

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PARMA

Dottorato di ricerca in "Determinazione
e Comunicazione del Valore nelle Aziende"

Ciclo XXI

**LE RISORSE INTANGIBILI:
PROFILI CRITICI DI DETERMINAZIONE E
RAPPRESENTAZIONE NEI BILANCI D'IMPRESA**

Coordinatore:

Chiar.mo Prof. Azzali Stefano

Tutor:

Chiar.ma Prof. Balluchi Federica

Dottoranda: Anna Petruzziello

2008/2009

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
CAPITOLO PRIMO	
LA METODOLOGIA DELLA RICERCA.....	5
1.1. Premessa.....	5
1.2. Gli obiettivi della ricerca e il quadro di riferimento teorico.....	6
1.3. Le fasi della ricerca.....	8
CAPITOLO SECONDO	
LE RISORSE INTANGIBILI: EVOLUZIONE DEGLI ORIENTAMENTI DOTTRINALI E	
PRESUPPOSTI TEORICI	11
2.1. Premessa.....	11
2.2. Approfondimento storico.....	15
2.3. Aspetti definatori e caratteristiche qualificanti.....	26
CAPITOLO TERZO	
L'IMMATERIALITÀ NEL BILANCIO D'ESERCIZIO: REGOLE GENERALI E ASPETTI	
CONTABILI	43
3.1. Premessa	43
3.2. La comunicazione economico-finanziaria (cenni).....	45
3.2.1. Finalità e destinatari.....	45
3.2.2. Il processo di armonizzazione contabile: ambito di applicazione degli IAS/IFRS.....	50
3.3. Le attività immateriali secondo la disciplina nazionale.....	52
3.3.1. Beni immateriali.....	58
3.3.2. Costi ad utilità pluriennale.....	63
3.3.3. Avviamento.....	67
3.4. Le attività immateriali secondo i principi contabili IAS/IFRS.....	69
3.4.1. Iscrizione in bilancio degli <i>intangible assets</i> : criteri generali.....	74
3.4.2. Valutazione iniziale e modalità di acquisizione.....	80
3.4.3. Valutazione successiva all'iscrizione iniziale.....	90
3.4.4. Vita utile e ammortamento.....	92
3.4.5. Informativa integrativa di bilancio.....	98
3.4.6. <i>Impairment test</i>	99
3.4.7. Avviamento.....	106

CAPITOLO QUARTO

LA DISCLOSURE SUGLI INTANGIBLES: EVIDENZE EMPIRICHE.....	112
4.1. Premessa.....	112
4.2. Gli <i>intangibles</i> iscritti nei bilanci delle società quotate italiane.....	114
4.2.1. Le classi immateriali presenti in bilancio.....	117
4.2.2. I beni immateriali nei settori di attività.....	122
4.3. La transizione agli IAS/IFRS: impatti contabili.....	125
4.4. Analisi del grado di conformità e trasparenza dell'informazione contabile..	130
CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.....	139
ALLEGATI:	
A) Elenco dei bilanci consolidati oggetto di analisi (universo).....	144
B) Elenco dei bilanci consolidati oggetto di analisi (campione).....	147
BIBLIOGRAFIA.....	149

INTRODUZIONE

Appare quanto mai evidente il ruolo centrale che le risorse immateriali assumono nella creazione del valore dell'impresa, costituendo una delle variabili strategiche fondamentali per la sua affermazione sul mercato.

Il mutamento del contesto economico in cui le aziende si trovano ad operare, unitamente alla crescente necessità di un confronto in ambito internazionale, ha indotto gli studiosi ad approfondire il ruolo competitivo dei fattori immateriali, sia sotto il profilo di risorse legate a rapporti con l'ambiente esterno di riferimento, sia quali elementi sviluppati nell'ambito dei processi interni all'impresa. Da qualche tempo ha preso vigore nelle ricerche aziendali il tentativo di spiegare il successo strategico dell'impresa alla luce di elementi distintivi, quali le competenze e le capacità detenute unicamente dall'entità economica. Le risorse immateriali divengono il fulcro di nuovi paradigmi aziendali, in quanto, essendo beni strettamente connessi al contesto in cui vengono a crearsi, garantiscono l'incremento del valore economico e la permanenza sul mercato dell'impresa, divenendo fattori capaci di creare un differenziale competitivo.

L'individuazione e la valutazione del patrimonio intangibile dell'azienda costituiscono argomenti ampiamente dibattuti in Dottrina, che trovano le loro primitive radici nelle trattazioni dei Maestri dell'Economia Aziendale. Il concetto di patrimonio immateriale, così come delineato dai Padri della materia, costituisce il punto nodale dal quale muovono i primi passi tutti gli studi sviluppatisi successivamente, giungendo, in particolare nell'ultimo decennio, ad un intensificarsi di ricerche in tal senso.

La percezione della centralità che i beni immateriali hanno assunto quale fattore di successo strategico sul mercato, anche grazie al forte impulso fornito dal contesto economico aziendale, ha fatto sorgere nell'impresa l'esigenza di conoscere il contributo apportato dagli intangibili alla creazione del valore, nonché di dare spazio nell'informativa di bilancio alla rappresentazione e valutazione di tali risorse.

Pertanto, il comprovato legame esistente tra successo d'impresa e presenza di risorse intangibili ha messo in evidenza la necessità di individuare adeguate metodologie di raffigurazione e valorizzazione di tali risorse, analizzandone, altresì, i riflessi sulla evidenziazione economico-finanziaria dell'azienda, alla luce dei principi contabili nazionali e internazionali.

La cultura contabile e il bilancio, quale strumento fondamentale della comunicazione economico-finanziaria, sono stati recentemente investiti dai

cambiamenti intercorsi nello scenario internazionale. Il rilevante mutamento che si è delineato nello scenario economico internazionale nell'ultimo decennio – l'apertura degli scambi commerciali, la sensibilità degli andamenti dei mercati, il ruolo giocato dallo sviluppo tecnologico – ha affermato l'esigenza di coerenti modalità di *reporting*, che siano generalmente accettate e capaci di accrescere la condivisione e la comparabilità delle informazioni contabili.

L'ingresso dei principi contabili internazionali IAS/IFRS nel contesto aziendale italiano è stato indotto dalla crescente integrazione degli scenari economici a livello mondiale.

L'analisi condotta nella presente trattazione è stata rivolta, pertanto, allo studio dell'informativa contabile realizzata con riferimento alle risorse immateriali. L'attenzione si è focalizzata sull'individuazione delle risorse di natura intangibile espresse in bilancio e sui metodi previsti dalla disciplina contabile nazionale e internazionale per la valorizzazione delle stesse.

Dal punto di vista operativo, la ricerca ha avuto l'intento di comprendere quali siano le attività immateriali rappresentate nei documenti contabili e secondo quali modalità le stesse trovino evidenza nelle sintesi d'esercizio delle aziende strutturate a gruppo.

La prima parte del presente elaborato – dopo l'esplicitazione delle premesse metodologiche della ricerca, che evidenziano gli obiettivi e le ipotesi alla base della stessa – esamina l'evoluzione del pensiero economico dottrinale nella definizione di risorse intangibili, evidenziando i presupposti teorici per la loro individuazione. L'obiettivo primario di tale fase è quello di tentare di fornire un'interpretazione di patrimonio intangibile, di individuare le caratteristiche che le risorse immateriali devono possedere per essere definite tali e, secondo queste, stilare le loro possibili classificazioni.

La seconda parte della ricerca illustra la disciplina contabile degli *intangible assets*, con particolare riferimento alla normativa nazionale, attraverso l'esame del principio contabile n. 24 dedicato all'argomento dall'Organismo Italiano di Contabilità, nonché all'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS. Viene, infatti, illustrata l'evoluzione del quadro normativo a seguito dell'applicazione da parte dei gruppi d'impresa dei principi IFRS e, in particolar modo, sono analizzate le metodologie di valutazione ed iscrizione in bilancio delle attività immateriali secondo quanto previsto dagli IAS 38 e IAS 36, mettendo, altresì, in evidenza le criticità del passaggio di transizione dai principi contabili nazionali a quelli internazionali.

Una volta definito concettualmente il patrimonio immateriale e delineate le condizioni d'iscrizione nelle sintesi d'esercizio delle risorse immateriali, nonché descritti i vari metodi di valutazione e la loro attitudine a rappresentarne il valore, viene svolta un'indagine empirica per verificare se ed in quale misura i beni intangibili trovino evidenza nelle rappresentazioni di bilancio. È stato analizzato il contenuto dei bilanci consolidati dei gruppi d'impresa quotati alla Borsa di Milano al fine di verificare la presenza in essi del valore degli *intangibles*, del loro peso sul patrimonio aziendale e delle modalità adottate per la loro valorizzazione nell'informativa e nella rappresentazione contabile.

CAPITOLO PRIMO

LA METODOLOGIA DELLA RICERCA

SOMMARIO:

- 1.1. Premessa.
- 1.2. Gli obiettivi della ricerca e il quadro di riferimento teorico.
- 1.3. Le fasi della ricerca.

1.1. Premessa

La presente trattazione sviluppa il tema di studio e le linee metodologiche¹ adottate nel lavoro. Una ricerca di carattere scientifico deve essere realizzata secondo un impianto logico che ne giustifichi la coerenza di fondo².

In particolare, viene descritto l'obiettivo primario della ricerca, il quadro di riferimento teorico e gli aspetti metodologici inerenti all'analisi effettuata.

Si ritiene opportuno fare chiarezza sulla *research question*, in quanto gli studi, le riflessioni e le indagini realizzate sono rivolti alla sua soddisfazione. Particolare rilevanza, dunque, viene attribuita alla definizione delle finalità generali del lavoro.

