruppo di attività che genera flussi di cassa in entrata che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata derivanti dalle altre attività o gruppi di attività"⁵⁵.

Perciò, nel caso in cui non fosse possibile stimare il valore di realizzo di una singola attività immateriale, si considera la più piccola aggregazione di attività capace di generare flussi di cassa in modo autonomo.

Lo IASB richiede che si utilizzino dei criteri coerenti nel corso del tempo, per l'identificazione delle unità generatrici di flussi di cassa, che perciò possono essere modificate solo dopo giustificati cambiamenti la cui entità sia spiegata con adeguate informazioni integrative.

4.3. Rilevazione della perdita e del ripristino di valore

- Il processo di impairment può dar vita alle seguenti rilevazioni contabili:
- Il mantenimento del valore netto contabile iscritto nelle poste di bilancio;
- La rilevazione di una perdita per riduzione di valore (impairment loss);
- Il ripristino di valore.

Nel primo caso, si ha un valore da impairment test non inferiore al valore contabile inserito in bilancio e, di conseguenza, non sarà necessario apportare delle modifiche.

Se invece dal processo di impairment si dovesse riscontrare un valore ridotto rispetto a quello

⁵⁴ Caratazzolo M., La determinazione delle perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni immateriali -I e II parte, Rivista dei Dottori Commercialisti, Milano, Giuffrè, 2000, n. 2 -3, pago 318.

⁵⁵ IASB, IAS 36, Riduzione durevole di valore delle attività, par. 68.

iscritto in bilancio, tale perdita andrà rilevata contabilmente con una riduzione di valore dell'attività, pari alla differenza tra i due importi.

La riduzione durevole di valore si può riferire a una singola attività oppure ad una cash generating units. Nel caso in cui riguardi un bene individuale, andrà imputata a conto economico la perdita, tranne che nel caso in cui la svalutazione si riferisca ad un bene che era stato rivalutato in precedenza; in quest'ultima ipotesi, la perdita riduce la riserva generata al momento della rivalutazione dell'attività assoggettata ad impairment test e, la parte eccedente, viene inserita in conto economico.

Riguardo l'iscrizione della perdita di valore di una CGU, il trattamento contabile prevede innanzi tutto, la diminuzione del valore dell'avviamento attribuito all'unità generatrice di flussi di cassa e successivamente la riduzione in modo proporzionale del valore contabile delle altre attività che fanno parte dell'unità. Non è possibile ridurre il valore delle attività che sono all'interno delle CGU a meno del maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita, il valore d'uso e zero.

L'avviamento non potrà mai essere assoggettato a ripristino di valore; quest'ultimo infatti, non dovrà mai superare il valore che sarebbe stato inserito se non si fosse verificata una perdita di valore negli esercizi antecedenti.

Per quanto riguarda invece le CGU, la parte eccedente che sia emersa nel corso del processo di impairment test, deve essere imputata in modo proporzionale alle attività che costituiscono le unità che sono state precedentemente svalutate, tranne che ad avviamento. Il valore che definisce il limite del ripristino di valore è rappresentato dal più basso tra il valore recuperabile e il valore contabile che si sarebbe ottenuto se negli anni precedenti non si fosse rilevata la perdita.

Va evidenziato che, nel caso della rilevazione contabile del ripristino di valore dei beni che sono inseriti al costo, tale valore deve essere imputato al conto economico; mentre nel caso

dei beni inseriti al valore rivalutato, tale valore va inserito nella voce riguardante la riserva di rivalutazione dell'attività.

5. Avviamento

L'avviamento fa parte di una particolare categoria di attività immateriali, che trovano collocazione all'interno dei principi emanati dallo IASB (IFRS 3, IAS 38, IAS 36). Esso deriva da molteplici operazioni di tipo gestionale, e proprio questa loro natura rappresenta un elemento determinante per definire quali siano le modalità attraverso cui è possibile procedere alla sua contabilizzazione. E proprio per tale scopo, i principi contabili internazionali, dividono " l'avviamento generato internamente" da quello che deriva da operazioni di business combination.

L'avviamento generato internamente in genere, deriva da una gestione efficiente, in grado di organizzare l'insieme dei beni posseduti dall'azienda e il personale, seguendo una strategia favorevole per l'impresa.

Questa tipologia però, non può essere inserita per alcun motivo, tra le voci dell'attivo patrimoniale, poiché non rispetta le condizioni di identificabilità, non può essere controllata dall'entità economica e non è possibile valutare il suo costo in modo attendibile⁵⁶.

Di converso, l'avviamento generato da operazioni di aggregazioni aziendale deriva da acquisizioni d'azienda o rami di azienda o di partecipazioni, da fusioni, scissioni e operazioni di conferimento.

L'IFRS 3 stabilisce che per l'avviamento acquisito a seguito di operazioni di business combination, si debba procedere all'iscrizione tra le voci appartenenti all'attivo di stato patrimoniale, poiché l'entità sopporta un costo per attrarre i benefici economici futuri che deriveranno dalla proprietà dell'insieme delle attività acquisite. Per tale motivo, l'IFRS 3

⁵⁶ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 49.

definisce l'avviamento, descrivendo la sua natura economica, per quanto riguarda le disposizioni inerenti i metodi di contabilizzazione delle operazioni di business combination: "l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale rappresenta un pagamento effettuato da un acquirente in anticipo per i benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente"⁵⁷.

L'avviamento trae origine dalle aspettative che sono riposte negli asset acquisiti e nella loro integrazione con quelle che sono le combinazioni produttive aziendali, espressi in benefici economici futuri, se il costo sostenuto dalla parte acquirente supera il valore corrente degli elementi patrimoniali identificabili⁵⁸.

Possono essere individuati i seguenti elementi economici nel valore dell'avviamento⁵⁹:

1. Il cosiddetto *going concern* ossia il fair value dell'impresa acquisita. Questo è la capacità dell'ente di ottenere un sovra reddito dalla gestione degli asset posseduti dall'azienda acquisita, rispetto al rendimento atteso dall'utilizzo individuale degli stessi;
2. Il fair value delle sinergie e dei benefici sperati, generati dall'integrazione funzionale delle attività dell'azienda acquisita con quelle dell'impresa acquirente.

L'avviamento viene contabilizzato al costo, ossia al prezzo determinato dalla differenza tra il costo sopportato per l'acquisizione dell'azienda e il fair value attribuito alle attività identificabili nette acquisite. Di conseguenza, l'avviamento è un valore residuo, in cui vengono inserite attività e passività che non soddisfano le condizioni che permettano di procedere alla rilevazione separata, indipendentemente dalla loro precedente iscrizione nelle voci di bilancio dell'entità acquisita.

Per presunzione, pertanto, l'avviamento viene considerato come un'attività immateriale a vita utile indefinita e per tale motivo, non è soggetto ad ammortamento, ma al processo di impairment test. Dopo l'iscrizione iniziale, perciò, si prevede che il goodwill si rilevi al costo

⁵⁷ IASS, IFRS 3, Aggregazioni aziendali, par. 52.

⁵⁸ Nova M., L'impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento, pagg. 60-61.

⁵⁹ Amaduzzi A., Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS, pagg. 182-183.

di acquisto, decurtato delle riduzioni di valore riscontrate con l'impairment test. il processo di impairment è un momento di forte criticità, poiché consente di riconoscere contabilmente una eventuale diminuzione del valore dell'avviamento ed è pertanto funzionale al controllo della consistenza economica del valore di questo asset.

Se l'operazione di aggregazione è avvenuta nel corso dell'esercizio, allora, l'impairment test deve essere effettuato prima che esso termini. Questa verifica, andrà poi ripetuta nel corso di tutti gli esercizi futuri, preferibilmente sempre alla stessa data, come del resto, per tutte le altre attività immateriali con vita utile indefinita. Infine, il procedimento di impairment andrà svolto prima del termine dell'esercizio, nel caso in cui siano avvenuti specifici eventi o vi siano state circostanze che possano aver determinato un'eventuale perdita di valore all'avviamento.

6. Informativa Integrativa di Bilancio

Lo IAS 38 prevede che oltre alle informazioni da riportare obbligatoriamente in bilancio, vadano fornite altre informative facoltative, che aiutino il lettore a capire meglio gli aspetti contabili che riguardano le attività immateriali.

Il principio sancisce che tali informazioni devono essere raggruppate e differenziate per classi di attività immateriali, che possono essere a loro volta scomposte e riunite, al fine di fornire un'informazione che sia maggiormente comprensibile e trasparente. In tale informativa integrativa poi, l'impresa deve inserire e spiegare la suddivisione tra attività immateriali generate internamente e le altre categorie di attività immateriali.

Di seguito vengono elencate alcune informazioni di natura obbligatoria che l'entità deve inserire all'interno del bilancio, per ciascuna classe di asset intangibili individuata⁶⁰:

1. La natura della vita utile: finita o indefinita;

⁶⁰ IASB, IAS 38, Attività immateriali, par. 118.

2. Nel caso di vita utile finita, è necessario indicare la durata, i tassi e i metodi di ammortamento utilizzati;
3. All'inizio e al termine dell'esercizio, il valore contabile lordo e l'ammontare dell'ammortamento accumulato per ogni classe di attività immateriale;
4. La voce di conto economico in cui è rilevato ogni ammortamento;
5. Una riconciliazione del valore contabile all'inizio e alla fine dell'esercizio che evidenzi:
 - Gli incrementi, indicando separatamente quelli derivanti da sviluppo interno, da acquisizione separata o tramite operazioni di aggregazione aziendale;
 - Le attività classificate come possedute per la vendita o incluse in un gruppo di attività rilevato come detenuto per la vendita secondo l'IFRS 5;
 - Gli incrementi e i decrementi intercorsi nell'esercizio a seguito di eventuali rideterminazioni di valore e le perdite per riduzione durevole di valore rilevate o stornate direttamente dal patrimonio netto secondo le indicazioni dello IAS 36;
 - L'ammortamento rilevato nel corso dell'esercizio;
 - Le differenze nette di cambio derivanti dalla conversione del bilancio nella moneta di presentazione e dalla conversione di operazioni in valuta estera nella moneta di conto dell'entità;
 - Altre variazioni di valore contabile avvenute nel corso dell'esercizio.

CAPITOLO 4

IL PROCESSO DI ARMONIZZAZIONE CONTABILE:

DALLE DIRETTIVE CONTABILI AI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

1. La disciplina comunitaria in materia contabile.

1.1. Le direttive contabili ed il processo di armonizzazione

Il processo di convergenza della disciplina italiana in materia di bilancio verso sistemi di principi di applicazione sovranazionale era stato già avviato – in tempi non recenti – dal legislatore comunitario, in quanto ritenuto – da sempre – requisito fondamentale per contribuire all’uniformità della normativa commerciale dei Paesi membri e, dunque, per il raggiungimento dell’obiettivo ultimo della creazione di un mercato comune europeo. Tuttavia e come meglio si dirà in seguito, lo strumento delle Direttive comunitarie si è rivelato inadeguato al raggiungimento dell’obiettivo dell’armonizzazione contabile⁶¹, principalmente a causa delle numerose possibilità di scelta lasciate agli Stati membri i quali, in fase di recepimento delle Direttive stesse, hanno optato per le alternative contabili che, più di altre, erano in sintonia con le rispettive situazioni socio-economiche e tradizioni contabili⁶².

In ogni caso, alle Direttive comunitarie in materia contabile va riconosciuto il merito di aver conferito organicità alla disciplina di bilancio, avviando nell’ordinamento legislativo italiano un processo di normativizzazione delle regole elaborate dalla tecnica e dalla scienza contabile, fino a quel momento assente o alquanto lacunoso.

⁶¹ Per un esame della scarsa efficacia delle Direttive comunitarie nel realizzare un valido processo di armonizzazione contabile v. P. JOOS – M. LANG, *The effects of accounting diversity: evidence from the European Union*, Journal of Accounting Research, Vol. 32: Supplement, 1994.

⁶² In tal senso v. E. LAGHI – S. MICOSSI, *Il ruolo dei principi contabili internazionali nella determinazione del reddito d’impresa: profili economici*, in Quaderni di Giurisprudenza Commerciale n. 264, Milano, 2004, per i quali “(...) l’esistenza di tali opzioni, che trovano origine nelle profonde differenze delle prassi e delle regole contabili applicate nei Paesi dell’UE, ha permesso agli Stati membri di conformare le norme di attuazione alle convenzioni giuridiche, contabili e fiscali proprie di ogni singolo Paese favorendo un recepimento “morbido” della disciplina comune europea (...)”.

Il quadro legislativo comunitario relativo all'armonizzazione contabile si compone di cinque Direttive, la prima delle quali, risalente al 1978, disciplina i conti annuali delle imprese industriali e mercantili che hanno la forma giuridica di società di capitali, comunemente nota come "Quarta Direttiva"⁶³. Dall'esame di tale strumento comunitario emergono le finalità e le motivazioni a favore di una uniforme e condivisa disciplina di bilancio da parte degli Stati membri.

La Quarta Direttiva è stata, successivamente, seguita dalla Direttiva sul bilancio consolidato⁶⁴ (Settima Direttiva) e dalla Direttiva sull'abilitazione delle persone incaricate al controllo dei conti annuali⁶⁵ (Ottava Direttiva). Completano il quadro legislativo comunitario in materia contabile la Direttiva applicabile alle imprese bancarie (Direttiva 86/635/CEE dell'8 dicembre 1986), relativa al bilancio d'esercizio e al bilancio consolidato delle banche e degli altri intermediari finanziari, e la Direttiva applicabile alle imprese assicurative (Direttiva 91/674/CEE del 19 dicembre 1991), relativa al bilancio d'esercizio e al bilancio consolidato delle imprese di assicurazione⁶⁶.

I provvedimenti comunitari sopra citati hanno rappresentato il primo tentativo di uniformare e rendere comparabili i bilanci europei e, pertanto, possono considerarsi il primo passo verso l'adozione di un *corpus* di regole contabili europee. L'obiettivo perseguito era il miglioramento quali-quantitativo del mercato finanziario europeo attraverso una comparabilità ed uniformità dell'informativa di bilancio, sulla base della quale i soci o i terzi sarebbero stati in grado di comprendere chiaramente le condizioni d'equilibrio di ogni azienda, anche se operante in un Paese diverso.

⁶³ Direttiva 78/660/CEE del Consiglio del 25 luglio 1978, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee del 14 agosto 1978, n. L 222 relativa ai conti annuali di taluni tipi di società.

⁶⁴ Direttiva 83/349/CEE del Consiglio del 13 giugno 1983, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee del 18 luglio 1983, n. L 193 relativa ai conti consolidati.

⁶⁵ Direttiva 84/253/CEE del Consiglio del 10 aprile 1984, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee del 12 maggio 1984, n. L 126 relativa all'abilitazione delle persone incaricate del controllo di legge dei documenti contabili.

⁶⁶ Tali direttive contengono un certo numero di deroghe alla quarta e alla settima direttiva, onde tener conto delle caratteristiche particolari delle istituzioni in oggetto.