Gli approfondimenti teorici, necessari per elaborare i presupposti oggettivi della ricerca, traggono origine dall'interesse e dalle riflessioni, svolte sull'oggetto di studio³. La lettura delle teorie economico-aziendali sviluppate dalla Letteratura sull'argomento di ricerca ha consentito di verificare la rilevanza della tematica individuata. Inoltre, la definizione del *framework* di riferimento è stata funzionale alla

¹ In merito al tema della metodologia della ricerca, è opportuno ricordare che esso costituisce un argomento ampiamente dibattuto da autorevole dottrina. A tal riguardo, proposito si citano, tra gli altri: Caramiello C., *L'indagine prospettiva nel campo aziendale*, Pisa, Cursi, 1965; Ferraris Franceschi R., *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*, Milano, Giuffrè, 1998; Onida P., *Le discipline economico-aziendali. Oggetto e metodo*, Milano, Giuffrè, 1951; Polonelli C., *Note metodologiche per l'investigazione economico-aziendale*, in "Studi e Ricerche della Facoltà di Economia e Commercio", Bologna, Patron, 1984.

² «Il metodo di ricerca – che è unico – costituisce la sola base logica capace di garantire la razionalità tendenziale e la validità nel tempo di quanto è stato elaborato», Ferraris Franceschi R., *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*, op. cit., 1998, p. 55.

³ «I principi, i concetti, gli schemi composti dall'astrazione teorica sono fecondi non tanto per i risultati ai quali direttamente pervengono, quanto perché rafforzano la capacità di indagare, consentono di rendersi ragione dei metodi già seguiti e ne stimolano l'applicazione a nuove e più fruttuose ricerche», Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Milano, Giuffrè, 1962, p. 31.

formazione e alla individuazione dei criteri necessari per delineare gli elementi e il campo di indagine.

Dopo aver realizzato un'analisi di tipo teorico, le finalità generali sono state tradotte e rese operative attraverso la definizione di sotto-obiettivi. L'identificazione degli elementi di indagine ha consentito di articolare in fasi il processo empirico di analisi. Si è trattato, infatti, di identificare e rendere esplicite le procedure concettuali che vengono sviluppate nello svolgimento della ricerca, attraverso modalità di indagine che fossero conformi agli scopi perseguiti. In tale ambito sono stati, quindi, realizzati gli assunti metodologici⁴ che rappresentano la base razionale della ricerca. Attraverso la metodologia, l'oggetto fondamentale, inizialmente percepibile in via intuitiva e generica, prende forma attraverso un processo di riflessione e sintesi delle procedure logiche da seguire.

Infine, è stato delineato il metodo attraverso il quale effettuare l'esplorazione degli elementi di studio nella realtà dei gruppi d'impresa. In tale ambito, sono state definite le modalità empiriche al fine di esplorare il tema di ricerca nella realtà aziendale.

1.2. Gli obiettivi della ricerca e il quadro di riferimento teorico

Nello svolgimento del lavoro viene affrontato il tema dell'informativa di bilancio concernente gli *intangible assets*. La finalità principale della ricerca è quella di comprendere il peso e le modalità di rappresentazione delle risorse intangibili nella comunicazione economico-finanziaria dei gruppi quotati alla Borsa Valori di Milano.

L'attenzione è stata posta su quattro aspetti fondamentali:

- la natura e le caratteristiche delle risorse intangibili;
- l'individuazione dei beni immateriali che possono trovare rappresentazione nell'informativa di bilancio;
- le problematiche connesse all'applicazione dei principi contabili italiani e degli *standard* internazionali;
- i profili critici di rappresentazione e determinazione degli *intangibles* nei bilanci.

⁴ In tale prospettiva Ferraris Franceschi ritiene che il «compito che per natura spetta alla metodologia [consiste] nella rigorosa applicazione di strumenti logici i quali soltanto possono trasformare un insieme di cognizioni in una teoria scientifica, garantire un rapporto sistematico tra le teorie e la verifica empirica della loro validità». Ferraris Franceschi R., *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*, op. cit., p. 61.

Sostanzialmente, le “chiavi di lettura” del presente lavoro sono state identificate in due temi principali, affrontati ampiamente dalla dottrina economico-aziendale: le risorse immateriali e i principi contabili nazionali e internazionali (OIC 24 Immobilizzazioni immateriali – IAS 38, Attività immateriali – IAS 36 Riduzione di valore delle attività – IFRS 3, Aggregazioni aziendali – IFRS 1, Prima adozione degli *International Accounting Financial Reporting Standards* e il *Framework for the preparation and presentation of Financial Statements*).

Le risorse intangibili rappresentano un argomento che ha suscitato un crescente interesse nel tempo. Molteplici sono i contributi elaborati sia dai Padri dell’Economia Aziendale che dagli studiosi contemporanei. Il tema è stato, infatti, inizialmente affrontato nell’ambito degli studi sul bilancio, ma ha trovato, altresì, ampio rilievo negli approfondimenti effettuati relativamente alla creazione del valore e alla gestione strategica dell’impresa.

Pertanto, una parte rilevante del quadro di riferimento teorico della ricerca è costituito dai contributi degli studiosi che nel tempo hanno tentato di esprimere con maggiore chiarezza la definizione e le peculiarità delle risorse immateriali dell’impresa.

Le teorie della Dottrina economico-aziendale hanno fornito gli strumenti conoscitivi per individuare le tipologie di *intangibles* oggetto di rilevazione nell’informativa contabile.

Essendo il bilancio consolidato il principale strumento di comunicazione economico-finanziaria utilizzato dalle imprese strutturate a gruppo, appare, evidente la correlazione esistente tra la finalità generale della ricerca e lo studio principi utilizzati per la sua redazione. Il quadro di riferimento elaborato relativamente ai principi contabili internazionali, ma anche nazionali, ha permesso di acquisire le basi conoscitive necessarie per interpretare le modalità di rilevazione dei beni immateriali in bilancio. In particolare, la conoscenza della disciplina contabile italiana è funzionale alla comprensione del livello di differenziazione tra le disposizioni nazionali e quelle internazionali, alla luce del processo di armonizzazione contabile.

L’introduzione dei principi contabili IAS/IFRS nel contesto italiano impone cambiamenti di portata significativa nelle modalità di rilevazione e rappresentazione degli asset intangibili nell’informativa contabile.

Alla luce di tali innovazioni, sono fiorenti gli studi effettuati finora e, tuttora in corso, al fine di analizzare i cambiamenti intervenuti sul sistema dei valori e di informazioni presenti in bilancio a seguito dell’applicazione delle citate disposizioni

innovative. Oltre allo studio dei contributi teorici, è stata, pertanto, effettuata una ricognizione delle ricerche condotte sul tema degli IAS/IFRS con particolare attenzione a quelle aventi per oggetto le attività immateriali.

La disamina, in tale ambito, ha avuto l'obiettivo di comprendere quali fossero le analisi effettuate in precedenza e, altresì, quali sono stati gli esiti riscontrati. La conoscenza delle indagini elaborate sui bilanci consolidati redatti secondo i principi contabili internazionali e l'analisi dei risultati ai quali gli studiosi sono pervenuti hanno rappresentato una premessa conoscitiva indispensabile per elaborare alcune ipotesi guida della ricerca empirica dedicata all'osservazione della realtà.

In particolare, le considerazioni espresse circa gli effetti contabili sul valore e sulla classificazione delle poste intangibili nel bilancio, a seguito del processo di transizione agli IAS/IFRS, sono il frutto della rielaborazione delle teorie presenti nei contributi della letteratura e nelle ricerche svolte sul tema.

1.3. Le fasi della ricerca

Le finalità generali della ricerca sono state soddisfatte mediante l'analisi operativa di sotto-obiettivi strumentali a quelli considerati dal lavoro nel suo complesso. Sono state effettuate delle scelte necessarie per dare attuazione operativa all'argomento di ricerca⁵.

L'osservazione del tema, realizzata attraverso l'indagine empirica, presuppone una fase di individuazione di aspetti oggetto di esplorazione:

- il valore delle attività immateriali iscritte nei bilanci in termini di incidenza sulle componenti patrimoniali;
- l'identificazione di classi di intangibili presenti nell'informativa di bilancio e il peso medio di ciascuna tipologia sull'attivo immateriale;
- la rilevanza di alcune classi immateriali con riferimento ai settori di attività d'impresa;

⁵ «La tendenza a individuare uniformità senza immediati scopi operativi o premesse di natura teleologica è, al contrario, dominante nell'indagine svolta dal ricercatore su tutti gli andamenti reali possibili senza limitazioni aprioristiche di alcun genere. In essa trovano la loro naturale espressione i due momenti tipici nei quali si può schematicamente raffigurare il processo conoscitivo: la fase induttiva, rivolta alla raccolta di informazioni relative ai contenuti reali nei loro multiforni aspetti e quella deduttiva tesa ad individuare tra questi le possibili analogie e diversità oltre che a verificare il grado di attendibilità di quanto è stato elaborato», Ferraris Franceschi R., *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*, op. cit., p. 40.

- gli effetti contabili prodotti dalla applicazione degli IAS/IFRS sulle modalità e sul valore degli *intangible assets* in occasione della transizione ai principi contabili internazionali;
- il livello di conformità agli IAS/IFRS, trasparenza e completezza informativa di bilancio riferita alle attività immateriali, con riferimento particolare ai beni immateriali (intangibili specifici).

I suddetti aspetti sono stati funzionali alla guida del processo di osservazione della realtà, in quanto evidenziano i contenuti da esplorare. Inoltre, in base a tali elementi è stato definito il campo oggetto di analisi e sono state individuate le variabili sottoposte ad esame.

Ai fini della ricerca empirica, sono stati considerati i bilanci consolidati relativi all'esercizio 2007 dei gruppi d'impresa quotati alla Borsa Valori di Milano (con esclusione dei gruppi bancari e assicurativi). Il numero di imprese individuate corrisponde a 127 e i documenti contabili da esse pubblicati rappresentano l'universo di analisi.

Le indagini riferite alla composizione e alla rilevanza delle immobilizzazioni immateriali nell'attivo patrimoniale vengono effettuate su 125 bilanci (Allegato A), in quanto 2 gruppi d'impresa non hanno iscritto alcun valore immateriale nei documenti contabili.

Diversamente, la qualità e completezza delle informazioni contenute nelle sintesi d'esercizio viene indagata considerando un campione di n. 50 bilanci consolidati sui 125 dell'universo di analisi (Allegato B)⁶.

⁶ Per approfondimenti sulle modalità di composizione del campione e sulle fasi operative della ricerca si rimanda alla paragrafo 4.1. del capitolo 4.

CAPITOLO SECONDO

LE RISORSE INTANGIBILI: EVOLUZIONE DEGLI ORIENTAMENTI DOTTRINALI E PRESUPPOSTI TEORICI

SOMMARIO:

- 2.1. Premessa.
- 2.2. Approfondimento storico.
- 2.3. Aspetti definitivi e caratteristiche qualificanti.

2.1. Premessa

L'interesse dell'economia aziendale relativamente al tema del patrimonio intangibile è cresciuto nel tempo e rimane, attualmente, uno degli argomenti maggiormente studiati e dibattuti. Gli approfondimenti e le ricerche condotti al riguardo perseguono la finalità principale di comprendere la natura delle risorse immateriali, di cogliere il ruolo che esse rivestono nella realtà dell'impresa e di determinarne il valore.

Questo crescente interesse trova giustificazione nella necessità dell'impresa di sopravvivere e svilupparsi in un contesto economico sempre più dinamico e complesso; la stessa, per far fronte ai cambiamenti del mercato e per mantenere una posizione di vantaggio competitivo, deve cogliere le opportunità connesse all'ambiente, organizzando al meglio l'attività di gestione delle risorse di cui dispone. Pertanto, lo scenario fortemente competitivo in cui l'impresa oggi opera fa sì che l'attenzione sia focalizzata sulle risorse "critiche" del processo produttivo, ossia su quelle componenti da cui può derivare un importante vantaggio competitivo. Un'impresa orientata al successo deve essere in grado di mantenere una posizione di vantaggio rispetto ai concorrenti, di soddisfare le aspettative dei propri interlocutori (stakeholder) e di riuscire a conseguire un buon risultato in termini reddituali⁷. Fenomeni come la globalizzazione, la deregolamentazione di alcuni settori, l'innovazione, lo sviluppo tecnologico, contribuiscono alla formazione di un ambiente sempre più complesso e in continua evoluzione in cui l'impresa riscontra

⁷ Cfr. Coda V., *Valori imprenditoriali e successo dell'impresa*, Finanza, Marketing e Produzione, giugno 1985, p. 44.

l'esigenza di monitorare le minacce provenienti dall'esterno e percepisce le proprie possibilità di crescita e sviluppo. Appare evidente, allora, che la "turbolenza ambientale" espone l'azienda a forti rischi in termini di equilibrio e stabilità economica che interferiscono, di conseguenza, con il perseguimento degli interessi dei soggetti coinvolti nella sua sfera di attività. Pertanto, l'impresa che vuole mantenere una posizione vincente, ossia in grado di garantire una buona redditività futura e di soddisfare le attese dei propri stakeholder, è costretta a pianificare la propria strategia a partire dalla ricognizione dei fattori produttivi disponibili e delle loro caratteristiche qualificanti. Secondo Coda «la strategia definisce l'identità, effettiva o ricercata, dell'impresa evidenziando *che cosa* essa fa o vuole fare; *perché* lo fa o lo vuole fare; *come* lo fa o lo vuole fare»⁸. Da un punto di vista strategico il fulcro dell'attività dell'impresa è visionare e indirizzare il processo di gestione delle risorse in modo tale da conseguire al meglio gli obiettivi⁹. In sede di pianificazione l'impresa che vuole mantenere un vantaggio competitivo ripensa alla definizione e alle peculiarità dei propri fattori produttivi e alle relazioni, nonché alle dinamiche, che li caratterizzano. Il processo decisionale non può, quindi, avvenire senza una focalizzazione volta all'individuazione dei fattori critici del successo aziendale, ossia di quelle variabili che permettono all'azienda di acquisire una posizione differenziale¹⁰ nei confronti dei concorrenti.

In tal senso, diversi Autori¹¹ ritengono che la presenza di fattori intangibili nella complessa gestione aziendale sia fondamentale per l'affermazione di sinergie all'interno dell'impresa determinanti per la sua stessa sopravvivenza.

⁸ Coda V., *L'orientamento strategico dell'impresa*, Torino, Utet, 1988, p. 24.

⁹ Cfr. Ansoff H. I., *Strategic management*, Londra, MacMillan, 1979, p. 8.

¹⁰ Sul concetto di *differenziazione* all'interno di una strategia competitiva di base Airoldi, Brunetti e Coda si esprimono in tal senso: «Le aziende che mirano ad una strategia di differenziazione rispetto ai concorrenti puntano ad essere uniche nel proprio settore in rapporto ad alcune variabili ritenute importanti dai clienti. La differenziazione può basarsi su numerosi elementi: la qualità intrinseca del prodotto, i tempi e le modalità di consegna, il livello tecnologico del bene offerto, l'immagine, l'assistenza e così via. L'eccellenza riguardo ad uno o più aspetti ritenuti importanti dal consumatore consentono alle imprese che perseguono questa strategia di ottenere prezzi superiori rispetto alla concorrenza e di compensare così i maggiori costi che una strategia di differenziazione può comportare», Airoldi G. – Brunetti G. – Coda V., *Economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 1994, p. 373.

¹¹ Vicari sostiene che la capacità di sopravvivenza dell'impresa nel lungo periodo è funzione del tipo di risorse immateriali possedute, le quali vengono dallo stesso identificate come fonti di successo. Si veda, Vicari S., *Risorse aziendali e funzionamento d'impresa*, *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 3, 1992, p. 129. Secondo Bruni e Campedelli il complesso di «fattori di natura immateriale connessi all'accumulazione di conoscenze organizzative e tecnologiche nell'ambito della varie funzioni amministrative, finanziarie, produttive e di marketing» rappresentano i fattori di successo dell'impresa, Bruni G. – Campedelli B., *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, Sinergie, gennaio 1993, p. 89. Anche Buttignon analizzando dimostra come le risorse immateriali abbiano, a sempre, costituito delle

L'analisi elaborata in Letteratura è focalizzata sulle risorse e, in particolare, su quelle capaci di apportare un vantaggio di ordine strategico; l'attenzione si è spostata nel tempo dalle componenti materiali del patrimonio a quelle immateriali. Un'immobilizzazione materiale è un elemento patrimoniale il cui requisito maggiormente evidente è quello della fisicità; ne sono esempi gli impianti, i macchinari, gli immobili, le attrezzature, i mezzi di trasporto, e così via. Tuttavia, le componenti fisiche contribuiscono solo in parte alla realizzazione del processo produttivo in cui esse sono inserite in quanto non è possibile il loro utilizzo senza il contributo apportato dagli elementi intangibili, quali, per esempio, la domanda da parte dei consumatori, le procedure operative, i sistemi distributivi, la disponibilità di materie prime e così via¹². Dunque, l'impresa senza la presenza di risorse intangibili manca di quel flusso informativo e relazionale che le permette di essere considerata

variabili critiche per il successo delle imprese. Si veda: Buttignon F., *Le risorse immateriali: ruolo strategico e problematiche di rilevazione*, Sinergie, gennaio 1993, p. 103.

¹² Al riguardo numerosi sono gli Autori che si esprimono sulla relazione esistente tra beni immateriali e materiali: «Accade poi anche, spesso, che i valori immateriali summenzionati non siano contabilmente determinati in guise dissimili da quelle seguite per non pochi valori materiali. Ché, anzi, gli stessi così detti valori immateriali debbano non di rado, seguendo consuetudini logiche, essere compresi con valori materiali in unici conti ed in univoche voci di bilancio, e debbano con essi indistintamente ammortarsi», Zappa G., *Il reddito d'impresa*, Milano, Giuffrè, 1950, p. 469; «Vi sono poi particolari categorie di valori ove la componente di materialità è ben poca cosa nei riguardi degli elementi immateriali che hanno concorso a comporli. Si pensi alla voce "Stampi" delle aziende operanti ad esempio nel settore delle imbarcazioni da diporto, degli scarponi da sci, dei giocattoli, e in tutti i restanti campi in cui le mater "plastiche" sono di largo impiego. Alla formazione di tale voce che ha pur sempre una forma materiale, concorrono spesso ingenti spese di ricerche, sperimentazioni e prove», Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Firenze, Le Monnier, 1983, p. 5; «Finché non entrano in campo le risorse intangibili non si muove niente: mancano le procedure produttive, i progetti dei prodotti, le specifiche delle componenti da assemblare, la domanda da parte dei consumatori, le procedure di vendita e i sistemi distributivi», Parr R. L., *Le risorse intangibili*, Milano, Etas, 1992, p. 45; «Non esiste nell'impresa risorsa materiale che, per essere utilizzata, non richieda una certa quantità di conoscenza immateriale. Analogamente è assai improbabile che un bene fisico possa essere acquistato, sul mercato, con esclusivo riferimento alla materialità: che sia il servizio, l'immagine o quant'altro, il cliente acquista (e richiede, anche) un bene complesso i cui elementi immateriali sono tra di loro interconnessi in modo inscindibile», Podestà S., *Intangibles e valore*, Atti del Convegno: "Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?", Milano, 27 novembre 1992, pubblicati Finanza, Marketing e Produzione, n. 1, 1993 p. 99; «Le risorse non sono costituite da macchine, uomini o mezzi finanziari, ma esclusivamente dalla conoscenza che è incorporata nelle macchine e in quella messa a disposizione degli uomini, che è inglobata nella prassi e nelle procedure aziendali, che si trova nella cultura aziendale, che è sedimentata nelle menti dei clienti, fornitori e finanziatori, e che l'impresa utilizza ogni giorno per il proprio funzionamento» Vicari S., *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, Milano, Egea, 1995, p. 12; «Le immobilizzazioni immateriali, in diverse realtà aziendali, hanno ormai assunto, come fattori produttivi strategici, un peso superiore agli elementi materiali. [...] Non esiste risorsa materiale che, all'interno dell'azienda, possa essere validamente utilizzata senza ricorso ad informazioni e conoscenze immateriali. Qualunque bene fisico viene arricchito dalla presenza di un insieme di elementi immateriali, siano essi l'immagine e il marchio per prodotti, ovvero la modalità di impiego per gli impianti che ne migliorano l'utilizzo e l'efficienza», Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi d'esercizio*, Milano, Giuffrè, 1995, pp. 1-2.

unità economica attiva nell'ambiente di riferimento. L'azienda composta unicamente di beni materiali può essere considerata alla stregua di un deposito o magazzino merci.