Nel quadro sopra descritto, la Quarta Direttiva riveste un ruolo fondamentale, avendo disciplinato la struttura ed il contenuto dei conti annuali, gli elementi della relazione sulla gestione, i criteri di valutazione delle poste contabili, nonché il regime di pubblicità cui è soggetto il bilancio⁶⁷. In particolare, essa ha avuto il merito di “codificare” alcuni postulati o principi generali⁶⁸ del bilancio che, fino a quel momento, costituivano mere elaborazioni della dottrina contabile e non norme di legge. Inoltre, tramite una puntuale disciplina delle informazioni supplementari da evidenziare nella nota integrativa (documento essenziale ed obbligatorio del bilancio, unitamente allo stato patrimoniale e al conto economico), la Quarta Direttiva garantiva, entro certi limiti, una comparabilità dei bilanci delle imprese europee. Tuttavia, pur con i meriti evidenziati, le Direttive in questione hanno mostrato alcune lacune. Tra queste, il cospicuo numero di opzioni contabili a disposizione degli Stati membri ha fatto sì che la disciplina comunitaria fosse modellata sul contesto socio-economico e sulla prassi contabile vigente localmente, determinando con ciò un’armonizzazione del tutto incompleta⁶⁹. Inoltre, anche considerati i lunghi tempi di recepimento⁷⁰ ed i numerosi aspetti contabili non affrontati nei provvedimenti comunitari, è facile comprendere come tali disposizioni si siano rivelate inadeguate nell’obiettivo di fornire un’informativa di bilancio effettivamente omogenea e comparabile.

Peraltro, anche l’ipotesi di una radicale revisione delle Direttive vigenti avrebbe ugualmente comportato lunghi tempi di attuazione, non compatibili con le esigenze di maggiore

⁶⁷ Per una panoramica sulla quarta direttiva v. C. CARAMIELLO, *Note sui conti annuali delle società commerciali secondo il contenuto della Quarta Direttiva CEE*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 1979; F. DEZZANI, *Il bilancio d’esercizio e la IV Direttiva CEE*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 1979; AA.VV., *La contabilità delle imprese e la IV Direttiva CEE*, Milano, 1980; S. SARCONI, *Il bilancio annuale delle società e la Quarta Direttiva CEE*, Bari, 1983; G. NANULA, *Il bilancio d’esercizio delle società in attuazione della Quarta Direttiva CEE*, Milano, 1981; G. E. COLOMBO – G. OLIVIERI, *Il bilancio d’esercizio e consolidato*, in *Trattato delle società per azioni*, diretto da Colombo e Portale, VII, Torino, 1994; E. COLUCCI – F. RICCOMAGNO, *Il bilancio di esercizio e il consolidato*, Padova, 1995.

⁶⁸ Tra i principali postulati del bilancio vale la pena ricordare il principio di comprensibilità (chiarezza), di prudenza, di competenza, di comparabilità, di continuità operativa (*going concern*) e di omogeneità.

⁶⁹ Sul punto v. P. ANDREI - A.M. FELLEGGARA, *Analisi comparativa dei criteri di recepimento della IV Direttiva CEE in Italia, Francia e Spagna*, Milano, 1993.

⁷⁰ L’Italia ha recepito la Quarta Direttiva dopo tredici anni, con il decreto legislativo 9 aprile 1991, n. 127.

flessibilità e rapidità imposte da uno scenario finanziario internazionale sempre più globalizzato e tecnologicamente avanzato⁷¹.

Alla luce di tali considerazioni, la Commissione Europea decise di dare avvio al processo di armonizzazione contabile e, con una serie di Comunicazioni pubblicate tra il 1995 e il 1999, tracciò un percorso a tappe, definendo un piano di azione nel settore dei servizi finanziari. Per realizzare il progetto era indispensabile scegliere quale modello contabile internazionale adottare. La Commissione, infatti, si rese conto immediatamente dell'impossibilità di trasformarsi in uno *standard setter*⁷². Occorreva pertanto scegliere un insieme di principi contabili riconosciuti su scala mondiale ed elaborati da un organismo terzo.

A tal fine, va preliminarmente evidenziato che, a livello internazionale, esistono due diversi modelli di riferimento: i Gaap⁷³, vigenti negli Stati Uniti d'America, in Canada e nei Paesi dell'America latina e gli Ias (oggi, IFRS)⁷⁴ ossia il *corpus* dei principi approvati dallo IASC

⁷¹ Alla Conferenza sull'avvenire dell'armonizzazione delle norme contabili nell'Unione Europea, organizzata dalla Commissione Europea nel 1990, i partecipanti si erano espressi con chiarezza contro la riduzione del numero di opzioni previste dalle direttive e l'adozione di nuovi testi legislativi in un futuro prossimo, riconoscendo la necessità di tener conto degli sforzi di armonizzazione intrapresi ad un più ampio livello internazionale.

⁷² Cfr. in tal senso la Comunicazione n. 359/00/CEE intitolata "La strategia dell'UE in materia d'informazione finanziaria: la via da seguire" in cui si evidenzia che "(...) L'Unione europea non intende produrre un corpus distinto di principi contabili. Una scelta di questo tipo sarebbe incompatibile con la tendenza alla globalizzazione dei mercati finanziari e metterebbe a rischio la capacità delle imprese europee di reperire capitali nei mercati dei paesi terzi. Pertanto, un insieme di principi internazionalmente riconosciuti sembra essere la base più adeguata per l'informativa finanziaria delle Unione europea (...)".

⁷³ GAAP (General Accepted Accounting Principles) identifica i principi contabili statunitensi. Tali principi non sono costituiti esclusivamente dai documenti emanati dal FASB (Financial Accounting Standard Boards), ma anche da altri documenti emanati dagli organismi che hanno preceduto tale organi, ossia l'APE (Accounting Principles Board) ed il GAP (Committee on Accounting Procedure) nonché da documenti emanati da altri organismi aventi potere in materia di Accountants) e la S.E.C. (Securities Exchange Commission). L'elaborazione dei principi contabili americani ebbe inizio dagli anni '30, in seguito alla creazione della S.E.C., la Commissione americana per i Titoli e la Borsa. A tale organismo, creato per effetto del crollo della Borsa di New York del 1929, fu affidato, fra l'altro, il compito di elaborare un insieme di principi da osservarsi nell'elaborazione e formazione dei bilanci delle società quotate nella Borsa valori. La S.E.C. rinunciò, però, all'elaborazione diretta degli standard contabili, demandando tale compito ad garanzie da quest'ultimi offerte in termini di serietà e competenze. Tali organismi, pur evolvendosi nel corso del tempo, hanno sempre fatto riferimento, direttamente o indirettamente, alla più grande associazione professionale americana, l'A.I.C.P.A. A tale organizzazione, che conta attualmente più di 330.000 membri, fa capo il FASB, costituito nel 1973 e tuttora operante con riferimento all'elaborazione di standard contabili di generale accettazione.

⁷⁴ I principi contabili internazionali elaborati fino al 30 marzo 2001 sono identificati con la sigla IAS (International Accounting Standards). Successivamente, a partire dal 1° aprile 2001, tale sigla è stata sostituita con l'acronimo IFRS (International Financial Reporting Standards).

(oggi, IASB)⁷⁵.

La scelta europea è ricaduta sui secondi, grazie all'elevato standard qualitativo delle disposizioni in essi contenute e, soprattutto, perché elaborati con una visione più internazionale rispetto ai GAAP, che invece erano e sono predisposti con riferimento più specifico al mercato americano. Gli US GAAP, inoltre, presentavano talune problematiche applicative nel contesto europeo. A conferma di tale scelta, la Commissione entrò a far parte dello IASB (IASC, al momento dell'ingresso), diventando membro del gruppo consultivo di tale organismo e partecipando al suo consiglio in qualità di osservatore.

Naturalmente, l'adozione degli Ias/Ifrs presupponeva una preventiva verifica di compatibilità con le direttive contabili, al fine di evidenziare e risolvere, se possibile, gli eventuali conflitti riscontrati. Tale compito fu assegnato al Comitato di contatto sulle direttive contabili, organo istituito ai sensi dell'articolo 52 della Quarta Direttiva.

Nel maggio del 1999 la Commissione Europea definì, con la comunicazione n. 232/99/CEE denominata "Piano d'azione per i servizi finanziari", le iniziative comunitarie da intraprendere con riguardo alla raccolta dei capitali nell'Unione e all'informativa finanziaria. I presupposti fondamentali per la creazione di un unico mercato finanziario europeo venivano ancora una volta individuati nella trasparenza, nella comparabilità e nell'attendibilità dei bilanci, pena uno scoraggiamento degli investimenti di tipo finanziario in ambito europeo. Inoltre, si sottolineava nuovamente l'urgenza di individuare dei principi contabili generalmente accettati sulla base dei quali redigere i bilanci, in sostituzione dei principi contabili adottati a livello dei singoli Stati membri. Anche in tale Comunicazione la Commissione riconobbe come principi più idonei quelli elaborati dallo IASB, ipotizzando un loro possibile utilizzo in sostituzione delle regole dettate dai principi contabili nazionali.

⁷⁵ Lo IASC – International Accounting Standard Committee – è un'associazione di diritto privato costituita nel 1973 da rappresentanti delle professioni contabili provenienti da dieci Paesi europei dalla macroarea dell'America centro-settentrionale, e dal Giappone. Per quanto riguarda l'Italia, la partecipazione è svolta dalla CONSOB..

Successivamente, in occasione dell'incontro di Lisbona del 23 e 24 marzo 2000, la "strategia finanziaria" in esame ottenne l'avallo ufficiale da parte della Commissione Europea, la quale sottolineò l'importanza del settore dei servizi finanziari come motore della crescita e dell'occupazione e ribadì la fondamentale importanza della trasparenza, comparabilità e attendibilità dei bilanci predisposti dalle società europee al fine di creare un unico mercato finanziario in Europa.

Il Consiglio, infine, individuò nel 2005 la data ultima per completare il processo di integrazione dei servizi finanziari⁷⁶.

Nello stesso senso si orientò la Comunicazione n. 359/00/CEE intitolata "La strategia dell'UE in materia d'informazione finanziaria: la via da seguire", nella quale venne ribadito che la confrontabilità dei bilanci avrebbe assicurato la salvaguarda di ogni investitore, dei creditori o di chiunque altro soggetto interessato all'andamento della società oltre che garantito la realizzazione di un mercato unico, efficiente e stabile. Nello stesso documento venne inoltre ufficializzata la preferenza per i principi Ias/Ifrs, a discapito dei principi GAAP, mediante il riconoscimento dei primi in sede IOSCO e da parte del Comitato di Basilea.

La decisione della Commissione va, pertanto, contestualizzata in un generale quadro di apprezzamento dei principi contabili Ias/Ifrs da parte di una pluralità di organismi, incluso il FASB, l'ente deputato all'elaborazione dei principi GAAP, con il quale lo IASB concluse, nel settembre del 2002, un protocollo d'intesa per la promozione della convergenza delle rispettive norme contabili.

La Comunicazione da ultimo citata espresse, infine, l'impegno della Commissione ad elaborare due proposte normative: la prima, da presentarsi entro il 2000, relativa all'adozione di un provvedimento teso ad introdurre l'obbligo, per le società europee quotate, di redigere i

⁷⁶ Il Consiglio Europeo straordinario del 24 e 24 marzo 2000 è noto per aver approvato la cd. "strategia di Lisbona", volta a rilanciare il processo di completamento del mercato unico, stabilendo l'ambizioso obiettivo di rendere l'Unione Europea, entro il 2010, "(...) *l'economia basata sulla conoscenza più competitiva del mondo* (...)".

bilanci consolidati attraverso l'utilizzo degli Ias/Ifrs; la seconda, da presentarsi entro il 2001, riguardante l'approvazione di una Direttiva, volta a modificare la quarta e la settima direttiva, al fine di adeguarle alle nuove esigenze imposte dall'adozione in ambito europeo degli Ias/Ifrs.

1.2. La modernizzazione delle direttive contabili.

La Commissione Europea ha assunto l'obiettivo di "modernizzarle", riavvicinando le disposizioni con le regole contabili *Ias/Ifrs adopter*. Tale percorso si poneva come conseguenza logica della obbligatoria applicazione dei principi Ias/Ifrs solo ad alcune tipologie di società, al fine di evitare - ove possibile - ingiustificate differenziazioni di trattamento rispetto alle società non *Ias/Ifrs adopter*, per le quali le Direttive contabili continuano a rappresentare la fonte comunitaria principale della normativa contabile.

Successivamente ad un processo di verifica della coerenza dei principi IAS/IFRS con le Direttive contabili, sono stati assunti due provvedimenti legislativi di particolare rilevanza:

1. la Direttiva 2001/65/CE⁷⁷ (anche nota come "Direttiva *fair value*");
2. la Direttiva 2003/51/CE⁷⁸.

La prima delle Direttive citate si inserisce nella strategia della Commissione Europea volta a trasporre i principi Ias/Ifrs nell'ordinamento comunitario ed interviene, sotto un profilo temporale, in un momento antecedente al Regolamento n.1606/2002.

Inizialmente, il percorso di armonizzazione prevedeva che i principi contabili internazionali fossero trasposti - uno ad uno - nelle direttive comunitarie; tuttavia, la complessità del procedimento di revisione delle direttive contabili, unitamente alle frequenti modifiche degli Ias/Ifrs, hanno indotto ad optare per la trasposizione di tali principi nell'ordinamento

⁷⁷ Direttiva 2001/65/CE del 27 settembre 2001 pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee del 27 ottobre 2001, n. L 283.

⁷⁸ Direttiva 2003/51/CE del 18 giugno 2003 pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee del 17 luglio 2003, n. L 178.

comunitario mediante il meccanismo di *endorsement*.

La Direttiva 2001/65 è stato il primo provvedimento comunitario emanato in conseguenza degli Ias/Ifrs, che ha dato l'avvio al processo di revisione delle Direttive contabili, con l'obiettivo di avvicinarle al sistema degli Ias/Ifrs e, più in generale, di favorire lo sviluppo dei mercati finanziari.

Sotto un profilo sostanziale, il provvedimento in esame, mediante alcune modifiche alla Quarta e alla Settima Direttiva, ha introdotto la facoltà per gli Stati membri di imporre o consentire, a determinate condizioni, la valutazione al *fair value* di determinati strumenti finanziari primari (azioni e obbligazioni) e derivati (*future, option, forward* e *swap*), in deroga al criterio generale del costo storico. L'adozione del *fair value* nell'ambito delle Direttive contabili, pur se limitata esclusivamente alla valutazione di specifiche poste contabili, si poneva quale scelta coerente con la filosofia alla base dei principi Ias/Ifrs, oltre a rappresentare uno strumento di fondamentale importanza per la misurazione della *performance* aziendale delle aziende, per le quali – considerato l'attuale contesto dei mercati finanziari – non assume rilievo il costo sostenuto per l'acquisto degli strumenti finanziari quanto la disponibilità liquida ottenibile mediante la loro negoziazione⁷⁹.

Da ultimo si evidenzia che la Direttiva 2001/65 ha introdotto specifici obblighi di informativa in nota integrativa, nel caso di applicazione del criterio del *fair value*, relativamente agli strumenti finanziari derivati e all'imputazione delle variazioni da *fair value* a conto economico, piuttosto che a patrimonio netto.