Il dibattito afferente alla definizione e ai caratteri del patrimonio intangibile è cresciuto sia in ambito accademico che nel contesto imprenditoriale. A fronte del riconoscimento della rilevanza acquisita dalle risorse in esame, già da tempo, il patrimonio intangibile è oggetto specifico di studio e di ricerca da parte della Dottrina; sono numerosi gli approfondimenti e le monografie dedicati alla comprensione e al chiarimento del tema, orientati prevalentemente alla risoluzione di problemi di pianificazione strategica, di rendicontazione o di valutazione d'azienda.

Prima di procedere alla trattazione delle risorse immateriali con specifico riferimento alla loro valutazione ed esposizione in bilancio si ritiene opportuno affrontare l'aspetto definitorio delle risorse in parola consapevoli della complessità dell'argomento e dei numerosi, e non sempre concordanti, contributi dottrinali presenti al riguardo; la difficile identificazione di caratteristiche distintive delle risorse immateriali, il loro legame con l'ambiente e con i processi produttivi e, in particolare, l'eterogeneità degli elementi riferibili alla categoria in esame fanno sì che non esista al momento un'univoca classificazione e definizione di risorsa intangibile. Tale mancanza di uniformità di pensiero nell'ambito delle discipline economico-aziendali è, altresì, dovuta alla differente prospettiva di analisi che distingue gli studi di Ragioneria da quelli di strategia d'impresa. I primi affrontano il problema nell'ambito della determinazione del risultato economico secondo un approccio prettamente contabile, gli altri indagano gli elementi che possono influenzare e favorire lo sviluppo del benessere aziendale¹³. Si avrà modo di notare che il punto di vista degli Studiosi di strategia permette un inquadramento di più ampio respiro della categoria intangibile quindi comprensiva dei beni di natura immateriale accolti nella disciplina contabile. Pertanto, i paragrafi che seguono avranno l'intento di operare una sistematizzazione delle possibili definizioni e classificazioni alla luce del contributo offerto dalla Dottrina economico-aziendale.

¹³ A tal riguardo Fellegara si esprime nel seguente modo: «Tuttavia, mentre in quello che sinteticamente può essere definito l'approccio strategico, oggetto dell'indagine sono i beni (economici) intangibili cui è collegabile un effettivo o potenziale effetto sulle performance d'impresa, sulle sue future possibilità di porsi in competizione con i concorrenti, sulle sue ipotesi di sviluppo, nell'approccio contabile il problema si pone in termini di ruolo e "peso" che gli elementi intangibili possono assumere nella determinazione del risultato economico e del capitale», Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi d'esercizio*, op. cit., p. 20.

L'indagine sarà prevalentemente effettuata con riferimento agli elementi immateriali oggetto di rappresentazione nella comunicazione economico finanziaria; l'obiettivo è quello di identificare nella ampia e complessa categoria delle risorse intangibili quei fattori produttivi immateriali che possono essere accolti nelle sintesi d'esercizio cercando, appunto, di estrapolare gli attributi che ne rendono possibile l'iscrizione in bilancio.

Anzitutto, nelle pagine che seguono verrà riportato il pensiero di alcuni Autori, quali Besta, Zappa, Amodeo, Amaduzzi, circa il significato delle immobilizzazioni immateriali nella realtà d'impresa, cercando di comprenderne, nello specifico, l'evoluzione con riferimento al ruolo da queste rivestito e all'importanza ad esse attribuita dalla dottrina economico aziendale. Verrà, inoltre, posta particolare attenzione ad un elemento immateriale al quale, di frequente, è dedicata una trattazione specifica da parte degli Studiosi delle materie economiche e che risulta di particolare interesse per l'indagine oggetto del presente elaborato: l'avviamento.

2.2. Approfondimento storico

Il concetto di risorsa intangibile è presente negli studi dei padri fondatori dell'economia aziendale già nei primi decenni del XX secolo. Inizialmente, l'argomento è affrontato in modo marginale, in quanto le problematiche afferenti al patrimonio intangibile non rappresentavano ancora motivo di interesse e dibattito come accade, viceversa, oggi; le precisazioni in merito ai beni immateriali costituivano, in principio, un tema secondario di ricerca, infatti, sono ricomprese nella generale trattazione dei fondamenti concettuali dell'economia aziendale, quali elementi patrimoniali del capitale di bilancio, senza rappresentare uno specifico argomento di studio¹⁴. Pertanto, la trattazione del tema in parola richiede, anzitutto, la lettura e l'approfondimento di riferimenti teorici di ordine superiore, rispetto a quello delle immobilizzazioni immateriali, quali il capitale d'impresa ed il reddito d'esercizio.

Le nozioni di capitale e di reddito, da cui derivano le linee della dottrina tradizionale, rappresentano il punto di partenza delle precisazioni e delle illustrazioni relative al patrimonio intangibile secondo la letteratura economico-aziendale.

¹⁴ Nei primi decenni del XX secolo non sono state pubblicate monografie aventi come tema di studio le risorse immateriali.

In prima analisi¹⁵, il capitale è definito come «il complesso dei beni di cui l'azienda si avvale per realizzare il proposito diretto o indiretto della soddisfazione dei bisogni e intorno a cui si svolge l'attività delle persone»¹⁶, ovvero, corrisponde all'insieme dei beni materiali ed immateriali a disposizione dell'azienda, indipendentemente dal diritto di proprietà o meno che grava su di essi. Dunque, il concetto di patrimonio viene, inizialmente, interpretato come un complesso unitario di ricchezze di pertinenza dell'entità economica in un determinato momento¹⁷. I beni costituiscono gli elementi economici di cui l'impresa si avvale per lo svolgimento dell'attività. Le componenti del patrimonio sono espresse in valori¹⁸ e la loro interdipendenza fa sì che il capitale assuma la nozione di “fondo di valori”¹⁹. Pertanto, una prima definizione generale identifica il capitale d'impresa in un insieme di elementi positivi e negativi espressi in termini di valori.

¹⁵ Relativamente all'evoluzione del concetto di capitale nella dottrina economico aziendale Ceccherelli si esprime in tal senso: «Nella disciplina contabile il concetto di capitale fu per lungo tempo un concetto che si potrebbe dire istintivo: in questa sua fase embrionale se non lasciò tradizioni di analisi scientifica si può dire che ebbe, presso i primi scrittori, tradizioni di correttezza. Certo ebbe del capitale il concetto di fondo di valori l'ignoto Autore del trattato dei computi inserito nell'opera del Paciolo, ché, altrimenti non si potrebbe concepire l'espressione “corpo di facoltà” attribuita al complesso di tutte le cose appartenenti all'azienda. Da quell'epoca, e fino a tempi relativamente recenti, gli Autori si limitarono, in genere, a ripetere gl'insegnamenti dei più antichi, ed ancora nella classica opera di Francesco Villa, che risale al 1840, e nella quale [...] il capitale viene correttamente definito come un aggregato di valori. [...] La scuola carboniana introducendo in tutte le teorie il concetto giuridico, concepì il capitale come il complesso di diritti e di obblighi del proprietario d'azienda. [...] Del resto, le teorie carboniane non ressero, com'è noto, alla critica di Fabio Besta, il quale, [...] ricondusse gli studi alle tradizioni dei primi classici scrittori. [...] Il pensiero del Besta sulla soggetta questione si ritrova sinteticamente espresso in queste sue premesse “Il patrimonio di un'azienda in un dato punto, si può considerare nei suoi vari aspetti, quale un aggregato di elementi attivi e passivi” [...].», Ceccherelli A., *Il linguaggio dei bilanci*, Firenze, Le Monnier, 1961, pp. 74 -76.

¹⁶ Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, terza edizione riveduta, Napoli, Giannini, p. 71.

¹⁷ Cfr. Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982, p. 22.

¹⁸ L'espressione delle componenti del patrimonio in valori è espressa da Besta: «un patrimonio particolare può riguardarsi anche come un tutto di cui debba cercarsi la misura. Ma la misura è un calcolo, e non si ha misura senza espressione di un numero. La misura di un patrimonio, come quello d'ogni grandezza finita, ha da essere un numero [...]. Vuolsi considerare questi beni, nonostante la varietà loro, in un aspetto in tutti conforme, vuolsi contemplare per tutti una grandezza comune, costante, tale insomma che possa esprimersi con uno stesso denominatore. In tutti si può riguardare il valore, che è loro attribuito essenziale e caratteristico, che anzi nella universalità dei casi è la sola grandezza comune a tutti; e i valori possono esprimersi omogeneamente considerando in luogo dei diversi elementi patrimoniali quantità varie di uno stesso bene fungibile, di una stessa *moneta*, ad esempio, con le quali essi possono scambiarsi», Besta F., *La ragioneria*, seconda edizione, vol. I, Milano, Vallardi, 1922, p. 71.

¹⁹ Relativamente alla nozione di capitale come fondo di valori: «il capitale non è per noi che un fondo astratto di valori, una “somma”, un “quantum” dato, nell'insieme, da tutti i valori che ne sono elementi», Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 61; «il patrimonio lo si può intendere meglio se lo si considera parte dell'unitario insieme di azienda espresso anche con limiti vari dall'intero sistema dei valori di azienda», Masini C., *Lavoro e risparmio. Corso di economia d'azienda*, vol. I, Pavia, Editrice Succ. Fusi, 1968, p. 325.

In realtà, gli aspetti nei quali il capitale può essere osservato sono molteplici: “capitale di funzionamento”, “capitale di liquidazione”, “capitale economico”. Secondo Onida²⁰, la quantificazione del capitale d’impresa varia a seconda della configurazione di reddito considerata, il quale può essere riferito ad un solo esercizio, oppure a periodi anteriori o successivi. In questa sede l’attenzione è riposta sulle componenti del “capitale di gestione”, ossia su quella grandezza determinata in funzione della conoscenza del reddito d’esercizio.

In tal senso, la nozione di capitale assume un significato più ampio e complesso, poiché non si tratta di valutare la struttura patrimoniale come conglomerato di beni e ricchezze a disposizione dell’impresa in un dato momento, ma di configurare il valore del reddito attraverso la determinazione del sistema unitario delle condizioni produttive interdipendenti riferite alla gestione, quale è il capitale²¹. Infatti, a seconda della configurazione di reddito ricercata, la quantificazione del capitale può variare, pur considerando i medesimi elementi patrimoniali (impianti, crediti, debiti, magazzino, e così via)²².

Così, gli elementi patrimoniali esaminati nella presente trattazione vengono considerati, alla luce della logica suddetta, non più come elementi del capitale “qualitativo”, ma come parti del sistema di valori volto alla determinazione del reddito d’esercizio²³.

Zappa fornisce la seguente definizione di risultato economico d’impresa: il «reddito è l’accrescimento che, in un determinato periodo di tempo, il capitale di un’impresa data subisce in conseguenza della gestione»²⁴. Pertanto, per approfondire e rivisitare il concetto di capitale è, altresì, necessario analizzare la nozione di reddito,

²⁰ «I valori astratti del capitale, alle epoche dei consecutivi bilanci, vengono determinati in misure tali configurare convenientemente e correttamente, in rapporto agli scopi del bilancio, il reddito di un esercizio rispetto a quello degli esercizi anteriori o successivi, direttamente o indirettamente discriminando, per mezzo appunto dei detti valori, componenti di reddito di un esercizio da componenti di reddito di altri», Onida P., *Economia d’azienda*, Torino, Utet, 1963, p. 716.

²¹ In tal senso si esprime Andrei: «in stretta connessione con la formazione del reddito d’esercizio può essere interpretato e osservato il valore del correlato capitale di bilancio, espressione di processi e combinazioni produttive in corso di svolgimento riferitesi all’unitaria gestione. Secondo tale approccio, le valutazioni che conducono alla determinazione quantitativa del capitale non sono composte né interpretabili come apprezzamento dei singoli elementi che lo compongono, ma come valori attribuibili all’insieme delle condizioni produttive a disposizione dell’azienda in un dato momento e alle loro relazioni», Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio d’esercizio*, Milano, Giuffrè, 2004, p. 15.

²² Cfr. Onida P., *Economia d’azienda*, op. cit., p. 717.

²³ A tal riguardo Azzini: «gli elementi congetturati del capitale di esercizio esistono solo nella logica suddetta, al di fuori della quale possono anche non esistere, o pur nel permanere dei “beni” elementi del capitale “qualitativo”, possono avere valori ben diversi», Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, op. cit., p. 283.

²⁴ Zappa G., *Il reddito d’impresa*, op. cit., p. 277.

in quanto da quest'ultima deriva, in modo indiretto, il significato di capitale; è opportuno soffermarsi su alcuni aspetti definitori, per offrire un concetto di reddito preciso e completo, senza la cui considerazione ogni metodologia di determinazione e di analisi non avrebbe alcun senso.

Il reddito viene sovente legato alla variabile temporale; viene descritto più volte come «fenomeno che ha senso nel tempo»²⁵ e, proprio in base al tempo, sono possibili infinite configurazioni dello stesso. A seconda dell'intervallo temporale prescelto le operazioni di gestione da considerare nel calcolo del reddito sono diverse e, di conseguenza, il risultato reddituale varia a seconda di tali considerazioni. Più chiaramente, dal momento che la gestione dell'impresa si svolge con continuità e non si piega alle esigenze di misurazione, gli intervalli di tempo che si possono assumere nel valutare il risultato d'impresa sono infiniti e ciascuno di essi mostrerà un valore di reddito differente. Proprio questa osservazione rappresenta il punto di partenza per le considerazioni e i problemi inerenti la concezione del reddito.

Fra le diverse configurazioni di reddito, si menziona quella relativa al periodo di tempo che intercorre tra il sorgere e il finire dell'impresa, ovvero quella che prende in considerazione l'intera gestione: il reddito d'impresa o reddito totale. Il reddito d'impresa può essere inteso come un concetto limite, in quanto comprende tutti i possibili intervalli di tempo della vita dell'impresa e tutti gli accadimenti relativi alla sua gestione. Indipendentemente dalla procedura di calcolo prescelta, il valore ottenuto dalla determinazione del reddito totale possiede delle caratteristiche di pratica attendibilità, in quanto non è soggetto a costrizioni in intervalli di tempo e comprende la complessità e la totalità delle operazioni di gestione poste in essere durante la vita dell'impresa²⁶.

Nonostante il reddito d'impresa sia un valore non opinabile, è opportuno e, a volte, indispensabile indagare sull'andamento della gestione nel corso della vita dell'impresa e, per questo motivo, piegare la continuità dinamica dell'attività economica ai fini della valutazione. In altre parole, il reddito totale è un risultato che si può ottenere solamente al termine della vita dell'impresa e, quindi, nonostante i pregi che lo contraddistinguono, risulta inutile per coloro che nel corso della gestione devono effettuare valutazioni in merito agli andamenti imprenditoriali. Per i motivi suddetti, la configurazione del reddito ricorrente è quella del reddito d'esercizio, che

²⁵ Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 206.

²⁶ Cfr. Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 213.

si ottiene misurando l'incremento o il decremento del capitale in un determinato periodo prestabilito di tempo, periodo amministrativo, ovvero, esercizio.

La prima metodologia di misurazione del reddito d'esercizio vede contrapposti il valore del capitale iniziale e il valore del capitale finale, ossia il capitale al momento dell'apertura del periodo amministrativo e al momento della sua chiusura. Tuttavia, nel momento in cui si opera una misurazione del reddito d'esercizio, la gestione dell'impresa, che è caratterizzata da un continuo divenire, si trova nel pieno della propria attività funzionale e cercare di misurare il reddito è come tentare di effettuare la fotografia di un elemento in movimento. La conseguenza di tale operazione è l'ottenimento di un valore che non è certo, la cui valutazione è più o meno esatta, in quanto deriva dal confronto di due grandezze opinabili, il capitale iniziale e quello finale. Quindi, la misura del reddito di esercizio dipende da valutazioni soggettive e da stime spesso arbitrarie. In altre parole, tale valore dipende dalla volontarietà del valutatore e non può essere considerato una misura esatta.

Una differente metodologia di calcolo pone a confronto la somma della totalità dei costi d'esercizio con quella dei ricavi. A tale riguardo, è necessario identificare i costi inclusi nell'esercizio e quelli esclusi, introducendo la logica della correlazione tra costi e ricavi: «i costi e i ricavi che hanno ritrovato nella vicenda della gestione svolta nel corso dell'esercizio contropartita corrispondente in ricavi e costi si dicono [...] di competenza dell'esercizio»²⁷. Da qui nasce, ancora una volta, la distinzione tra costi e ricavi dell'esercizio e costi e ricavi sospesi²⁸, ovvero con imputazione differita agli esercizi successivi. Si comprende, allora, come i costi e ricavi sospesi possano essere pensati come componenti del capitale al termine dell'esercizio, ovvero «cristallizzazioni in un istante del tempo di componenti reddituali futuri»²⁹; essi hanno, quindi, una duplice valenza: come elementi statici non numerari di capitale e come componenti positivi e negativi futuri di reddito. È evidente come in questa sede la concezione di capitale muti la propria natura e, da puro termine di confronto, diventi un espediente operativo per attribuire costi e ricavi di competenza e, quindi, per rimandare risultati reddituali.

Particolare attenzione è dedicata allo sfasamento tra eventi numerari ed eventi lucrativi, individuando nella tecnica di rateo e risconto la modalità di assegnazione di

²⁷ Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 229.

²⁸ A tal riguardo Zappa: «non sogliono essere contrapposti immediatamente ai presunti ricavi correlativi quei costi, non raramente denominati attività di natura contabile, che alla fine di ogni esercizio si sospendono in attesa della differita imputazione ai redditi dei futuri esercizi», Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 533.

²⁹ Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 235.

costi e ricavi all'esercizio di competenza. In quest'ottica, il capitale diventa lo strumento attraverso il quale rimandare componenti di reddito nel tempo, in maniera funzionale all'analisi reddituale.