La Direttiva 2003/51/CE ha, invece, un respiro più ampio, interessando vari aspetti del bilancio e riguardando tutte le tipologie di imprese. Essa interviene sulle norme in materia di schemi di bilancio, sui principi generali di bilancio e su molti criteri di valutazione, iscrizione e presentazione dell'informativa di bilancio. Più specificamente, viene prevista l'introduzione

⁷⁹ F. ROSCINI VITALI, *La valutazione al valore equo degli strumenti finanziari*, in *Rivista di Economia Aziendale*, n. 4, 2002, 5 ss.

di nuovi documenti (rendiconto finanziario e prospetto delle variazioni di patrimonio netto), la predisposizione dello stato patrimoniale secondo la distinzione delle voci di carattere corrente da quelle non correnti, l'applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma nonché l'adattamento delle norme del codice civile a talune disposizioni contenute negli *standards Ias/Ifrs*.

Pur se di rilevanza minore in termini di novità introdotte, va infine segnalata la Direttiva 2006/46/CE, con la quale è stato operato un rafforzamento della trasparenza, è stata prevista l'introduzione di una specifica informativa sulla *corporate governance*, nonché l'attribuzione ai membri degli organi di amministrazione, gestione e controllo di una responsabilità collettiva sul bilancio. Ai fini va rilevato che il provvedimento in questione ha modificato le norme riguardanti la valutazione al *fair value* degli strumenti finanziari, consentendo la possibilità di derogare ai vincoli posti dalla Direttiva all'utilizzo del *fair value* per la valutazione di talune passività e attività finanziarie, a condizione che ciò sia conforme ai principi Ias/Ifrs omologati nella Comunità europea.

1.3. La disciplina nazionale in materia contabile

1.3.1. Il bilancio ed i principi contabili nazionali nel sistema antecedente agli IAS/IFRS

In base a quanto illustrato, emerge in maniera evidente che le modifiche al sistema contabile comunitario si sono sviluppate su due fronti:

1. Basato sull'approvazione di una pluralità di Regolamenti comunitari destinati a recepire integralmente i principi Ias/Ifrs, applicabili solo nei confronti di talune categorie di soggetti;
2. Fondato su un generale processo di revisione delle Direttive contabili aventi, efficacia nei confronti della generalità delle società, al fine di rendere le disposizioni contenute in tali

Direttive omogenee con le previsioni dei principi contabili internazionali.

Come conseguenza dei diversi strumenti normativi utilizzati dal Legislatore comunitario, anche la disciplina legislativa nazionale si è sviluppata su un doppio binario, con la creazione di un non trascurabile divario tra il regime contabile per i soggetti *Ias/Ifrs adopter* e quello per i soggetti obbligati alla redazione del bilancio in base ai principi contabili nazionali⁸⁰.

1.3.2. Riferimenti ai “Principi Contabili Internazionali” nella legislazione Italiana antecedente agli IAS/IFRS.

Tali principi, da individuarsi mediante regolamento del Ministro della Giustizia, di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze, dovevano essere riconosciuti in ambito internazionale e risultare compatibili con le direttive contabili dell'Unione Europea.

La norma attribuiva, inoltre, alla CONSOB il potere di proporre i nuovi principi contabili, d'intesa con la Banca d'Italia (per le banche e gli istituti di credito e le società finanziarie) e l'ISVAP (per le imprese di assicurazione e riassicurazione). Come evidenziato da alcuni, l'articolo 117 in questione ha indubbiamente avuto il merito di fornire una prima apertura alla possibilità di redigere il bilancio consolidato secondo principi contabili riconosciuti in ambito internazionale ma, tuttavia, non risulta aver mai avuto alcuna concreta applicazione. Agli interpreti si sono, infatti, presentate notevoli difficoltà in ordine all'individuazione del *corpus* di principi contabili internazionali cui il Legislatore intendeva fare riferimento. Come già evidenziato il processo comunitario per l'individuazione dei principi contabili internazionali di riferimento (*Ias/Ifrs* o GAAP statunitensi) era stato appena avviato, venendosi a perfezionare solo in un momento successivo.

Ad oggi, sebbene l'articolo 117 in questione non sia stato esplicitamente abrogato, esso deve

⁸⁰ M. CARATTOZZOLO, *Effetti giuridici dell'applicazione dei principi contabili internazionali in Italia*, 2004.

in ogni caso ritenersi venuto meno a seguito dell'entrata in vigore del Regolamento n. 1606/2002. Per tale motivo, devono ritenersi non più esercitabili i poteri attribuiti al Ministro della Giustizia e al Ministro dell'Economia e delle Finanze relativi all'individuazione con regolamento di principi contabili riconosciuti in ambito internazionale. Lo stesso dicasi per il potere di "proposta" riconosciuto alla CONSOB, da esercitarsi congiuntamente con la Banca d'Italia ovvero con l'ISVAP.

Tuttavia, malgrado la riforma abbia apportato numerose modifiche alla disciplina del bilancio, esse sono state, prevalentemente, di natura formale, senza che venissero rivisti i principi fondamentali di redazione di tale documento⁸¹. L'influenza del processo europeo di armonizzazione e di progressiva adozione degli Ias/Ifrs sulla revisione della disciplina di bilancio ha avuto, in altri termini, un impatto più formale che sostanziale.

Va infatti evidenziato, *in primis*, che i decreti delegati attuativi hanno trascurato l'individuazione dei soggetti per i quali prevedere la redazione del bilancio in base ai principi contabili internazionali. Allo stesso, nel confermare nuovamente il principio di prudenza e il correlato criterio del costo storico nella redazione del bilancio di esercizio, si è ignorato il ridimensionamento che tali regole subiscono all'interno del sistema Ias/Ifrs⁸².

La novità di maggior rilievo introdotta dalla riforma italiana nella disciplina del bilancio, resta l'eliminazione della possibilità di effettuare rettifiche di valore e accantonamenti in applicazione di norme tributarie, conseguenza, questa, dell'abrogazione dell'articolo 2426, comma 2, del Codice Civile.

1.3.3. Il decreto 38/2005: Considerazioni introduttive

Come evidenziato, il Regolamento n. 1606/2002 concedeva agli Stati membri un'opzione per

⁸¹ G. E. COLOMBO, *I principi in tema di redazione del bilancio*, in P. ABBADESSA e G. B. PORTALE (dir. da), "Il nuovo diritto delle società – *Liber amicorum Gian Franco Campobasso*", vol. III, Milano, 2007, 155.

⁸² M. CARATOZZOLO, *Le innovazioni della riforma in tema di bilanci: il punto di vista dell'azionalista*, in N. ABRIANI e T. ONESTI (a cura di), *op. cit.*

introdurre – nei rispettivi ordinamenti – specifiche norme che imponessero o consentissero, alle società con titoli negoziati in un mercato regolamentato nonché alle altre società, la redazione del bilancio d’esercizio in base agli Ias/Ifrs.

Il Legislatore italiano si è avvalso delle facoltà concesse dal citato Regolamento mediante l’articolo 25 della legge n. 306 del 31 ottobre 2003, recante disposizioni per l’adempimento di obblighi derivanti dall’appartenenza dell’Italia alle Comunità europee (cd. “Legge comunitaria 2003”). In base a tale disposizione, il Governo è stato delegato ad adottare uno o più decreti legislativi sulla base di principi e criteri direttivi che prevedevano l’obbligo degli Ias/Ifrs per la redazione del bilancio d’esercizio, da parte delle società quotate, nonché per la redazione del bilancio d’esercizio e di quello consolidato da parte delle società aventi strumenti finanziari diffusi presso il pubblico (art. 116 del d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58) e da parte delle banche e degli intermediari finanziari sottoposti alla vigilanza della Banca d’Italia.

Alle società diverse da quelle obbligate dal Regolamento n. 1606/2002 il Legislatore ha attribuito la facoltà di redigere il bilancio d’esercizio e quello consolidato secondo i principi Ias/Ifrs, prevedendo la sola esclusione delle società rientranti nei parametri dimensionali di cui all’articolo 2435 *bis* del Codice Civile per la redazione del bilancio in forma abbreviata.

Successivamente, le disposizioni della Legge comunitaria sopra citata hanno trovato attuazione con il decreto legislativo 28 febbraio 2005, n. 38, recante – per l’appunto – disposizioni per l’esercizio delle opzioni previste dall’articolo 5 del Regolamento n. 1606/2002.

Relativamente ai contenuti civilistici di tale decreto va evidenziato che lo stesso assolve a una duplice funzione:

- Una funzione di raccordo tra l’utilizzo degli Ias/Ifrs e le cosiddette funzioni “organizzative” del bilancio;
- Una funzione di esercizio delle opzioni consentite dal regolamento Ias/Ifrs.

Sotto il primo profilo, il decreto in esame è intervenuto con apposite disposizioni, finalizzate ad evitare che utili non realizzati potessero essere distribuiti o imputati a capitale sociale, o utilizzati per assorbire perdite di bilancio. Tale fenomeno è riconducibile all'adozione nel sistema Ias/Ifrs del criterio del *fair value* in luogo del costo storico, con conseguente possibile iscrizione in bilancio di utili non iscrivibili secondo i criteri codicistici tradizionali. Pertanto, attraverso una serie di regole peraltro di non sempre facile applicazione - il Legislatore italiano ha tentato di preservare quella funzione organizzativa del bilancio, che consente di individuare la parte di reddito non affetta dal vincolo della indistribuibilità tra i soci o l'ammontare delle riserve non ridotto dalle perdite. Tale scelta è stata preferita rispetto alla strada, alternativa, di obbligare le imprese a redigere un "doppio bilancio" (un bilancio redatto secondo i criteri Ias/Ifrs ed un bilancio redatto secondo le regole ordinarie), evitando così appesantimenti amministrativi e relativi costi.

La seconda delle funzioni del decreto n. 38/2005 è, invece, quella relativa alla individuazione della sfera soggettiva ed oggettiva di applicazione dei principi Ias/Ifrs.

L'esercizio dell'opzione prevista dal regolamento n. 1606/2002 è avvenuto con una notevole propensione all'ampliamento dell'ambito soggettivo di applicazione dei principi contabili internazionali; conseguentemente, l'atteggiamento assunto dall'Italia è stato da molti criticato. Infatti, considerate le differenze strutturali tra il bilancio d'esercizio tradizionale - veicolo di una informazione funzionale alla determinazione del risultato economico dell'esercizio - e il bilancio Ias/Ifrs - concepito come veicolo di un'informativa funzionale alle scelte degli investitori operanti nel mercato dei capitali e degli strumenti finanziari, sarebbe stato maggiormente opportuno, secondo tale corrente di pensiero, mantenere l'adozione dei principi contabili internazionali per la sola redazione del bilancio consolidato che, a far data dal decreto n. 127/1991, assolve nel nostro ordinamento ad una funzione genuinamente informativa e non ad una funzione organizzativa. Altri, invece, hanno espresso apprezzamento

per le scelte operate con il decreto n. 38/2005, in quanto coerenti con un ormai avviato processo di convergenza tra il bilancio Ias/Ifrs e quello redatto con criteri tradizionali, che coinvolge anche le imprese escluse dal novero dei soggetti Ias/Ifrs in virtù della modernizzazione delle direttive contabili realizzata mediante le direttive 2001/65 e 2003/51.

1.3.4. Il decreto 38/2005: Profili soggettivi e disposizioni contabili.

Il decreto n. 38/2005 individua i soggetti obbligati all'adozione dei principi contabili internazionali, operando alcune distinzioni, sia con riferimento al bilancio consolidato, sia relativamente al bilancio d'esercizio. Come già anticipato in precedenza, il Legislatore italiano ha favorito la massima diffusione degli Ias/Ifrs, estendendo la loro applicazione anche ai bilanci individuali delle imprese, con conseguente necessità di adottare importanti scelte di fondo al fine di gestire le ricadute operative, sia sotto il profilo civilistico che tributario, di una tale scelta⁸³.

In relazione al bilancio consolidato, l'articolo 3 del decreto n. 38 dispone l'obbligo di redazione di tale documento adottando gli Ias/Ifrs, a partire all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2005, per i seguenti soggetti:

- Le società quotate,
- Le società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico ai sensi dell'articolo 116 del d.lgs. n. 58/1998, le banche e le società ad esse assimilate in quanto intermediari finanziari (SIM, SGR, società finanziarie, istituti di moneta elettronica, ecc.), le imprese di assicurazioni.

Tale redazione, invece, è facoltativa – con la medesima decorrenza temporale – per le società rientranti nell'area di consolidamento - e perciò incluse nel bilancio consolidato di quelle in precedenza enumerate - ed alle società che sono tenute a redigere il bilancio consolidato.

⁸³ E. GRANATA, *L'applicazione degli Ias/Ifrs alle banche*, (Atti del Convegno "IAS/IFRS: la modernizzazione del diritto contabile in Italia. Roma 23-24 novembre 2006) in Quaderni di Giurisprudenza Commerciale n. 308, Milano, 2007.

Con riferimento, invece, al bilancio d'esercizio, l'articolo 4 prevede l'obbligo di redigere tale documento secondo i criteri Ias/Ifrs per le società quotate, le società con strumenti "diffusi" e le società bancarie ed assimilate, nonché per le imprese di assicurazioni quotate che non redigono il bilancio consolidato, tutte con decorrenza dall'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2006. Anche in tal caso, la redazione secondo i criteri Ias/Ifrs è facoltativa per le società incluse nel bilancio consolidato delle precedenti, le società tenute alla redazione del bilancio consolidato che hanno optato per la sua redazione secondo gli Ias/Ifrs e le società incluse nel bilancio consolidato di queste ultime.

Va osservato che nelle ipotesi facoltative, sia relativamente al bilancio consolidato che a quello d'esercizio, il decreto in discussione prevede la irrevocabilità della scelta di adottare gli Ias/Ifrs per la redazione di tali documenti, salvo il caso in cui ricorrano circostanze eccezionali, idonee a giustificare la delibera di revoca, le quali andranno adeguatamente illustrate nella nota integrativa, "(...) *unitamente all'indicazione degli effetti sulla rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico (...)*" consolidato ovvero della singola società. Viene in ogni caso previsto che il bilancio relativo all'esercizio nel corso del quale è stata deliberata la revoca della scelta venga redatto in conformità ai principi contabili internazionali.

A tale proposito, l'articolo 6 prevede un regime di indisponibilità degli utili formati mediante l'imputazione a conto economico dei plusvalori emersi dalla valutazione a *fair value* di elementi patrimoniali, ed introduce inoltre una specifica disciplina sulla disponibilità e sulla distribuibilità delle riserve costituite o movimentate a fronte dei plusvalori da *fair value* imputati direttamente a patrimonio netto ed emersi a seguito della valutazione a *fair value*, oppure di quella eseguita in sede di prima adozione dei principi contabili internazionali (cd. *first-time adoption*).