Secondo Zappa, «il capitale esprime lo stato complessivo delle attività e passività che, conferite nell'investimento dell'impresa, concorrono alla formazione dei redditi venturi»³⁰. Nella definizione suddetta il reddito è inteso come l'incremento o il decremento subito dal capitale dell'impresa in un certo intervallo di tempo, ottenuto dalla differenza tra due valori - capitale iniziale e capitale finale - ed è, quindi, concepito, esso stesso, come valore, essenzialmente astratto, ossia non incorporabile in specifici beni. Quanto appena detto non significa che il capitale sia fonte di reddito, in quanto il reddito è il risultato di un'attività di gestione in un periodo di tempo ed il capitale non sarebbe in grado di per sé di essere causa generante di reddito. In altre parole, non è possibile separare la nozione di patrimonio da quella di reddito, in quanto il capitale assolve la funzione principale di contribuire alla determinazione del reddito d'esercizio e di rimandare componenti di reddito nel tempo³¹. Il risultato economico diventa il fulcro dell'analisi d'impresa ovvero «l'unica realtà d'impresa e a questo si piega, anzi alla conoscenza episodica di questo, la nozione di capitale»³². Il capitale risulta una grandezza strumentale alla configurazione del valore del reddito d'esercizio, frutto dell'unitario e dinamico sistema della gestione d'impresa³³.

Dall'approccio innanzi descritto si comprende come le risorse immateriali vengano illustrate ai fini della determinazione delle componenti del capitale di funzionamento, inteso come grandezza funzionale alla conoscenza del risultato economico d'impresa.

Secondo il pensiero di Besta circa la presenza di elementi immateriali nella consistenza del capitale d'impresa, nella sua trattazione il punto di partenza è rappresentato dal significato attribuibile al termine "beni reali o corporei". Infatti, in

³⁰ Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 279.

³¹ Cfr. Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 289.

³² Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 255.

³³ A tal proposito Ceccherelli scrive: «Dopo il Besta, per quanto l'argomento del capitale non abbia dato luogo, fino allo Zappa, a studi particolari, si osserva tuttavia, presso gli Autori nostri, una tendenza, che si può considerare di sicuro progresso, [...]. Tale tendenza assume il carattere di definito orientamento nell'opera dello Zappa, il quale ponendo la teoria del capitale in stretta connessione con quella più ampia della gestione e della determinazione del reddito, ha riesaminato le varie questioni che col capitale, nel campo dell'economia aziendale, si ricollegano, tracciando nuove vie ed enunciando nuovi concetti. [...] Il concetto di capitale diviene un concetto derivato e dipendente dalle finalità e dalle necessità della rilevazione contabile: derivato dalla finalità della ricerca periodica del reddito, dipendente dalla necessità di applicare procedimenti di classificazione e di valutazione strettamente adeguati alla predetta necessità», Ceccherelli A., *Il linguaggio dei bilanci*, op. cit., pp. 77-78.

prima analisi, le argomentazioni proposte dall'Autore attribuiscono un'accezione materiale agli elementi del patrimonio, in quanto esprimono il capitale come insieme di beni corporei. Besta definisce come "beni concreti" gli elementi primi a disposizione dell'individuo, ossia identifica nei beni dotati di materialità le principali componenti patrimoniali. Inoltre, osserva che il patrimonio può essere anche rappresentato da elementi che al momento non sono a disposizione dell'individuo, non effettivamente presenti, ma potenzialmente disponibili in periodi successivi. A tal riguardo, nel pensiero dello studioso le condizioni favorevoli all'acquisizione di beni materiali futuri possono essere considerate una prima identificazione delle risorse immateriali, senza tuttavia essere annoverate come vere e proprie componenti del patrimonio. Nel dettaglio, l'Autore intende come condizioni o mezzi: i crediti, l'avviamento d'impresa, i segreti di fabbrica e i monopoli³⁴.

Inoltre, è di particolare interesse ciò che Besta scrive in relazione agli elementi attivi patrimoniali; egli li suddivide in quattro categorie: «beni che presentemente appartengono all'azienda, capitali investiti in imprese collettive, crediti, elementi complementari»³⁵. Dal concetto di complementarietà emerge una componente immateriale del capitale d'impresa che corrisponde all'avviamento d'impresa. Questo viene inteso quale «valore cui l'impresa prospera ha per se stessa indipendentemente dai beni suoi»³⁶, risultante dalla differenza tra il patrimonio attribuibile all'insieme delle sue parti interdipendenti e la somma dei singoli elementi che lo costituiscono.

Il requisito della "materialità" viene interpretato da Zappa come qualifica riferibile ai beni cosiddetti "esterni" alla persona o, per meglio dire, estranei dalla sfera personale dell'individuo³⁷. Quanto osservato può essere ricondotto alla determinazione del capitale d'impresa come grandezza nella quale vengono compresi i beni dotati di una propria autonomia rispetto alla sfera personale dell'individuo, ossia gli elementi indipendenti rispetto alle caratteristiche individuali dell'organismo

³⁴ Relativamente a tale aspetto si riporta quanto scritto dall'Autore: «i componenti primi dei patrimoni dei singoli non possono essere che beni reali o corporei. I crediti, l'avviamento di un'impresa, i segreti di fabbrica, i monopoli, non sono, se attentamente si guarda, bene in sé, ma solamente condizioni o mezzi per il futuro acquisto di beni; e sono questi beni reali che non hanno ancora, ma sui quali si può contare per l'avvenire, gli elementi veri dei patrimoni dei singoli», Besta F., *La ragioneria*, op. cit., p. 67.

³⁵ Besta F., *La ragioneria*, op. cit., p. 83.

³⁶ Besta F., *La ragioneria*, op. cit., p. 85.

³⁷ Nella trattazione dei beni materiali e immateriali Zappa si sofferma sul concetto di bene materiale rivisitando il significato di materialità affermando che «se con il requisito della materialità si vogliono comprendere nel capitale quelle cose che sono in certo senso "esterne" alla persona umana, che si trovano, come si disse, al di fuori degli organi dell'amministrazione, si esprime una condizione alla quale ogni elemento patrimoniale deve soddisfare», Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 68.

personale che presta il proprio apporto nell'attività economica dell'impresa. I beni "interni" alla persona risultano quelli al di fuori del patrimonio e legati alle doti dell'individuo, quali l'intelligenza, la professionalità, l'onestà, le qualità fisiche e morali; tali elementi, secondo il pensiero di Besta, influenzano la condizione economica della persona umana tanto da essere definiti "fattori della potenza economica dell'individuo"³⁸. Zappa interpreta il concetto di beni interni o personali con riferimento alla realtà economica d'impresa, affermando l'impossibilità di tali elementi ad essere ricompresi nel capitale, ma riconoscendone la validità come fattori favorevoli alla produzione di reddito.

Lo studio delle risorse immateriali prosegue nel pensiero zappiano laddove l'Autore si sofferma sulla descrizione e determinazione dei valori del patrimonio d'impresa. Come osservato, Zappa afferma, in primo luogo, che i "beni personali", ossia le doti individuali dell'organismo personale, rappresentano condizioni favorevoli al successo d'impresa senza, tuttavia, ricomprenderli nella categoria delle risorse immateriali del capitale. Viceversa, include tra le immobilizzazioni economiche i "valori puri", descrivendoli come una categoria estremamente eterogenea nella quale possono essere iscritte «attività eventuali, o contingenti, o condizioni, o immateriali, o immaginarie, o ideali, o intangibili, o attività complementari»³⁹. Le risorse in questione vengono, inoltre, suddivise tra beni immateriali oggetto di scambio - quali brevetti, segreti di fabbricazione, marchi, licenze, diritti di concessione, opere dell'ingegno - e beni immateriali rappresentati da costi generali sostenuti alla luce della produzione di reddito negli esercizi futuri - quali spese di impianto, costi di costituzione, pubblicitari, di ricerca e sviluppo, di avviamento di nuovi processi produttivi⁴⁰. Quest'ultima categoria è rappresentata da «attività che possono essere realizzate solo supponendo che l'impresa continui nel suo profittevole esercizio»⁴¹ senza, quindi, la possibilità di attribuire loro un valore

³⁸ Con riferimento al patrimonio dell'individuo Besta si esprime in tal senso: «due persone che han patrimonio equivalente bensì, ma non pari forze fisiche, intellettuali e morali, non parenti egualmente ricchi e volenterosi, non possono dirsi in eguale condizione economica. Sono, dunque, oltre al patrimonio, fattori della potenza economica di una persona le doti del corpo e dell'animo, i parenti ricchi, gli amici fedeli e potenti, [...]», Besta F., *La ragioneria*, op. cit., p. 73.

³⁹ Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo II, Milano, Giuffrè, 1957, pp. 508-509.

⁴⁰ Cfr. Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 509. Nello stesso senso si esprime Onida: «È inutile dire che non tutti i valori attivi del capitale di gestione sono riferibili a determinati beni e tanto meno a beni materiali. Essi possono anche essere costituiti da costi sostenuti in vista di incerte ed eventuali utilità future: costi che si crede di poter considerare come investimenti indirettamente realizzabili in avvenire, mediante il processo economico della gestione (si pensi, ad es., ai costi per ricerca [...])», Onida P., *Economia d'azienda*, op. cit., p. 717.

⁴¹ Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 509.

autonomo rispetto al proseguimento dell'esercizio dell'attività gestionale per la quale sono state sostenute, ovvero senza la possibilità di cederle singolarmente rispetto all'unità economica intesa nella dimensione sistemica.