In particolare, per quanto riguarda i plusvalori da *fair value* attribuiti a conto economico,

l'articolo 6, primo comma, lettera a), vieta la distribuzione di “(...) *utili d'esercizio in misura corrispondente alle plusvalenze iscritte nel conto economico, al netto del relativo onere fiscale e diverse da quelle riferibili agli strumenti finanziari di negoziazione e all'operatività in cambi e di copertura, che discendono dall'applicazione del criterio del valore equo (fair value) o del patrimonio netto (...)*”. Tale norma, peraltro, trova più completa specificazione nel successivo secondo comma dell'articolo, ove è prescritto che gli utili corrispondenti alle plusvalenze da *fair value* vengano imputati a una riserva indisponibile di patrimonio netto, la quale – nell'ipotesi di utili netti d'esercizio inferiori alle plusvalenze medesime – deve trovare comunque copertura mediante l'utilizzo di riserve di utili disponibili o, in caso di insufficienza di queste ultime, vincolando a tal fine utili degli esercizi successivi.

Analogo regime di indistribuibilità viene, peraltro, dettato con riferimento alle riserve formate o movimentate direttamente (quindi, senza alcuna preventiva imputazione a conto economico) da plusvalori da valutazione a *fair value* di strumenti finanziari e attività.

Il quinto comma dell'articolo 6 prevede una eccezione, in base alla quale la riserva di utili, formata tramite diretta imputazione a conto economico, può essere impiegata per coprire le perdite d'esercizio, dopo aver previamente utilizzato, a tal fine, le riserve di utili disponibili e la riserva legale. Nell'ipotesi richiamata, tuttavia, è prevista una misura di cautela analoga a quella sopra evidenziata in merito alla costituzione della medesima riserva da *fair value*, consistente nell'obbligo di reintegro della stessa mediante gli utili degli esercizi successivi.

Da ultimo, va fatto un cenno alle disposizioni di cui all'articolo 7 del decreto n. 38/2005, il quale affronta la problematica delle variazioni di patrimonio netto rilevate in sede di prima applicazione dei principi contabili internazionali, il saldo delle differenze positive e negative di valore, relative agli strumenti finanziari di negoziazione, nonché all'operatività in cambi e di copertura, è attribuito a riserve disponibili e liberamente distribuibili.

Successivamente, mediante il quarto e il quinto comma dell'articolo 7, viene disciplinato il

trattamento degli incrementi patrimoniali conseguenti al ripristino del costo storico di attività materiali ammortizzate negli esercizi precedenti, ma non assoggettabili ad ammortamento secondo i principi Ias/Ifrs, nonché quello degli incrementi di valore riconducibili all'insussistenza di svalutazioni e accantonamenti per rischi e oneri imputati a conto economico, prevedendo che gli stessi debbano essere imputati a riserve disponibili.

Il sesto comma dell'articolo in esame ha, ad oggetto il trattamento degli incrementi patrimoniali conseguenti al ricorso alla facoltà, prevista dall'Ifrs 1, di sostituire il costo storico delle attività materiali con il relativo *fair value*, così procedendo – sulla base di quest'ultimo – alla nuova determinazione degli ammortamenti e delle svalutazioni.

Infine, è da rilevare come l'articolo 7 del decreto n. 38/2005 preveda una categoria residuale di differenze di valore ulteriore rispetto a quelle espressamente disciplinate ai commi precedenti, disponendo che le stesse siano imputate, se di importo complessivo positivo, ad una specifica riserva indisponibile di patrimonio netto, la quale si libera negli esercizi successivi per la parte che eccede le differenze positive esistenti alla data di riferimento del bilancio.

1.3.5. Il processo di convergenza della disciplina di bilancio civilistica verso il sistema IAS/IFRS

La coesistenza in un medesimo mercato di società, magari in concorrenza reciproca, i cui risultati vengono quantificati in base a criteri contabili diversi non sarebbe stata, per una molteplicità di ragioni, accettabile né sostenibile nel lungo periodo. Per tale motivo, quando l'OIC istituì una Commissione di studio (poi trasformata subito, *ratione materiae*, in due Commissioni o Sottocommissioni, rispettivamente civilistica e fiscale) per la preparazione di una bozza di articolato di attuazione della delega dell'articolo 25 della Legge comunitaria 2003, ci si convinse ben presto che non sarebbe bastato redigere norme che attuassero *sic et*

simpliciter quella delega, che cioè si limitassero – da un lato – a stabilire con precisione quali società dovevano e quali potevano redigere i loro bilanci (consolidati e/o d’esercizio) in base ai criteri Ias/Ifrs e – dall’altro – che salvaguardassero il principio della conservazione dell’integrità del capitale in presenza di utili e plusvalenze non realizzati. Occorreva, infatti, tentare di ridurre le differenze di disciplina tra bilanci redatti in base agli Ias/Ifrs e bilanci redatti secondo il Codice Civile.

Il progetto iniziale era quello di prolungare di un anno la durata della delega contenuta nella citata legge comunitaria, al fine di unificare i momenti di esercizio delle opzioni di cui all’articolo 5 del Regolamento n. 1606/2002 con quello di predisposizione delle modifiche alla disciplina di bilancio contenuta nel Codice Civile. Tuttavia, il prolungamento della delega non ebbe luogo e fu, pertanto, necessario stralciare dal “progetto unitario” le regole finalizzate ad assicurare, in presenza di bilanci redatti al *fair value*, la conservazione del capitale.

Lo strumento nelle mani del Legislatore italiano per realizzare la convergenza della disciplina codicistica verso i principi Ias/Ifrs era rappresentato dal recepimento delle Direttive di “modernizzazione contabile” n. 2001/65 e n. 2003/51.

La Direttiva 27 settembre 2001, n. 65, recante la sostituzione del modello del costo storico con quello del *fair value* nella valutazione degli strumenti finanziari, è stata recepita con il decreto legislativo 30 dicembre 2003, n. 394 “(...) *con modalità estremamente conservatrici: non è stato previsto né l’obbligo né la facoltà di valutare gli strumenti finanziari al fair value nei prospetti contabili del bilancio, e ci si è sostanzialmente limitati (...) ad introdurre nel c.c. l’art. 2427-bis, che impone di includere in nota integrativa informazioni sul fair value degli strumenti finanziari (...)*”. In sostanza, il legislatore ha optato per l’introduzione del criterio del *fair value* nei bilanci delle società solo a fini informativi (articolo 2427 *bis* del Codice Civile).

La Direttiva 18 giugno 2003, n. 51, la quale consente agli Stati membri di adottare schemi di

stato patrimoniale basati sulla distinzione tra voci di carattere corrente e non corrente e, soprattutto, la valutazione al *fair value* di determinate categorie di attività diverse dagli strumenti finanziari, è stata anch'essa recepita in modo parziale mediante il decreto legislativo 2 febbraio 2007, n. 32. Il citato decreto ha, infatti, recepito la sola parte obbligatoria della Direttiva, intervenendo essenzialmente sulle disposizioni codicistiche relative alla relazione di gestione (articolo 2428 del Codice Civile) e alla relazione del revisore (articolo 2409 *ter* del Codice Civile)⁸⁴.

Tali provvedimenti hanno segnato un primo, seppur parziale, avvicinamento agli Ias/Ifrs delle disposizioni nazionali in materia di bilancio dei soggetti che, per scelta o per divieto, non applicano tali principi. Tuttavia, vi è stato un atteggiamento molto prudentiale in sede di recepimento dei citati provvedimenti comunitari.

La legge 25 febbraio 2008, n. 34 (Legge comunitaria 2007) ha previsto che il Governo provveda ad emanare, entro diciotto mesi, dei decreti con i quali recepire la parte facoltativa delle due Direttive, finora rimasta inattuata. La medesima legge comunitaria, inoltre, estende l'adozione degli Ias/Ifrs ai bilanci di esercizio delle assicurazioni, completando le disposizioni del decreto legislativo n. 38 del 2005. Il recepimento integrale avrebbe dovuto essere completato entro il 2009 ma, alla data in cui si scrive, non vi è ancora stato un intervento legislativo in tal senso.

Dal punto di vista contenutistico, la delega recepisce il contenuto delle Direttive, innanzitutto con riferimento al numero e alla composizione degli schemi di bilancio. A tal fine, viene prevista l'adozione di due documenti aggiuntivi del bilancio:

1. il prospetto delle variazioni delle voci di patrimonio netto;
2. rendiconto finanziario (per quest'ultimo, se sarà recepito il suggerimento dell'OIC, l'obbligo riguarderà solo le società di maggiori dimensioni), nonché l'adozione di uno

⁸⁴ C. SOTTORIVA, *L'attuazione della direttiva 2003/51/CE con il D. L.gs. n. 32/2007*, in *Società*, 2007, 657 ss. L'autore evidenzia che il contenuto del decreto si basa, in larga parte, sui pareri elaborati dall'OIC nel dicembre 2006.

schema di stato patrimoniale basato sulla distinzione tra voci di carattere “corrente” e voci di carattere “non corrente”.

Allo stesso tempo, si prevede una semplificazione del contenuto dello stato patrimoniale e del conto economico, compensata dalla richiesta di maggiore dettaglio nelle informazioni da fornire in nota integrativa.

Le novità più rilevanti, tuttavia, riguardano i criteri di valutazione: finalmente, infatti, si prefigura il completo recepimento della valutazione al *fair value* degli strumenti finanziari derivati, che, come evidenziato, è attualmente obbligatoria solo come informazione aggiuntiva da inserire in nota integrativa. La valutazione al *fair value*, invece, sarà opzionale solo per alcune attività finanziarie, immobilizzazioni e investimenti immobiliari.

In linea generale, l'avvicinamento della normativa contabile nazionale ai principi contabili internazionali appare opportuno e condivisibile; esso dovrebbe, infatti, consentire un sensibile miglioramento dell'informazione contabile prodotta dalle imprese, sia per l'intrinseca qualità dei principi oggetto di recepimento, che per l'estensione con la quale tale avvicinamento è stato attuato. L'opportunità di effettuare una revisione del quadro normativo contabile muove anche dall'esigenza di rendere il più possibile comparabili i bilanci delle imprese. Attualmente, all'interno dello stesso settore di produzione può riscontrarsi la presenza di imprese o gruppi omogenei sotto il profilo dimensionale e delle attività svolte, che redigono i propri bilanci alternativamente secondo le disposizioni normative nazionali o secondo gli Ias/Ifrs, con conseguenti difficoltà di comparare utilmente i dati forniti.

È chiaro che un avvicinamento delle regole civilistiche agli Ias/Ifrs produce, come conseguenza, che anche soggetti che non optino per tali principi, o che non siano abilitati a farlo, possano comunque redigere bilanci tendenzialmente confrontabili. Né va trascurato che, in tal modo, i soggetti *Ias/Ifrs adopter* e quelli che, per opzione o per divieto, non li adottano, avranno trattamenti contabili meno distanti, anche in relazione agli effetti che queste

rappresentazioni contabili producono nella vita dell'impresa.

Va, inoltre, osservato che l'adeguamento della disciplina codicistica agli Ias/Ifrs avverrà mediante meccanismi opzionali. Ciò, se da una parte pregiudica parzialmente il raggiungimento dell'obiettivo di una piena comparabilità, dall'altra soddisfa un interesse di rilievo, almeno in questa fase "iniziale": quello di consentire un avvicinamento graduale ai nuovi principi, affidandolo ad una valutazione delle singole imprese in ragione della loro situazione complessiva.

Da un altro punto di vista, va altresì rilevato che i principi contabili internazionali cambiano ad un ritmo vertiginoso. Peraltro, tali cambiamenti sono destinati ad aumentare maggiormente in un prossimo futuro, quando inizierà a mutare il *Framework* e quindi, a cascata, tutti gli altri *standard*, in risposta al progetto di convergenza con gli US GAAP. Pertanto, al fine di mantenere la normativa civilistica aderente agli Ias/Ifrs, si dovrà procedere con l'emanazione di nuove Direttive Europee destinate a modificare quelle già esistenti, con successivi recepimenti e modifiche del Codice Civile. Questa tendenza imporrebbe quindi un forte strappo con la nostra cultura giuridica, in cui i mutamenti dell'ordinamento richiedono lunghi tempi prima di essere formalmente approvati e, quindi, "digeriti" dalla pratica.

In linea generale, dalle osservazioni presentate dai vari enti interpellati con riguardo al progetto di avvicinamento delle disposizioni del Codice Civile al sistema degli Ias/Ifrs, alcuni timori sono emersi con riferimento all'introduzione esplicita del criterio di prevalenza della sostanza sulla forma, cardine dell'impianto su cui poggiano i principi contabili in discussione. Sono stati, inoltre, sollevati dei timori circa i costi amministrativi derivanti dal cambiamento e la scarsa comparabilità, sopra ricordati.

Sta di fatto che, a seguito dell'introduzione degli Ias/Ifrs nel sistema legislativo italiano e delle scelte operate con il decreto n. 38/2005, si è venuta a creare una segmentazione dei sistemi contabili, con relative situazioni di disparità di informativa contabile. In conseguenza

di quanto precedentemente illustrato, strutture produttive simili o comunque equivalenti potranno produrre risultati d'esercizio differenti, o comunque non omogenei, in virtù dell'applicazione di un diverso sistema di rilevazione dei fatti di gestione. Di riflesso, vi sarà una diversa determinazione dell'utile o della perdita, con conseguente diversa determinazione delle prerogative dei soci, nonché una diversa misurazione dell'integrità del capitale a tutela dei soci e dei creditori, diversità – queste ultime – non giustificabili in base ad una diversità della sottostante fattispecie rappresentata.

Da quanto sopra illustrato può comprendersi che il punto cruciale è la diversità d'impostazione, e di funzione, tra il bilancio civilistico tradizionale, veicolo di una informativa necessaria per la determinazione del risultato economico dell'esercizio, e perciò dell'utile distribuibile, ed il bilancio Ias/Ifrs, concepito come veicolo di un'informazione funzionale alle scelte degli investitori operanti nel mercato dei capitali e degli strumenti finanziari.

Se le scelte del legislatore nazionale avessero previsto l'adozione degli Ias/Ifrs esclusivamente per la redazione del bilancio consolidato, avente una funzione esclusivamente informativa e non organizzativa⁸⁵, non sarebbero sorta la necessità di mediare tra le esigenze di tutela dell'integrità del capitale e quelle di informativa per gli investitori.

Tuttavia, va osservato che redigere il bilancio d'esercizio secondo i principi nazionali e poi, successivamente, redigere il bilancio consolidato in conformità agli Ias/Ifrs avrebbe ugualmente comportato pesanti complicazioni per le imprese, che sarebbero state costrette - in sostanza - a rielaborare secondo gli Ias/Ifrs i bilanci d'esercizio delle società appartenenti all'area di consolidamento, al fine di renderli idonei a confluire nel consolidato. In tal senso, il legislatore ha operato una scelta logicamente corretta.

Inoltre, sotto il profilo della comparabilità dei documenti di bilancio, non può non

⁸⁵ L. RINALDI, *L'applicazione degli IAS/IFRS*, Il Sole 24 Ore, 2009.

evidenziarsi che la disciplina contabile dei singoli Stati membri, adottata in attuazione della Quarta e della Settima Direttiva, non sempre ha garantito informazioni omogenee. Da un lato, infatti, si trattava di Direttive, e dunque di provvedimenti potenzialmente diversi nelle modalità di recepimento e di attuazione; dall'altro, la non piena omogeneità delle discipline nazionali di attuazione era una conseguenza dell'ampio ricorso alla tecnica delle opzioni di regolamentazione da parte di quelle stesse Direttive.