In conclusione, l'elemento immateriale che, come osserva Zappa, rappresenta la categoria intangibile più di frequente iscritta nell'attivo patrimoniale, è l'avviamento. Quest'ultimo bene non è dotato di un valore autonomo di scambio, ma rappresenta «il valore del complesso economico, come tale non atto a essere distinto nei suoi diversi fattori [...]: la capitalizzazione di una presunta redditività non consente la determinazione fondata di disgiunti elementi patrimoniali»⁴². Così descritto, l'avviamento assume valore solamente in relazione al reddito che l'organizzazione economica, quale è l'impresa, è in grado di generare negli esercizi futuri. Tale valore, non potendo essere scisso dai fattori complementari componenti il patrimonio, può essere calcolato solamente attraverso un metodo indiretto, ossia come valore differenziale tra il capitale, considerato come complesso economico, e la somma algebrica delle attività e passività patrimoniali. L'Autore descrive l'avviamento come un insieme di condizioni grazie alle quali l'impresa può essere ritenuta idonea a produrre utilità future. Si comprendono, allora, le motivazioni per cui l'avviamento è considerato un elemento complementare il cui valore di scambio risulta di difficile determinazione, al pari di altre circostanze che concorrono alla determinazione della redditività futura dell'impresa, come la ditta, l'insegna, la clientela, la fiducia⁴³. È interessante notare come Zappa abbia, inoltre, percepito e, quindi, evidenziato la difficoltà delle procedure di valutazione delle risorse in questione, sottolineando come tali beni partecipino alla formazione del prezzo di un complesso economico ma non siano atti ad essere considerati separatamente dallo stesso. Si comprende, quindi, come le criticità afferenti alla definizione e determinazione del valore delle risorse intangibili, oggetto di interesse dell'attuale contesto accademico, fossero già state colte, seppur in modo secondario, dal pensiero zappiano. D'altro canto, all'epoca, gli sforzi degli Studiosi erano diretti verso la trattazione della problematicità inerente alla chiarificazione di macroargomenti, quali il reddito e il capitale e, di conseguenza, le tematiche riferite al patrimonio intangibile o alle risorse immateriali venivano affrontate indirettamente come parti relative di grandezze più ampie. Il pensiero zappiano, pertanto, ha inquadrato, in linea generale, l'argomento oggetto di studio e ne ha delineato i profili critici, ponendo le basi teoriche della dottrina economico

⁴² Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 510-511.

⁴³ Cfr. Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., p. 512.

aziendale relative ai caratteri economici dei beni immateriali, al loro contributo nel processo di produzione del reddito ed al loro ruolo nei bilanci d'impresa.

Il contributo di Amodeo nello studio delle risorse immateriali è essenzialmente in linea con quanto esposto da Zappa. Nondimeno, è interessante osservare come lo stesso fornisca un proprio contributo innovativo rispetto ai precedenti studi di Ragioneria. Anch'egli si sofferma sul concetto di bene intangibile in sede di definizione qualitativa e di determinazione degli elementi patrimoniali, definendoli, in prima battuta, come "beni che non posseggono una consistenza fisica percepibile tramite la presenza di materia"⁴⁴. L'Autore prosegue nella trattazione delle risorse immateriali richiamando il concetto di complementarità dei beni per ribadire la dimensione sistemica della compagine patrimoniale, descrivibile proprio grazie all'immaterialità degli elementi stessi. Secondo Amodeo le immobilizzazioni immateriali possono essere considerate «circostanze» o «modi di essere» del capitale, capaci di influenzare la misura del reddito⁴⁵. Con riferimento alla categoria dei beni immateriali vengono citati: avviamento, brevetti, licenze, concessioni, marchi, modelli, ovvero quei fattori che contribuiscono a migliorare l'efficienza produttiva⁴⁶. È importante notare come l'Autore non si limiti a descrivere le immobilizzazioni in questione, ma effettui alcune considerazioni circa l'importanza che queste assumono nel processo produttivo; le considera valori fondamentali per l'impresa, tanto da poterle ritenere determinanti per l'esistenza dell'unità economica⁴⁷. La valenza attribuita alle risorse immateriali si comprende soprattutto alla luce delle considerazioni che Amodeo esprime con riferimento a quegli elementi immateriali non acquisiti all'esterno, ma il cui sviluppo è avvenuto grazie a costi sostenuti per ricerche e sperimentazioni interne all'impresa: «spese ingentissime stanno alla base del conseguimento di quei risultati (lavoro dei collaboratori e dei centri di ricerca sperimentazione) i quali sovente nemmeno si coprono con brevetti»⁴⁸. Tali valori, in alcuni casi, non trovano un riscontro in bilancio, in quanto, per motivi di segretezza, non viene indicato alcun costo di produzione. È allora evidente come l'Autore sottolinei il valore strategico derivante dalla disponibilità di tali risorse, indirizzando gli studi di ragioneria verso l'analisi del differenziale produttivo apportato dal patrimonio intangibile.

⁴⁴ Cfr. Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 126.

⁴⁵ Cfr. Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 126.

⁴⁶ Cfr. Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 86.

⁴⁷ Cfr. Amodeo D., *Le gestioni industriali produttrici di beni*, Torino, Utet, 1967, p. 44.

⁴⁸ Amodeo D., *Le gestioni industriali produttrici di beni*, op. cit., p. 45.

Si segnala, infine, un riferimento puntuale all'avviamento quale categoria immateriale di particolare importanza che annovera al suo interno la clientela, l'ubicazione dell'azienda, la rinomanza e così via; l'avviamento viene indicato, qualitativamente, come una «circostanza complessa» che concorre a realizzare un soprareddito o, come lo definisce lo Studioso, un reddito «sopranormale»⁴⁹. Proseguendo, Amodeo si sofferma sull'iscrizione e sulla valutazione dell'avviamento nel capitale d'impresa, nell'ipotesi in cui siano sostenuti costi per l'acquisizione di altre aziende, o di parti di esse, il cui valore corrisponde al differenziale tra il prezzo pagato e la somma algebrica degli elementi del patrimonio acquisiti.

Anche Amaduzzi, in occasione della trattazione del capitale di funzionamento, studia le immobilizzazioni di carattere immateriale, con particolare riferimento alla valutazione delle attività patrimoniali. L'Autore affronta i problemi connessi alle modalità di iscrizione in bilancio e alle procedure di ammortamento di brevetti, opere dell'ingegno, concessioni, marchi di fabbrica e altri costi ad impiego pluriennale, secondo quanto previsto dalla disciplina civilistica e fiscale dell'epoca⁵⁰.

In conclusione, è possibile osservare come le argomentazioni sollevate dai Maestri dell'economia aziendale circa le immobilizzazioni immateriali siano state affrontate in sede di definizione del patrimonio d'impresa. Le "condizioni" o "circostanze" annoverate dalla dottrina come elementi del patrimonio sono solamente quelle a cui è possibile attribuire un valore economico (come, ad esempio, brevetti, licenze, marchi). Tuttavia, vengono individuate ulteriori circostanze favorevoli allo sviluppo della prosperità aziendale, quali: le capacità dell'organismo personale, la fiducia della clientela, la buona ubicazione degli stabilimenti; tali elementi non sono considerati suscettibili di valutazione autonoma e, di conseguenza, non vengono inseriti nella compagine patrimoniale, ma sono, in parte, ricompresi nel valore dell'avviamento, inteso come un tutt'uno espressivo della potenzialità futura dell'impresa. Pertanto, quanto osservato finora pone in evidenza come, già all'epoca, la dottrina economico-aziendale ragionasse circa il ruolo delle capacità personali dell'individuo nella realizzazione economica della persona e dell'impresa. Nonostante tali risorse non venissero ancora annoverate dagli Autori come componenti del patrimonio intangibile, esse rappresentavano le stesse variabili sulle quali attualmente si sviluppa un ampio dibattito e un ricco filone di studi riguardo

⁴⁹ Cfr. Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 127.

⁵⁰ Cfr. Amaduzzi G., *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Torino, Utet, 1986, pp. 175-178.

alla definizione e alla valutazione degli asset intangibili d'impresa, intesi come fattore critico di successo.

Attualmente, infatti, si assiste ad un proliferare di studi e approfondimenti relativi al patrimonio intangibile, il cui fulcro risiede nel problema della sua definizione, nell'apprezzamento del suo valore, nella comunicazione ad esso inerente e, in particolare, nella quantificazione del contributo da questo apportato allo sviluppo strategico dell'impresa.

2.3. Aspetti definatori e caratteristiche qualificanti

È indubbio che la categoria in esame sollevi differenti e articolate considerazioni che ne riguardano la natura e le possibili classificazioni. Nonostante l'ampia fioritura di studi e ricerche⁵¹ sul tema oggetto di analisi, rimane ancora attuale il problema relativo agli aspetti definatori. La definizione e la classificazione del patrimonio intangibile rappresentano un intendimento complesso e articolato, in quanto sono numerosi ed eterogenei gli elementi di natura immateriale che caratterizzano l'attività dell'impresa e l'ambiente in cui essa opera.

L'obiettivo del presente paragrafo è, pertanto, quello di interpretare il significato attribuito ai termini "risorsa intangibile", "risorsa immateriale", "risorsa invisibile", "intangible assets" negli studi della dottrina economico-aziendale. Non sembra possibile rilevare una sostanziale omogeneità terminologica in ordine alle differenti accezioni dei termini suddetti nei contributi degli Autori; è possibile riscontrare un'esatta corrispondenza nell'utilizzo dei vocaboli in questione solamente qualora ad essi si attribuisca, indistintamente, il significato di risorse prive di fisicità. Dal momento che la nozione di bene immateriale come "elemento non composto di materia" sembra essere l'unica definizione etimologica, diversi Studiosi si sono adoperati per delineare un'interpretazione di patrimonio intangibile attraverso l'identificazione dei suoi caratteri critici, da cui sono emerse differenti linee di pensiero. In quest'ottica, il concetto di bene intangibile si estrinseca in un insieme di nozioni ed interpretazioni elaborate per finalità diverse, la cui comprensione per un lettore inesperto appare tutt'altro che semplice e immediata. Occorre, dunque, chiarire l'ampiezza del fenomeno in questione richiamando, *in primis*, le teorie e le

⁵¹ Tra gli Autori si sono dedicati al tema tra gli altri, Guatri, Itami, Vicari, Brugger, Buttignon, Liberatore, Invernizzi, Molteni, Renoldi, Balluchi, Fellegara, Quagli, Rullani, Norton e Kaplan, Prahald e Hamel, Lev, Nelson e Winter.

classificazioni che sono state delineate negli ultimi decenni dagli esperti di strategia e di ragioneria in ordine all'individuazione delle componenti intangibili.