D'altra parte, era stato lo stesso Regolamento n. 1606/2002 ad affermare che gli obblighi informativi stabiliti da tali Direttive “(...) *non possono garantire l'elevato livello di trasparenza e comparabilità dell'informativa finanziari (...)*”.

L'ordinamento legislativo italiano, optando per una diffusa applicazione dei principi contabili internazionali anche al bilancio d'esercizio, ha trovato una soluzione di compromesso, cercando “(...) *la quadratura del cerchio e mettendo in salvo il principio di realizzazione dell'utile, perlomeno sul piano della funzione organizzativa del bilancio (...)*”¹⁴⁶. Tale soluzione ben si presta a recepire, in modo flessibile, un processo di armonizzazione contabile che non si è ancora concluso ma è in continuo divenire e, allo stesso tempo, mostra una (apprezzabile) volontà del legislatore italiano di non escludere l'Italia da un progressivo avvicinamento dell'intera Europa verso sistemi contabili evoluti, quali sono quelli fondati sugli Ias/Ifrs.

Di certo, tali scelte hanno procurato alcuni stravolgimenti, sia a livello civilistico che – come si vedrà – in campo tributario, ma la strenua difesa dello *status quo ante* avrebbe potuto far perdere l'occasione di un miglioramento.

Pertanto, pur condividendo le perplessità che - visti anche gli effetti giuridici prodotti - molti hanno sollevato in merito alle modalità e, soprattutto, ai tempi di estensione, anche obbligatoria, di questo nuovo sistema di regole ai bilanci individuali delle imprese, si ritiene assolutamente preferibile un approccio critico, ma costruttivo, alle nuove regole, piuttosto che

un atteggiamento di aprioristico rifiuto di un sistema che, visti anche i recenti interventi del legislatore comunitario sulle Direttive contabili, non può essere disatteso, e che proprio perché non condiviso a priori dal punto di vista concettuale, viene troppo spesso, forse per semplice paura del nuovo, criticato nei suoi aspetti generali, senza approfondire la conoscenza delle regole specifiche contenute negli *standards* che, peraltro e come si è avuto modo di dire in precedenza, non sembrano negare in assoluto il principio di prudenza.

Semmai, i principi Ias/Ifrs segnano una trasformazione del principio della prudenza e, anche se forse ne riducono la portata quale principio generale di redazione del bilancio, certamente ne rafforzano l'applicazione dal punto di vista sostanziale, attraverso un idoneo sistema di regole tecniche di dettaglio contenute nei singoli *standards*.

E anche per ciò che concerne l'applicazione del *fair value*, che per molti rappresenta la principale causa di limitazione del principio di prudenza, va ribadito che essa, in fin dei conti, è limitata e circoscritta ad alcune specifiche aree di operatività.

CAPITOLO 5

CASE STUDY: X-MEDIA S.R.L.

La società X-Media s.r.l. è nata nel 1996 per operare nel settore della web-communication, qualificandosi come una web agency e caratterizzandosi per la sua versatilità e capacità di coniugare una solida competenza tecnologica ad una visione strategica innovativa.

Fin dall'inizio del suo ingresso nel mercato della net economy, la produzione di X-Media è stata così diversificata:

- produzione di portali internet di vario tipo: portale cinema, portale tv, portale libri, ecc.;
- realizzazione di siti internet di vario tipo per conto di primari Clienti dei settori entertainment e dell'editoria.
- erogazione di servizi di consulenza e di formazione, principalmente nell'area della progettazione avanzata dei sistemi per la web-communication (network creation);
- conduzione delle operazioni di vendita ed assistenza dei server per il web (hardware e software) prodotti dalla Cobalt (Qube2, RaQ2 e RaQ3), offrendo quindi al mercato web un'ampia gamma di prodotti e servizi.

Rispetto alla concorrenza ed in ambito nazionale, il successo è stato subito alquanto sostenuto, sia per la capillarità della diffusione, sia per l'economicità dei prodotti; questa combinazione di fattori si è di fatto rilevata come l'elemento vincente per un massiccio assorbimento della produzione di portali internet.

1. L'azienda X-Media s.r.l.

Nell'anno "n" la X-Media ha realizzato un fatturato di €939.897,84, con un aumento del 130% rispetto all'esercizio precedente (n - 1).

Si può affermare con certezza che a quel tempo erano previste accelerazioni al breve della

tendenza riportata, in virtù delle dinamiche competitive all'interno del settore della web-communication, che non sembrava aver raggiunto un proprio equilibrio ed anzi era (ed è) in continua espansione.

La X-Media operava articolata in tre distinti rami di attività:

- il Ramo d'Azienda de quo (d'ora in avanti denominato: X.com), consistente nella ideazione, sviluppo e realizzazione di portali internet specializzati nel settore cinema, TV e libri;
- ideazione, sviluppo e realizzazione di siti internet per conto di terzi, intendendo tutte quelle attività di web agency estranee però al settore cinema, TV e libri;
- vendita ed assistenza di hardware, cioè di server per il web.

Per quanto attiene i beni immateriali in particolare, l'azienda ha protetto i suoi portali registrando i relativi domini, tra cui quelli appartenenti ad X.com.

1.2. La Web Agency

Un'impresa web agency si caratterizza in quanto i suoi ricavi sono generati esclusivamente da attività legate alla rete internet; è allora opportuno comprendere le modalità di conseguimento dei suddetti ricavi e come si sostengono i relativi costi, andando ad indagare quali siano le fonti di ricavo ed i costi ad esse direttamente correlati.

L'identificazione delle fonti di ricavo e dei centri di costo è indispensabile per proiettare i piani dell'impresa lungo un periodo congruo, tale da consentire congetture induttive sul valore storico del ramo d'azienda X.com.

La stima storica dovrà prevedere inoltre una serie di investimenti volti ad acquisire nuovi utenti, nonché a mantenere quelli già fedeli, per garantire la necessaria visibilità ed appetibilità dei domini gestiti, all'uopo sviluppando un'idonea strategia promozionale.

Una volta determinati volume di fatturato e costi operativi, dovranno pertanto essere stimati

gli investimenti operativi ed i relativi ammortamenti, i costi del personale, le fonti di finanziamento ed il loro costo ed infine il carico fiscale.

Escludendo gli Internet Service Provider (l'ISP è una società che fornisce accessi alla rete Internet) perché qui non rilevano, le principali fonti di ricavo per le web agency sono riconducibili a due tipologie:

- commercio elettronico, ivi compresa la fornitura a terzi dei contenuti oggetto dell'attività;
- pubblicità, passiva o di intermediazione verso terzi.

Lo strumento principale che consente l'ottenimento di entrambi i ricavi è il banner (immagine grafica accattivante, legata al sito web di un inserzionista), che opera come una porta di accesso su altri siti ed è talmente efficace da:

- veicolare messaggi pubblicitari all'utenza del sito, così come tradizionalmente avviene tramite le affissioni o le inserzioni pubblicitarie;
- far approfondire la conoscenza del sito dell'inserzionista ovvero del prodotto pubblicizzato;
- sostenere gli acquisti on-line, qualora gli utenti del sito siano interessati al prodotto pubblicizzato.

Il commercio elettronico è associato a due specifiche fonti di ricavo:

- vendita di prodotti o servizi, ossia la cessione dietro corrispettivo di beni o servizi (ad esempio: abbonamento ai contenuti) prodotti direttamente, oppure precedentemente acquistati da terzi; i costi correlati sono in questo caso i costi interni di produzione o di acquisto da terzi dei beni/ servizi venduti.
- affiliazione commerciale, ossia accordi sulla base dei quali un sito affiliato riceve una commissione sulle vendite di beni o servizi prodotti da società terze affilianti; ai visitatori di un certo sito viene (quasi) sempre consentito di acquistare dalle imprese con le quali si è instaurato un rapporto di affiliazione, tramite opportuni collegamenti (banner) con i siti

degli affilianti; tale accordo prevede in genere costi direttamente correlati alla fonte di ricavo in oggetto.

La pubblicità su internet aggiunge alle forme più tradizionali di inserzione (sponsorizzazioni e newsletter) altre modalità tipiche, i cui ricavi variano in relazione ai comportamenti degli utenti che visitano il sito: è in questo caso, infatti, che si riscontrano le maggiori peculiarità nella stima dei ricavi in questione.

La raccolta pubblicitaria tramite banner⁸⁶ genera due fonti di ricavo:

- ricavi da impressions⁸⁷, ossia i corrispettivi riconosciuti per le inserzioni pubblicitarie, espresse in forma di banner;
- ricavi da click-through⁸⁸, ossia i corrispettivi riconosciuti per aver veicolato (tramite i banner) i propri utenti sui siti degli inserzionisti; a differenza del precedente, in questo caso i banner non sono solamente visti, ma anche cliccati.

Entrambe le tecniche sopra elencate generano costi variabili, cioè le commissioni spettanti alle concessionarie pubblicitarie, fornitrici degli inserzionisti che espongono la propria pubblicità sul sito dell'impresa.

Tutte le suddette fonti di ricavo implicano quindi le seguenti interazioni dell'utente con le pagine del sito:

- visione ed eventuale acquisto dei prodotti/servizi propri e/o degli affiliati (commercio elettronico);
- visione dei banner e/o collegamento con il sito dell'inserzionista (raccolta pubblicitaria).

Per stimare i ricavi ed i costi correlati alle suddette attività, occorrerà individuarne le entità

⁸⁶ Manifesti elettronici di forma rettangolare, posti all'interno delle pagine *web*; sono sempre dotati di un *link* di accesso al sito dell'azienda pubblicizzata, raggiungibile dall'utente "cliccando" sul *banner* stesso; i *banner* possono essere statici o dinamici; quest'ultimi possono cioè ruotare in sequenza gli inserzionisti, a ritmi prestabiliti.

⁸⁷ Avvenuta esposizione di un utente ad un *banner*; questo dato è registrato dal *server web*, ogni volta che un utente visita la pagina contenente il *banner* pubblicitario; per una stima accurata delle *impressions*, sarebbe necessario considerare anche il tempo medio di permanenza sulla pagina ed il ritmo di rotazione dei *banner* dinamici.

⁸⁸ Dopo l'esposizione al *banner* pubblicitario, l'utente "clicca" sul *banner* e completa una qualche transazione informativa con il sito dell'azienda pubblicizzata.

determinanti e la loro evoluzione prospettica; poiché il fatturato di un'impresa web agency deriva esclusivamente dalle interazioni con gli utenti del dominio aziendale, le entità determinanti dei ricavi e dei costi sono le seguenti:

Il volume di utenza Internet

occorre reperire proiezioni demografiche attendibili riguardo l'utilizzo di Internet, tali da fornire la dimensione complessiva del mercato potenziale suddiviso per segmenti demografici (sesso, età, fascia di reddito, professione, ...) e la percentuale di utilizzo di Internet su ciascun segmento: il prodotto tra queste due grandezze determina il numero di utenti on-line, che compongono il target di riferimento per l'impresa web agency;

La quota di mercato prevista

determinato il target di riferimento, è necessario stimare la quota di mercato, identificando il tasso di penetrazione obiettivo dell'impresa, che - moltiplicato per il numero di utenti online del target di riferimento - fornisce i "visitatori unici" od unique users che presumibilmente entreranno in contatto con il sito; questi visitatori si definiscono "unici", in quanto vengono conteggiati come singoli utenti, indipendentemente dal numero di volte che si collegano con il sito in un determinato periodo di tempo (in genere il mese);

Le caratteristiche dell'utenza

Per quanto riguarda il commercio elettronico:

1. attitudine all'acquisto on-line degli unique users prima determinati;
2. capacità di spesa (valore medio acquistato) degli unique users.

Per quanto riguarda la pubblicità:

1. fedeltà degli unique users (numero di accessi e pagine viste);
2. interesse degli unique users per i prodotti pubblicizzati sul sito, cioè:
 - il tasso di click
 - il tasso di click-through.

Le strategie commerciali dell'impresa web agency

Per quanto riguarda il commercio elettronico:

1. per la vendita di prodotti/servizi propri: composizione make or buy e stima dei costi correlati alle due alternative;
2. per l'affiliazione: commissione corrisposta dall'affiliante sui prodotti/servizi venduti tramite il sito dell'azienda affiliata.

Per quanto riguarda la pubblicità:

1. numero di banner potenzialmente presentabili su ogni pagina del sito;
2. percentuale di banner invenduti;
3. il prezzo per banner visto;
4. il prezzo per banner cliccato;
5. commissioni da corrispondere alla concessionaria pubblicitaria, che fornisce gli inserzionisti interessati ad esporre la propria pubblicità sul sito.

Il modello dell'impresa web agency finora delineato sarà il fondamento adottato più avanti per misurare la redditività (e sostenibilità) del piano d'impresa del ramo d'azienda X.com, inteso come progetto di investimento a ritorno triennale: la misura delle "prestazioni economiche" ricavate dall'applicazione del suddetto modello d'impresa ad X.com è infatti il punto di vista dell'accorto investitore, ed è sembrato il migliore approccio previsionale per assegnare un valore ad X.com, che abbia poi una buona probabilità di riscontro sul mercato.

2. Criteri fondamentali per la valutazione del ramo d'azienda

Un'azienda della tipologia qui in studio (*web agency*) funziona in quanto è stata ben organizzata una infrastruttura tecnologica e commerciale, tale che il ciclo economico della gestione del compendio di portali internet si realizzi non solo materialmente, ma anche economicamente, cioè sotto controllo finanziario e garantendone lo sviluppo. Detta azienda

deve infatti integrare i beni materiali (immobilizzazioni, scorte, crediti, liquidità) di cui dispone con una serie di beni immateriali (domini e marchi, basi di dati, efficiente organizzazione, esperienza accumulata, buon nome goduto, felice localizzazione nel web), capaci questi di assecondare il raggiungimento degli obiettivi strategici, esaltando in definitiva l'attitudine a conseguire redditi superiori a quelli normalmente ottenibili.

Nel caso del ramo d'azienda qui in studio ed anche prescindendo dalla consistenza patrimoniale, un potenziale acquirente avrebbe facilmente riconosciuto all'epoca un buon valore alla circostanza di poter disporre immediatamente di portali internet già funzionanti ed apprezzati - su scala nazionale - dai navigatori del web, evitando così i rischi, i costi ed il tempo richiesti dalla esigenza di doverne creare altri completamente ex novo nel mercato target di interesse.

2.1. Metodo patrimoniale complesso di 1° grado

Si ritiene che il metodo patrimoniale complesso di 1° grado sia il più appropriato al caso di specie, poiché valorizza l'impresa web agency, comprendendo in essa sia i beni materiali, che alcuni beni immateriali non contabilizzati, bensì dotati di un proprio effettivo valore di mercato ma non espresso. Esprimendo le caratteristiche peculiari di tale metodo, la formula applicativa risulta la seguente:

$$\mathbf{X} = \mathbf{K} + \mathbf{IInc}$$

dove:

X, indica il valore del ramo d'azienda;

K, è il valore del patrimonio netto rettificato, o meglio: il valore delle attività meno le passività;

IInc, è il valore delle immobilizzazioni immateriali non contabilizzate.

Relativamente al valore del patrimonio **K** va evidenziata sia la scarsità delle immobilizzazioni

materiali che la impossibilità di individuare con certezza analitica nel bilancio le attività riconducibili alla X.com, cioè alla sola gestione del compendio di portali internet; ciò ha indotto a procedere alla valorizzazione di dette attività basandosi principalmente:

- sulle risultanze dei bilanci depositati;
- sul fatturato attribuibile ai tre rami d'azienda (quello ceduto X.com e quelli residui), ciascuno desunto dalle fatture emesse.

Le immobilizzazioni immateriali non contabilizzate (i cosiddetti “intangibles”: portali registrati, attivi e consolidati; competenza del personale, know-how; portafoglio clienti, portafoglio fornitori; avviamento, ecc.) sono infatti le risorse più rilevanti per il successo a lungo termine di un'azienda operante nel settore della net economy poichè *“l'Azienda è dotata di un patrimonio di beni immateriali, che va conservato ed accresciuto nel tempo: solo così l'Azienda è in grado di continuare nel tempo a produrre reddito”* (L. Guatri, La valutazione delle Aziende, III ediz., pag. 244).

Le Inc debbono qui intendersi le seguenti:

- il compendio di portali registrati ed attivi, che riflette alcune oggettive condizioni operative (possibilità di fornire certi servizi, ubicazione nel web, dimensione del sito, bacino d'utenza, ...), fondamentali prerequisiti alla possibile redditività dell'azienda; esso compendio di portali avrà sempre e comunque un valore positivo ed inoltre nelle aziende reali della net economy esso è sempre presente, proprio perché prescinde dalle specifiche condizioni di economicità della gestione;
- l'avviamento commerciale, che nasce invece da elementi soggettivi (capacità di produrre reddito per un certo lasso di tempo futuro, anche sviluppando tecnicamente e commercialmente domini affini a quelli peritali): l'avviamento (goodwill) si esprime proprio nella capacità di cogliere le diverse opportunità offerte dal mercato, contando: sulla clientela consolidata e prospect, sulla competenza dei propri dipendenti, sulla leva

dei collaboratori esterni, sull'efficienza/efficacia dei processi produttivi, sull'erogazione dei servizi consentiti dal detenere uno specifico e pregiato "capitale intellettuale" (transfer know-how).

Ai fini della presente trattazione, il primo bene immateriale non contabilizzato è pertanto rappresentato dal compendio di portali internet, per la cui valutazione si è posto in rapporto di analogia:

- un dominio internet registrato analogo ad una particolare "autorizzazione commerciale o licenza", che equivale al diritto esclusivo di esercire l'attività in quel certo "indirizzo";
- il portale web, che rende operativo il dominio in virtù dei suoi "contenuti", analogo ad un virtuale punto vendita, con tanto di merci esposte: l'ambito cioè in cui si realizzano le transazioni commerciali tipiche della net economy (esposizione ai banner pubblicitari od impressions, commercio elettronico, ...);
- il nome in dominio analogo ad un particolare marchio, anche quindi "applicabile" autonomamente a diversi e complementari canali di diffusione.

Il compendio di portali internet qui in studio ha quindi certamente un valore intrinseco:

- indipendente dalla redditività della società titolare;
- quantificabile e cedibile a terzi.

Il suddetto valore si alimenta dagli elementi fondanti specifici del portale internet, quali ad esempio: la densità dei banner, l'intensità delle impressions, la raccolta pubblicitaria, le strategie commerciali che ne disciplinano la diffusione, etc.

Il secondo bene immateriale non contabilizzato è infine l'avviamento commerciale, che verrà valutato considerando gli effetti economici misurabili connessi alle seguenti attività:

- sviluppo tecnico e commerciale di portali affini (ad esempio: i mini-siti cinema);
- erogazione dei servizi scaturenti dal "capitale intellettuale":
 1. corsi sulla web communication;

2. consulenze sulla web communication;
3. transfer know-how in genere.

Per il principio di prudenza va considerato che il "capitale intellettuale" è un asset diffuso in tutta l'azienda cedente X-Media, che sfrutta le sinergie presenti nell'intera organizzazione umana dell'azienda: la cessione di X.com implica quindi che si traferisca la sola quota di pertinenza del "capitale intellettuale", non certo l'intero.

2.2. Metodologie di valutazione di un portale internet

Seguendo la prassi oramai consolidata dagli operatori del settore, il nome in dominio di internet rappresenta un bene immateriale ed è assimilabile al concetto classico di marchio (brand), ossia un importante segno distintivo dell'azienda X-Media s.r.l., perché ne identifica i servizi commercializzati.

Al dominio in quanto "marchio" vengono pertanto riconosciute tre funzioni principali:

- la funzione distintiva: i navigatori del web, in questo modo, possono associare il portale acceduto all'impresa che eroga il relativo servizio;
- la funzione di garanzia di qualità: il portale deve garantire un determinato livello di qualità ai navigatori del web ed inoltre deve assicurare che tutti i servizi che fanno capo all'impresa che ha generato quel portale presenteranno lo stesso livello qualitativo;
- la funzione attrattiva: il portale deve avere una vis attrattiva tale da poterlo differenziare da altri servizi analoghi.

Per quanto concerne la stima del valore economico del portale si possono applicare metodi sia indiretti che diretti.

I *metodi indiretti* determinano il valore del portale come differenza tra il valore reddituale o finanziario complessivo del ramo d'azienda ed il suo valore patrimoniale complessivo, escludendo ovviamente il portale.

Mediante l'applicazione dei metodi diretti, si esegue invece la stima del valore del portale in modo autonomo, senza considerare il valore del Ramo d'Azienda; i metodi diretti di valutazione del portale possono essere classificati nel seguente modo:

- metodi basati sugli indicatori empirici: si esplicano tramite un moltiplicatore applicato ad una determinata grandezza economica (fatturato, reddito netto, margini lordi ecc.), ritenuta caratterizzante il portale da valutare;
- metodi basati sul criterio del costo: considerano diverse alternative per la configurazione di costo, e precisamente:
 1. il costo storico,
 2. il costo storico aggiornato,
 3. il costo di riproduzione ovvero di sostituzione,
 4. il costo della perdita.
- metodi finanziari: sono quelli classici utilizzati per la valutazione di un'azienda nel suo complesso: si dovranno infatti determinare i flussi monetari disponibili generati dal portale oggetto di valutazione, prevedibili nei diversi esercizi futuri ed attualizzandoli ad un tasso adeguato;
- metodi reddituali: sono anch'essi mutuati dagli analoghi metodi adottati per la stima del complesso aziendale; il valore del portale è dato in sostanza dal reddito addizionale che deriva all'azienda a causa della sua presenza;

Nel caso di specie, si è adottato il metodo di valutazione basato sul costo della perdita, fondato - come anche indica la dottrina più autorevole sulla valorizzazione del "danno subito dall'azienda in seguito alla perdita dei portali de quo": in buona sostanza ciò si traduce in una caduta dei ricavi delle vendite e dei costi correlati, nonché la scomparsa del margine di prodotto relativo.

Nella prassi estimativa, il valore dei portali VM si calcola con la seguente formula:

$$V_M = \sum_{i=1}^n F_{pt} \cdot v^t$$

F_{pt} = flusso monetario perduto per l'assenza dei portali nell'anno t -esimo

$v^t = \frac{1}{(1+i')^t}$ = coefficiente di attuazione per l'anno t al tasso i'

i' = tasso di attualizzazione, espressivo del costo opportunità di investimenti alternativi

n = numero di anni dell'arco temporale considerato.

3. La valutazione storica del ramo d'azienda

Ai fini della scelta dei criteri di valutazione, nonché della loro applicazione pratica, si è tenuto conto dei numerosi fattori, tra cui i principali sono:

- documentazione contabile;
- componenti l'azienda (ed all'interno di quello ceduto, X.com: per singolo portale), pur svolgendosi l'attività della X-Media s.r.l. in ambiti tecnologici ed organizzativi fisicamente distinti, appartenenti inoltre a settori commerciali diversi; ne consegue una grande difficoltà operativa nell'individuare, suddividere ed imputare al singolo ramo d'azienda: i ricavi, i costi, le attività e le passività rilevabili dai bilanci depositati.

Allo scopo di aumentare l'affidabilità delle conclusioni di stima, l'indagine si è altresì basata in particolare sull'analisi delle fatture emesse dalla X-Media s.r.l.; questi documenti sono infatti sembrati lo strumento che - meglio di altri - fosse in grado di fornire indicazioni e dati tali da consentire di individuare ed imputare ad X.com i valori patrimoniali e di reddito espressi dalla restante documentazione contabile ed amministrativa.

3.1. La identificazione del Ramo d'Azienda X.com

Trattasi di un ramo d'azienda commerciale, appartenente alla X-Media s.r.l..

La consistenza del suddetto ramo d'azienda può essere ricondotta a:

- domini registrati nel settore cinema, TV e libri, completi di siti internet, realizzati e gestiti in proprio, relativi marchi e "contenuti" diffusi da diversi portali;
- sistemi elaborativi, atti a gestire il suddetto compendio di portali;
- clientela abituale e di posizione web;
- arredi per ufficio.

Giova sottolineare che le operazioni X.com sono nettamente distinte dagli altri due rami d'azienda della X-Media:

- ideazione, sviluppo e realizzazione di siti internet (d'ora in avanti: residuo) per conto di terzi, intendendo tutte quelle attività di web agency estranee però al settore "cinema, TV e libri";
- vendita ed assistenza di hardware, cioè di server per il web (Qube2, RaQ2 e RaQ3) prodotti dalla Cobalt.

3.2. La valutazione del patrimonio netto rettificato

Il capitale economico K viene valorizzato anche basandosi sulle risultanze di bilancio X-Media s.r.l. dell'esercizio chiuso al 31 dicembre dell'anno "n" quello chiuso al 31 dicembre dell'anno "n + 1", opportunamente riclassificati.

Si è quindi reso necessario riferire le poste (e quindi anche i beni) ai tre rami componenti l'azienda: distinguendo quello - qui denominato X.com, da quelli che residuano (gestione siti residui ed hardware).

Le poste "caratteristiche" componenti il patrimonio da valutare sono riconducibili alle seguenti voci:

- Immobilizzazioni immateriali;
- Immobilizzazioni materiali;
- Crediti verso Clienti;
- Debiti verso Fornitori.

Per quel che riguarda le immobilizzazioni immateriali, vale il riferimento contrattuale esplicito, salvo l'esclusione dei due *database* relativi agli "utenti registrati" ed ai "messaggi e commenti", in quanto palesemente non trasferibili e quindi da non contabilizzare; entrambi verranno invece correttamente compresi nell'avviamento.

Le schede tematiche sono state rivalutate in €20,65 ciascuna considerandone la consistenza in almeno 1.000 unità.

Data l'esiguità degli importi relativi ai cortometraggi, si è ritenuto che gli stessi non avessero alcuna utilità futura, attribuendogli pertanto valore nullo:

DB schede film ed articoli	€ 20.658,27	Ipotesi: n. 1000 schede
DB utenti registrati	Stralciati	Parte dell'avviamento
DB messaggi e commenti	Stralciati	Parte dell'avviamento
Diritti corti d'animazione	€ 0,00	Earth attack, Sex in pills, Paper Boy
Totale:	€ 20.658,27	

Le immobilizzazioni materiali sono state valutate in base al loro valore di mercato, assumendone "buono" lo stato di conservazione.

Sistemi HW+SW ed arredi	
n. 2 scanner	€ 309,87
n.1 stampante laser	€ 516,45
n.2 PC	€ 2.065,82
n.3 PC	€ 4.648,11
n.3 PC	€ 4.648,11
n.5 monitor	€ 1.291,14
n.3 hub	€ 258,22
arredi	€ 2.065,82
Totale	€ 15.803,58

Il patrimonio *pro quota* di X.com, rettificato al 31.12 dell'anno "n", risulta pertanto costituito dalle seguenti voci:

	Posta rettificata Bilancio "n" X-Media	Posta rettificata Bilancio "n" X-Media	Posta pro-quota gestione Portatili X.com
Immobilizzazioni immateriali	Voci come da contratto de-quo		€ 20.658,27
Immobilizzazioni materiali	Voci come da contratto de-quo		€ 15.803,58
Credito verso clienti	€ 415.933,93	€ 382.153,66	€ 184.999,77
Debiti verso fornitori	€ 331.648,27	€ 366.786,31	€ 163.381,17
Fattore K			€ 58.080,44

Il valore di **K** risulta quindi determinato pari a: € **58.080,44**

3.3. La valutazione del compendio de quo di portali internet

Come già sopra anticipato, per il caso di specie ha adottato il metodo di valutazione basato sul costo della perdita, fondato - come indica la dottrina più autorevole - sulla valorizzazione del "danno subito dall'azienda cedente in seguito alla perdita dei portali": in sostanza ciò si traduce in una caduta dei ricavi delle vendite (nonché dei costi correlati), così scomparendo il relativo margine di prodotto.

Questo approccio è generalmente riconducibile ad una miscela ponderale dei metodi economico-reddituali; infatti, il valore dei domini viene posto pari al "reddito addizionale che l'impresa realizza grazie alla disponibilità dei portali, rispetto a quello che invece realizzerebbe in loro assenza"; in termini economici equivalenti, il suddetto valore dell'intangibile è pertanto pari all'ammontare dei flussi monetari (attualizzati) perduti in conseguenza della mancata disponibilità dei portali da parte dell'impresa.

Si applicherà il modello web agency e determinerà quindi i suddetti flussi monetari

(attualizzati) perduti per un arco di tempo di tre anni il valore dei domini V_M si calcola successivamente con la seguente formula:

$$V_M = \sum_{i=1}^n F_{pt} \cdot V^t$$

F_{pt} = flusso monetario perduto per l'assenza dei portali nell'anno t -esimo

$V^t = \frac{1}{(1+i')^t}$ = coefficiente di attuazione per l'anno t al tasso i'

i' = tasso di attualizzazione, espressivo del costo opportunità di investimenti alternativi

n = numero di anni dell'arco temporale considerato.

Il ramo d'azienda X.com è quindi un'impresa web agency, che gestirà un portale verticale rivolto al pubblico italiano, dedicato all'informazione on-line cinematografica, nonché televisiva ed editoriale.

L'ampio target di utenza di riferimento del portale è costituito da tutti coloro interessati al cinema e/od alla TV, e cioè:

- il semplice curioso, che vuole informarsi sui programmi e scambiare opinioni;
- l'utente più appassionato e più colto, che vuole approfondire i contenuti;
- società terze, prevalentemente del mondo editoriale, che vogliono approvvigionarsi dei palinsesti raccolti ed aggiornati da X.com.

Le principali voci di ricavo saranno garantite da:

- registrazioni gratuite, con accesso a servizi esclusivi, tali da consentire la formazione di un bacino di utenza fidelizzata, la community, indispensabile ai fini della raccolta pubblicitaria;
- raccolta pubblicitaria, realizzata esclusivamente tramite l'esposizione di banner sulle pagine del sito, in modalità pay-per-view e pay-per-click;

- registrazioni a pagamento, per l'utilizzo professionale on-line ed off-line dei palinsesti; i palinsesti sviluppati da X.com saranno infatti distribuiti soltanto alle società registrate per la sezione "palinsesti", che potranno utilizzare in remoto tutti i palinsesti offerti dal portale. Lo sviluppo ad hoc dei palinsesti elettronici è realizzato in partnership con collaboratori esterni, disciplinato da un accordo per cui il 20% dei ricavi da registrazione sono corrisposti da X.com ai collaboratori esterni;
- vendita di schede monografiche (schede film, recensioni, trailers, biografie attori, temi storici, ...), precedentemente acquistati da fornitori esterni;
- programma di affiliazione commerciale con le distribuzioni cinematografiche, che riconosce a X.com una commissione pari al 10% del valore della vendita per ogni acquisto di biglietto di sala andato a buon fine (pay per-sale).

È giunto il momento ora di operare delle assunzioni plausibili circa le principali fonti del ricavo, in modo da definire una attendibile prospettiva di redditività della X.com nel triennio di osservazione.

Il volume di utenza Internet

Il target di X.com è piuttosto eterogeneo demograficamente, ma ben definito in termini di profilo utente; gli utenti potenziali sono: uomini/donne dai 10 ai 40 anni; residenti su tutto il territorio nazionale; utilizzatori di Internet quasi tutti i giorni, da casa o dal lavoro; interessati al cinema od alla TV od ai libri, nonché ad incontrare altri utenti per scambiare informazioni e pareri, essere continuamente aggiornati sui nuovi libri, film o programmi e sulla nuova tecnologia disponibile sul mercato.

La quota di mercato

Valutando quindi il tasso di penetrazione obiettivo X.com all'interno del segmento di

riferimento (rapporto tra utilizzatori di X.com e numero complessivo di persone collegate che compongono il segmento), la dinamica nel triennio è evidenziata dal seguente prospetto, con particolare riferimento al calcolo degli unique users:

Stima prospettica degli unique users

		N	N+1	N+2
A	Popolazione italiana tra 10 e 40 anni	24.000.000	24.200.000	24.600.000
B	Diffusione internet nel segmento di riferimento	10%	11%	12%
C=AxB	n°. utenti online target di riferimento X.com	2.400.000	2.662.000	2.952.000
D	Tasso di penetrazione obiettivo X-Com	13%	14%	15%
E=CxD	Unique users	312.000	372.680	442.800

Le caratteristiche dell'utenza

Si assume ora che l'utente tipo di X.com sia caratterizzato da un elevato interesse alla registrazione (in quanto gratuita) al sito, all'acquisto di prodotti relativi all'entertainment, al merchandising sui vari film, all'acquisto di libri e di musica.

	N	N+1	N+2
Tasso di registrazione gratuita unique users	20%	22.5%	25%
Tasso di registrazione utenti professionali	80%	85%	90%
Attitudine all'acquisto delle schede telematiche	25%	30%	35%
Attitudine all'acquisto dei biglietti di sala	15%	15%	20%
Tasso di click-through	9%	10%	11%

Tasso di registrazione ed attitudine all'acquisto, associati al numero previsto di unique users, consentono il calcolo dei ricavi da commercio elettronico. Come meglio descritto, il tasso di click-through permetterà infine il calcolo dei ricavi da pubblicità.

Variabili per il calcolo dei ricavi da commercio elettronico

Oltre ai comportamenti di acquisto, è necessario considerare anche la capacità di spesa degli utenti, in relazione alle varie fonti del ricavo. Per l'utente consumer, si decide strategicamente di offrire la registrazione gratuita, con accesso a servizi esclusivi, tali da consentire la formazione di un bacino di utenza "fidelizzata", indispensabile ai fini della raccolta pubblicitaria.

A fronte del pagamento di un canone annuale di €51.645,68, l'utente professionale accede invece tramite abbonamento periodico ai palinsesti sviluppati da X.com; si stima che nell'anno $n + 1$ sia 4 il numero degli utenti professionali transanti e che poi aumentino al ritmo di una unità ogni anno.

Vendita di schede monografiche

Ecco le stime sulle condizioni di acquisto e di vendita delle schede monografiche (per un riscontro di congruità):

	N	N+1	N+2
Valore medio unitario vendite	€ 4,64	€ 3,87	€ 3,09
Costo d'acquisto unitario medio	€ 0,46	€ 0,38	€ 0,30

E-commerce da affiliazione

Così si prospetta l'evoluzione del valore medio acquistato dei biglietti di sala cinematografica:

	N	N+1	N+2
Valore medio acquistato	€ 6,19	€ 6,45	€ 6,71

Variabili per il calcolo dei ricavi da pubblicità

Occorre considerare le caratteristiche dell'utenza in termini di fedeltà (numero di accessi e

di pagine viste) e di interesse per i prodotti/servizi pubblicizzati sul sito (tasso di click-through); le previsioni di "ascolto" dell'utenza, unitamente alle strategie di "fidelizzazione" da mettere in atto, consentono di stimare il numero mensile di visite degli unique users di X.com, nonché il numero medio mensile di pagine viste per il triennio.

Stima prospettica delle pageviews

Segmentazione unique users N					
		Nr. users	Visite/mese	Pagine/ visita	Pagine/mese
Fedeli	50%	156.000	7	3	3.276.000
Sporadici	50%	156.000	3	1	468.000
Totale unique users 312.000			Pageviews/mese 3.744.000		
Segmentazione unique users N+1					
		Nr. users	Visite/mese	Pagine/ visita	Pagine/mese
Fedeli	55%	204.974	7	4	5.739.272
Sporadici	45%	167.706	4	2	1.341.648
Totale unique users 372.680			Pageviews/mese 7080.920		
Segmentazione unique users N+2					
		Nr. users	Visite/mese	Pagine/ visita	Pagine/mese
Fedeli	60%	265.680	8	5	10.627.200
Sporadici	40%	177.120	5	3	2.656.800
Totale unique users 422.800			Pageviews/mese 13.284.000		

La stima prospettica dei ricavi da commercio elettronico

Sulla base della numerosità e delle caratteristiche dell'utenza sopra delineate, è possibile ora stimare i ricavi prospettici per il triennio di previsione come di seguito elencati.

Ricavi da vendita on-line di palinsesti

Si ottengono moltiplicando gli utenti professionali per il costo di registrazione annuale; il margine di contribuzione si ottiene sottraendo dai ricavi il 20%, quale quota da corrispondere ai collaboratori esterni che raccolgono ed aggiornano i palinsesti in partnership con X.com.

Stima prospettica dei ricavi da vendita on-line di palinsesti

		N	N+1	N+2
A	Utenti professionali	5	6	7
B	Tasso di registrazione dei utenti professionali	80%	85%	90%
C=AxB	Numero utenti transanti	4	5	6
D	Costo medio della registrazione annuale	€ 51.645,68	€ 51.645,68	€ 51.645,68
E=CxD	Ricavi da e-commerce palinsesti	€ 206.582,76	€ 258.228,44	€ 309.874,13
F	% di collaborazione	20%	20%	20%
G=ExF	Costo di collaborazione	€ 41.316,55	€ 51.645,68	€ 61.974,82
H=E-G	Margine di contribuzione palinsesti	€ 165.266,20	€ 206.582,75	€ 247.899,31

Ricavi da vendita on-line di schede tematiche monografiche

Si ottengono moltiplicando il numero degli utenti transanti (unique users per attitudine all'acquisto) per il valore medio acquistato; sottraendo dai ricavi il costo d'acquisto dei prodotti venduti (costo d'acquisto unitario medio per utenti transanti), si ottiene il margine di contribuzione, articolato nei valori che si evincono dalla tabella che segue.

Stima prospettica dei ricavi da vendita di schede tematiche

		N	N+1	N+2
A	Unique users	312.000	372.680	442.800
B	Attitudine all'acquisto delle schede tematiche	25%	30%	35%
C=AxB	Numero utenti transitati	78.000	111.804	154.980

D	Valore medio unitario vendite	€ 4,64	€ 3,87	€ 3,09
E=CxD	Ricavi da e-commerce schede	€ 361.920,00	€ 432.681,48	€ 478.888,20
F	Costo di acquisto unitario medio	€ 0,46	€ 0,38	€ 0,30
G=ExF	Costo totale	€ 36.255,27	€ 43.306,46	€ 48.024,29
H=E-G	Margine di contribuzione schede	€ 325.664,73	€ 389.375,02	€ 430.863,91

Ricavi da affiliazione commerciale

Si ottengono moltiplicando il numero degli utenti transanti per il valore medio acquistato e per la commissione d'affiliazione.

Stima prospettica dei ricavi da affiliazione commerciale

		N	N+1	N+2
A	Unique users	312.000	372.680	442.800
B	Attitudine all'acquisto dei biglietti di sala	15%	15%	20%
C=AxB	Numero utenti transanti	46800	55902	88560
D	Valore medio acquistato	€ 6,19	€ 6,45	€ 6,71
E=CxD	Commissione	10%	10%	10%
F	Ricavi da e-commerce sale	€ 29.004,21	€ 36.088,71	€ 59.458,64

La stima prospettica dei ricavi da pubblicità

La base di calcolo dei ricavi da pubblicità è rappresentata dalle pageviews; si è già visto come tale grandezza sia calcolata mensilmente, moltiplicando il numero di unique users di X.com per le visite mensili e per il numero medio di pagine per visita.

Analizziamo adesso la fonte di ricavo correlata all'utilizzo dei banner, precisando che i prezzi unitari sono quelli riportati nella successive tabelle.

- l'AD space di ogni pagina del sito conterrà due banner statici (ipotesi prudentiale), che saranno venduti in modalità pay-per-view;

- ogni banner cliccato sarà invece venduto in modalità pay-per-click;
- è prassi che il ricavo pay-per-click si cumuli al ricavo pay-per-view.

La percentuale prevista del venduto (banner venduti/banner disponibili) è: del 30% nell'anno "n" e nell'anno "n+1" e del 35% nell'anno "n+2".

La remunerazione per il veicolo pubblicitario banner è ottenibile perciò secondo le modalità:

Ricavi da banner visti

Si calcolano moltiplicando il prezzo medio di vendita di un banner per il numero di impressions mensili, per 12 mesi l'anno. Le impressions mensili risultano dal prodotto tra pageviews mensili per il numero di banner presenti sulla pagina, rapportati però alla percentuale dei banner venduti.

Ricavi da banner cliccati

Vengono determinati dal prodotto tra: le impressions mensili per 12 mesi l'anno, il tasso di click-through ed il prezzo medio per banner cliccato.

Stima prospettica dei ricavi da banner

		N	N+1	N+2
A	Pageviews mensili	3.744.000	7.080.920	13.284.000
B	% vendite	30%	30%	35%
C	n. banner per pagina	2	2	2
D=AxBxC	n. impressions mensili	2.246.400	4248.552	9.298.800
E	Mesi di operatività nel corso dell'anno	12	12	12
F	Prezzo medio banner visto	€ 0,015	€ 0,010	€ 0,007
G=DxExF	Ricavi banner visti	€ 417.660,76	€ 526.606,55	€ 864.437,29
H	Tasso di Click-through	9%	10%	11%

I	Prezzo medio banner cliccato	€ 0,023	€ 0,015	€ 0,011
L=DxExHxI	Ricavi banner cliccati	€ 56.384,20	€ 78.990,98	€ 142.632,15
G+L	Ricavi da pubblicità	€ 474.044,96	€ 605.597,53	€ 1.007.069,44

Struttura dei costi e composizione patrimoniale: complementi dell'ambito di previsione triennale

Tempi di incasso, di pagamento e giacenza media delle scorte:

- per tutte le transazioni effettuate, il pagamento avverrà mediante carta di credito ed il tempo medio d'incasso delle vendite e delle commissioni è previsto pari a 90 giorni;
- la dilazione di pagamento prevista per gli acquisti è di 120 giorni, mentre è di 60 giorni la dilazione di pagamento della provvigione del 20% da corrispondere ai collaboratori esterni (che raccolgono ed aggiornano i palinsesti);
- le schede tematiche acquistate all'esterno dovranno essere sufficienti per far fronte a 60 giorni di vendita.

Costo del personale

X.com assumerà 5 impiegati amministrativi, 5 redattori e 10 tecnici (analisti-programmatori, sistemisti ed amministratori di rete). Il costo annuo medio unitario del personale è stato stimato pari a €25.822,845, al lordo della quota d'accantonamento TFR per €2.065,828. Il compenso annuo all'amministratore è stimato pari a €51.645,69.

Costi di promozione

Dati gli ambiziosi programmi di sviluppo della community, saranno realizzati investimenti promozionali (pubblicità on-line ed off-line, campagne promozionali), per un ammontare pari a €335.696,98 nell'anno "n", €438.988,364 nell'anni "n +1" ed €697.216,81 nell'anno

“n+2”; tali investimenti saranno spesi completamente nell'esercizio relativo.

Costi di struttura

Sono previsti costi di struttura pari a €103.291,38 annui, per affitto locali ed altro.

Investimenti

La struttura del portale richiederà investimenti hardware e software pari a €258.228,45, da ammortizzare in 5 anni; non sono previste dilazioni di pagamento ai fornitori.

Capitale sociale

L'unico azionista del portale, verserà la metà di €154.937,06 di capitale sociale nel n+1 e la restante metà nel n+2; gli utili realizzati saranno totalmente reinvestiti nell'azienda.

Mutui passivi

Gli investimenti strutturali saranno finanziati attraverso un mutuo, il cui piano di rimborso è il seguente:

	N	N+1	N+2
Quota capitale	0	€ 52.833,54	€ 54.124,68
Quota interesse	€ 25.822,84	€ 23.602,08	€ 21.278,02
Rata	€ 25.822,84	€ 76.435,62	€ 75.402,70
Debito Residuo	€258.228,44	€205.394,90	€151.270,22

Aperture di credito in C/C

Il fabbisogno finanziario residuo sarà coperto attraverso un'apertura di credito in conto corrente, ad un tasso annuo del 6%.

Carico fiscale

la X.com sarà soggetta a due imposte principali: Ires ed Irap.

Di seguito, si rappresenta il bilancio prospettico di X.com nel triennio, articolato in conto economico e stato patrimoniale (valori espressi in Euro):

Conto economico	N		N + 1		N + 2	
Fatturato da pubblicità (banner)	474.044,96		605.597,54		1.007.069,44	
Fatturato da affiliazione (biglietti di sala)	29.004,21		36.088,71		59.458,65	
Fatturato da vendite di schede telematiche	362.552,74		433.064,60		480.242,94	
Fatturato da vendite palinsesti	206.582,76		258.228,45		309.874,13	
Fatturato totale	1.072.184,68	100%	1.332.979,31	100%	1.856.645,17	100%
Costo acquisto schede telematiche	36.255,27		43.306,46		48.024,29	
Costo acq. Palinsesti (% collaborazione)	41.316,55		51.645,69		61.974,82	
Costo variabile del venduto	77.571,82	7,2%	94.952,15	7,1%	109.999,12	5,9%
Costo del lavoro	516.456,89		516.456,89		516.456,89	
Altri costi immediati	490.634,05		593.925,43		852.153,88	
Margine operativo lordo (MOL)	-12.478,09	-1,2%	127.644,82	9,6%	378.035,27	20,4%
Ammortamenti	51.645,69		51.645,69		51.645,69	
Margine operativo netto (MON)	-64.123,78	-6%	75.999,13	5,7%	326.389,58	17,6%
Oneri finanziari	40.310,56		38.089,80		35.765,745	
Reddito netto ante imposte	-104.434,35	-9,7%	37.909,33	2,8%	290.623,839	15,7%
Imposte di competenza	21.419,09		40.642,59		139.734,26	
Utile D'Esercizio	-125.853,44	-11,7%	- 2.733,25	-0,2%	150.889,57	8,1%

Stato Patrimoniale	N		N + 1		N + 2	
Clients	321.655,405		399.893,79		556.993,55	
Magazzino	6.042,546		7.217,74		8.004,04	
Capitale circolare netto	327.697,951		407.111,53		564.997,60	
Fornitori	-25.182,438		-28.121,80		-34.806,30	
Debiti tributari	-16.476,172		-20.614,19		-28.977,36	
Erario c/iva	0,00		0,00		0,00	
Altre passività legate al ciclo	0,00		0,00		0,00	
Passivo operativo	-41.658,61		-48.736,00		-63.783,67	
Capitale circolare netto	286.039,341	63,4%	358.375,53	83,2%	501.213,93	104,3%
Attivo Immobilizzato netto	206.582,76		154.937,07		103.291,38	
Fondo TFR	-41.316,55		-82.633,10		-123.949,65	
Altre pass. legate alla struttura	0,00		0,00		0,00	
Attivo immobilizzato netto	165.266,20		72.303,96		-20.658,27	
CION	451.305,54	100%	430.679,50	100%	480.555,65	100%
Attività accessorie e finanziarie	0,00		0,00		0,00	
Capitale investito netto Globale	451.305,549	100%	430.679,50	100%	480.555,65	100%
Capitale sociale	77.468,53		154.937,07		154.937,07	
Riserve	0,00		-125.853,44		-128.586,70	
Utile d'esercizio	-125.853,44		-2.733,25		150.889,57	
Capitale netto	-48.384,91		26.350,36		177.239,94	
Debiti m/l termine vs/banche	258.228,45		205.394,90		151.270,22	
Debiti a breve vs/banche	241.462,01		198.934,22		152.045,48	
Capitale Raccolto	451.305,54	100%	430.679,50	100%	480.555,65	100%

Ai fini dell'applicazione pratica del metodo, è ragionevole infine considerare che il ricavo che si perderà negli anni futuri per la mancanza dei portali sarà influenzato:

- dai fatturati strettamente connessi con i portali qui oggetto di valutazione;
- dal risparmio sui costi operativi;
- dal regime d'imposta vigente;

- dagli investimenti addizionali stimati che X.com dovrebbe sostenere per riprodurre l'intangibile, cioè un compendio di portali con efficacia pari a quello oggetto di stima.

Per quanto attiene i tassi opportunità adottati per l'attualizzazione dei flussi finanziari perduti, si è preferito aderire alle dinamiche dei titoli di Stato italiani, rimborsabili al medio termine (BTP a 5 anni).

Pertanto, con riferimento al triennio di previsione, la somma dei flussi finanziari perduti ed attualizzati forma il valore dei portali, nella misura pari a:

$$V_M = € 393.694,25$$

Quadro sintetico dei flussi finanziari perduti a causa della cessione dei portali de quo (valori espressi in Euro):

Anni	Ricavi vendita perduti (-)	Costi operativi risparmiati (+)	Imposte risparmiate (+)	Invest. Per produrre i Portatili (-)	Flussi finanziari perduti (-)	Attualizzazione		Flussi finanziari perduti attualizzati (-)
						Tasso i'	Coefficiente	
N	1.072.184,68	1.176.619,03	21.419,09	206.582,76	80.729,31	5,24%	0,950	76.709,721
N+1	1.332.979,31	1.295.069,97	40.642,59	139.443,30	1.169.623,90	4,81%	0,907	123.941,59
N+2	1.856.645,17	1.566.021,33	139.734,26	723.039,60	223.193,54	4,82%	0,865	193.042,93
							Totale	393.694,24

4. La valutazione dell'avviamento

L'avviamento comprende tra l'altro quei beni immateriali che non hanno il requisito della trasferibilità, intesa come loro possibile enucleazione dal contesto aziendale, senza impedirne le operazioni caratteristiche. Nel caso di specie, si è tenuto conto perciò del contributo rilevante dato dal "capitale intellettuale in web communication", la cui titolarità non è certo valutabile quale bene del patrimonio di X.com, ma ha comunque un suo valore intrinseco. Oltre alle competenze tecnologiche, sono qui compresi anche i database degli "utenti registrati" e dei "messaggi e commenti" :qualora un potenziale acquirente di X.com

fosse entrato nella disponibilità di tali beni, ne avrebbe indubbiamente ricavato tutta l'utilità economica che gli stessi potevano esprimere.

L'analisi della natura di ogni singola fattura X-Media, ha consentito di attribuirne selettivamente i corrispettivi alle seguenti attività:

- €79.565,35: sviluppo tecnico e commerciale di siti *affini* (ad esempio: i mini-siti);
- €40.386,93: erogazione dei servizi basati sul "capitale intellettuale" (*transfer know-how*):
 - corsi e consulenze.

Una prudente valorizzazione dell'avviamento può quindi iniziare assumendo che il fatturato "intellettuale" maturato (€119.952,279) si ripeta per i successivi tre semestri (18 mesi, come è prassi estimativa in diversi ambiti analoghi a quello qui in studio).

Per il principio di prudenza, va però considerato che il "capitale intellettuale" è un asset diffuso in tutta l'azienda cedente X-Media, che sfrutta le sinergie presenti nell'intera organizzazione umana dell'azienda: la cessione di X.com implica quindi che si trasferisca la sola quota di pertinenza di "capitale intellettuale", stabilita nel 46,55% .Il valore di A risulta pertanto determinato e pari ad:

$$A = € 119.952,279 * 3 * 46,55\% = € 167.529,86$$

5. La valutazione del ramo d'azienda de quo

Un'azienda della tipologia qui in studio (web agency) funziona in quanto è stata ben organizzata una infrastruttura tecnologica e commerciale, tale che il ciclo economico della gestione del compendio di portali internet si realizzi non solo materialmente, ma anche economicamente, cioè sotto controllo finanziario e garantendone lo sviluppo: essa azienda deve infatti integrare i beni materiali (immobilizzazioni, scorte, crediti, liquidità) di cui dispone con una serie di beni immateriali (domini e marchi, basi di dati, efficiente organizzazione, esperienza accumulata, buon nome goduto, felice localizzazione nel web),

capaci questi di assecondare il raggiungimento degli obiettivi strategici, esaltando in definitiva l'attitudine a conseguire redditi superiori a quelli normalmente ottenibili.

Nel caso del Ramo d'Azienda qui in studio ed anche prescindendo dalla consistenza patrimoniale, un potenziale acquirente avrebbe riconosciuto facilmente un buon valore alla circostanza di poter disporre immediatamente di portali internet già funzionanti ed apprezzati - su scala nazionale - dai navigatori del web, evitando così i rischi, i costi ed il tempo richiesti dalla esigenza di doverne creare altri completamente ex novo nel mercato target di interesse.

In base alle suddette considerazioni, si è quindi considerato applicabili al caso in esame due metodi di valutazione differenti e specifici (uno per i portali ed un altro per il Ramo d'Azienda).

Con l'applicazione del metodo basato sul costo della perdita si è determinato il valore più probabile di mercato del compendio de quo di portali internet, risultato pari a:

$$V_M = € 393.694,25$$

Come già esposto, la formula del valore del Ramo d'Azienda secondo il metodo patrimoniale complesso di 1° grado è:

$$X = K + Inc = K + A + V_M$$

dove:

X, indica il valore del Ramo d'Azienda;

K, è il valore del patrimonio netto rettificato, o meglio: il valore delle attività meno le passività;

Inc, il valore delle Immobilizzazioni Immateriali non contabilizzate, somma dell'Avviamento (**A**) e del valore del Compendio dei portali (**V_M**).

Sostituendo ai simboli **K**, **A** e **V_M** i valori prima determinati, il metodo patrimoniale

complesso di 1° grado ha condotto alla attribuzione del valore più probabile di mercato al Ramo d'Azienda de quo, definito dal simbolo X e pertanto pari a: € 619.304,55 che comprende tra l'altro il valore del compendio di portali di cui sopra.

BIBLIOGRAFIA

- Amaduzzi A., *Le modalità di contabilizzazione dei beni immateriali e del goodwill nei principi contabili statunitensi*, in *La valutazione delle aziende*, n.27-28-29/200.
- A.M. Fellegara, *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Giuffrè 1995.
- Antonelli V., D'Alessio R., *Gli intangible assets in bilancio*, in *Contabilità, finanza e controllo*, n. 7/2003.
- Arthur Andersen, *The valuation of intangible assets*, Londra, 1992.
- Autieri P., Floridia G., Mangini V., Olivieri G., Ricolfi M., Spada P., *Diritto industriale: proprietà intellettuale e concorrenza*, Giappichelli, Torino, 2001.
- Azzali, S. (a cura di), *Il bilancio consolidato secondo i principi contabili internazionali*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2002.
- Bragaja A., Testa F., *Tecniche di valutazione degli investimenti immateriali nell'ambito della progettazione delle scelte strategiche*, in *Sinergie*, n. 30/1992.
- Brambilla M., *La durata della concessione nella valutazione delle aziende farmacie municipali*, in *La valutazione delle aziende*, n. 24/2003.
- Brioschi F., D'Amico E., Paleari S., *Il metodo "misto" di valutazione di un diritto di concessione*, in *La valutazione delle aziende*, n. 12/2001.
- Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*, in *Finanza, marketing e produzione*, n. 1/1989.
- Bruni G., Campedelli B., *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, in *Sinergie*, n. 30/1992.
- Buttignon F., *Le risorse immateriali: ruolo strategico e problematiche di rilevazione*, in *Sinergie*, n. 30/1992.

- Chiacchierini C., *Valore dei beni immateriali e vantaggio competitivo*, Cedam, Padova, 1995.
- D'Egidio F., *Il bilancio dell'intangibile*, Franco Angeli, Milano, 1999.
- De Hosson F.C., *Transfer pricing for intangibles: A commentary on the white paper*, Kluwer Law and Taxation Publishers, Boston, 1989.
- Della Bella C., *Il processo di valutazione degli intangibile nel settore dei beni di lusso con un'applicazione al caso Bulgari*, in *La valutazione delle aziende*, n. 21/2002.
- Della Bella C., *Investimenti in attività immateriali e strutture finanziarie aziendali*, in *Sinergie*, n. 30/1992.
- Donaldson T.H., *The treatment of intangibles*, Macmillan Press, London, 1992.
- FASB, *IAS 36: Impairment of assets*, March 2004.
- FASB, *IAS 38: Intangible assets*, March 2004.
- Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Giuffrè Editore, Milano, 1995.
- Ferrata R., *La valutazione dei cespiti immateriali*, in *La valutazione delle aziende*, n. 17/2001.
- Fontana F., *Le risorse immateriali nella comunicazione aziendale: problemi di rappresentazione e di valutazione nella prospettiva del valore*, Giappichelli, Torino, 2001.
- Forestieri G. (a cura di), *Corporate & Investment Banking*, Egea, Milano, 2002.
- Ghiringhelli P., *Tassi di sconto e valore d'avviamento d'impresa: principi di finanza*, Egea, Milano, 1996.
- Guatri L., *Come far emergere nei risultati di gestione il differenziale fantasma dovuto ai beni immateriali*, in *Finanza, marketing e produzione*, n. 3/1992.
- Guatri L., *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, in *Finanza, marketing e produzione*, n. 7/1981.

- Guatri L., *Impairment 2: Gli intangibili specifici*, Egea, Milano, 2003.
- Guatri L., *La comunicazione societaria sugli intangibili: undici punti fermi*, in *La valutazione delle aziende*, n. 25/2003.
- Guatri L., *Trattato sulla valutazione delle aziende*, Egea, Milano, ult.ed.
- Guatri L., *Valore e “intangibles” nella misura della performance aziendale: un percorso storico*, Egea, Milano, 2000.
- Guatri L., *Working Paper – La valutazione degli intangible assets*, Università Bocconi, Milano, 1999.
- Hall R., *The strategic analysis of intangible resources*, in *Strategic Management Journal*, vol. 13/1992.
- Il Sole 24 Ore (a cura di), *Principi contabili internazionali: test completo*, Ed. Il Sole 24 Ore, Milano, ult.ed.
- Itami H., *Le risorse invisibili*, Gea Isedi, Torino, 1998.
- Laghi E., *I beni immateriali non contabilizzati: problemi di classificazione e di valutazione ai fini della stima del capitale economico d'impresa*, in *Auditing*, n. 17/1993.
- Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata: riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Cedam, Padova, 1996.
- Mazzei R., Pedovic D., *Dare un valore alla marca è possibile? Un confronto sulle logiche e sui metodi di valutazione*, in *Economia e management*, n. 5/2002.
- Nencioni G., Perfumo S., *Gestire le risorse immateriali per governare il rischio e l'incertezza*, in *La valutazione delle aziende*, n. 30/2003.
- Pavarani E. (a cura di), *Analisi finanziaria*, McGraw-Hill, Milano, 2002.
- Perfumo S., Luison C., *La misurazione quale componente indispensabile per la gestione delle risorse immateriali*, in *La valutazione delle aziende*, n.23/2003.

- Petersen, Bjurstrom, *Identifying and analyzing intangible assets*, in *M&A Europe*, vol. Sept/Oct 1991.
- Pozza L., *La valutazione del marchio col metodo delle royalties*, in *La valutazione delle aziende*, n.11/2001.
- Pozza L., *Le risorse immateriali: profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d'azienda*, Egea, Milano, 1999.
- PriceWaterhouseCoopers (a cura di), *Principi contabili internazionali e nazionali: Interpretazioni e confronti*, IPSOA, Milano, ult. ed.
- Renoldi A., *Dal valore del patrimonio di marca al valore per l'azionista*, in *La valutazione delle aziende*, n. 30/2003.
- Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali: metodi e soluzioni*, Egea, Milano, 1992.
- Rullani E., *Economia delle risorse immateriali*, in *Sinergie*, n. 29/1992.
- Smith G., Parr R., *Valuation of intellectual property and intangible assets*, Wiley, New York, 2000.
- Tamarowski C., Tomasi G., *La valutazione e i meccanismi di controllo del marchio: evidenze empiriche*, in *La valutazione delle aziende*, n. 28/2003.
- Vasco E., *Beni immateriali, nuova voce in bilancio?*, in *Commercio internazionale*, n. 19/2002.
- Vicari S., *"Invisible assets" e comportamento incrementale*, in *Finanza, marketing e produzione*, n. 1/1989.
- Vicari S., *Risorse aziendali e valore*, in *Sinergie*, n. 29/1992.
- Zambon S., *A study on the measurement of intangible assets and associated reported practices*, European Commission.
- Zambon S., *Intangibles: metodi di misurazione e valorizzazione*, in *Quaderni AIAF*, n. 113/2002.

Zambon S., *La comunicazione degli intangibles e dell'intellectual capital: un modello di analisi*, in *Quaderni AIAF*, n. 106/2002.

Zanda, Lucchini, Onesti, *La valutazione d'azienda*, Giappichelli, Torino, ult. ed.

Ziliotti M., *Economia dell'informazione*, Il Mulino, Bologna, 2002.