Al fine di comprendere il concetto di *bene intangibile o invisibile*, notevole rilievo assumono le trattazioni dell'argomento elaborate nel corso degli anni ottanta e novanta⁵², le quali identificano le risorse invisibili quali elementi fondamentali per la realizzazione del successo di impresa in termini competitivi attribuendo loro, dunque, un ragguardevole significato strategico. In particolare, Itami definisce gli *intangible assets* come «risorse basate sull'informazione»⁵³, ossia l'insieme delle conoscenze accumulate e delle relazioni intrattenute ai fini del loro stesso conseguimento. Lo studioso sostiene che l'azienda sia al centro di un flusso informativo che si genera grazie alla presenza degli individui accumulatori e generatori di conoscenza; ne sono esempio il valore della marca riconosciuto dai consumatori, le conoscenze tecniche degli ingegneri, le informazioni sull'ambiente di riferimento e quelle sulle preferenze dei consumatori, le capacità del management e il controllo dei sistemi di distribuzione. Si comprende, allora, come il concetto di informazione sia un concetto molto ampio che, nello specifico, viene differenziato in base alla direzione del flusso di conoscenze⁵⁴:

- le *informazioni ambientali* sono le conoscenze che l'azienda acquisisce dall'ambiente in relazione ai canali utilizzati per ottenerle. Queste possono riguardare ambiti relativi alla scienza e all'ingegneria; si tratta di risorse a volte acquisite internamente tramite attività di ricerca e sviluppo. Rientrano in quest'ambito, altresì, le informazioni in merito alle preferenze e al comportamento del consumatore, ottenute attraverso funzioni come il marketing;
- le *informazioni aziendali* comprendono le conoscenze che l'ambiente recepisce dall'impresa con riferimento ai canali attraverso i quali sono acquisite: tra queste

⁵² A tal riguardo si veda: Penrose E., *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell & Mott Ltd., 1959 (traduzione italiana: *La teoria dell'espansione dell'impresa*, Milano, FrancoAngeli, 1973); Nelson P. R. - Winter S. G., *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Belknap, 1982; Wernerfelt B., *A Resource-based View of the Firm*, in *Strategic Management Journal*, vol. 5, April-June 1984; Winter S. G., *Conoscenza e competenze come risorse strategiche*, in Teece D. J. (a cura di), *La sfida competitiva. Strategie per l'innovazione*, Milano, McGraw-Hill, 1989; Itami H. - Roehl T. W., *Mobilizing Invisible Assets*, Cambridge, Massachusetts and London, England, Harvard University Press, 1987 (traduzione italiana: Itami H., *Le risorse invisibili*, Torino, Petrini Editore, 1988); Teece D. J., *Economies of scope and the scope of enterprise*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, n. 1, 1980; Grant R. M., *The Resourced-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation*, in *California Management Review*, vol. 33, n. 3, Spring 1991; Vicari S., *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, op. cit.

⁵³ Itami H., *Le risorse invisibili*, op. cit., 1988, p. 35.

⁵⁴ Cfr. Itami H., *Le risorse invisibili*, op. cit., pp. 45-47.

possono essere annoverate l'immagine e la reputazione aziendale, la rinomanza della marca dei prodotti e così via;

- le *informazioni interne* sono quelle che si generano e rimangono all'interno dell'azienda e, nello specifico, si identificano nella cultura aziendale, nelle capacità del personale tecnico e dei manager, nel "clima" aziendale, nei valori e nelle regole di condotta. Anche in questo caso la categoria include il canale informativo tramite il quale circolano le informazioni all'interno dell'entità economica.

Alla luce delle considerazioni effettuate, appare evidente come la nozione di risorsa intangibile finora delineata sia una definizione ad ampio raggio, comprensiva delle conoscenze acquisite da ciascun individuo inserito nell'ambiente di riferimento dell'azienda. Si tratta di informazioni che entrano ed escono dall'impresa, circolano tra gli stakeholder dell'azienda, delineando un flusso informativo capace di influenzare le capacità delle persone che lavorano nell'impresa, di generare conoscenze utilizzate nei processi produttivi e di condizionare la fiducia riposta nell'azienda da parte del consumatore.

Si comprende, inoltre, il legame esistente tra risorse intangibili e fattore umano; gli individui assumono un ruolo molto importante, in quanto rappresentano i "contenitori" dell'informazione diventando, quindi, condizione necessaria per l'esistenza delle risorse stesse. Per esempio, i manager prendono delle decisioni in base alle competenze acquisite, grazie all'esperienza maturata nello svolgimento del proprio lavoro e ricercando nell'ambiente di riferimento le informazioni utili ai fini decisionali. Si sviluppa, quindi, un processo di apprendimento che determina il comportamento delle persone che lavorano nell'impresa e che alimenta la disponibilità di risorse intangibili nell'impresa.

In linea con quanto sopra osservato, Vicari descrive l'impresa come un sistema cognitivo la cui esistenza dipende principalmente dalla *conoscenza*⁵⁵. Quest'ultima diventa la risorsa che permette all'azienda di funzionare e assume, per tale ragione, un ruolo di centralità tra le componenti del patrimonio aziendale. Secondo l'Autore il sistema cognitivo aziendale è in continua evoluzione, poiché la conoscenza determina il comportamento dell'impresa ed è decisivo per il costante accumulo di

⁵⁵ «L'impresa, è infatti un sistema cognitivo, fondandosi la sua esistenza ed il suo operare sulla propria conoscenza. Essa in quanto sistema cognitivo, crea informazione, attiva conoscenza per produrre nuova conoscenza, attraverso continui processi di apprendimento», Vicari S., *Risorse aziendali e funzionamento d'impresa*, op. cit., pp. 135-136.

informazioni. Ciò che permette all'impresa di emergere rispetto alla concorrenza è proprio la presenza e l'incremento delle risorse intangibili intese come un insieme di conoscenze interconnesse tra loro.

Per comprendere a fondo l'interpretazione del concetto di risorsa immateriale lo Studioso effettua un'analisi qualitativa distinguendo due tipologie di conoscenze. Si parla di *conoscenza superficiale* per esprimere l'insieme dei meccanismi e delle regole comportamentali dettati prevalentemente dalla routine dell'organizzazione; si tratta, per esempio, di automatismi tecnologici adottati nelle procedure di lavorazione, ossia di procedure operative consolidate per effetto dell'esperienza. Viceversa «l'insieme nebuloso, indistinto, difficile da cogliere, di conoscenze individuali, visioni, opinioni, significati e motivazioni [...] che caratterizzano l'impresa»⁵⁶ identifica la *conoscenza profonda*. Quest'ultima favorisce l'azienda nella risoluzione di problemi e nella capacità di cogliere le opportunità di mercato; l'abilità dell'area di marketing di saper interpretare il mercato – captando, per esempio, i bisogni della clientela – è un comportamento non codificabile, ma che dipende, piuttosto, dalle conoscenze individuali delle persone che hanno svolto l'analisi.

Il pensiero dell'Autore annovera, inoltre, nel sistema cognitivo un'ulteriore risorsa quale risultato del processo di relazioni dell'impresa: la *fiducia*. È possibile comprendere che le risorse intangibili si qualificano sostanzialmente come risorse di conoscenza e risorse di fiducia. Nello specifico, la fiducia è il risultato del bagaglio di informazioni acquisite dai soggetti "altri" rispetto all'impresa. Il consumatore per decidere l'acquisto di un prodotto non può sapere a priori se ciò che compra risponde esattamente alle proprie esigenze, di conseguenza, per effettuare una scelta, necessita di una serie di informazioni sul bene. Tuttavia, la preferenza da parte del consumatore può realizzarsi anche senza la conoscenza delle qualità tecniche del prodotto ed essere, piuttosto, dettata dal grado di fiducia riposto nell'azienda produttrice⁵⁷. La fiducia non è altro che una forma di conoscenza che permette di ridurre il livello di incertezza nei rapporti di scambio. Può essere descritta anche come una relazione stabile che si genera e si rafforza grazie ai processi di comunicazione. Si tratta di un'interazione che deve essere riprodotta costantemente nel tempo, che si basa sulla conoscenza e che, pertanto, si autoalimenta attraverso la creazione di legami stabili. Alcuni esempi di risorse immateriali basate sulla fiducia possono essere il clima di coesione sociale presente all'interno di un'organizzazione

⁵⁶ Vicari S., *Risorse aziendali e funzionamento d'impresa*, op. cit., pp. 141-142.

⁵⁷ Cfr. Vicari S., *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, op. cit., p. 17.

economica, creatosi grazie alla presenza di canali di comunicazione tra i soggetti dell'organismo personale (fiducia insita nelle *relazioni interne*), l'immagine positiva che l'impresa vanta nei confronti degli stakeholder di riferimento, ottenuta attraverso l'utilizzo di un processo relazionale durevole (fiducia insita nelle *relazioni esterne*)⁵⁸.

Recentemente, Airoidi, Brunetti e Coda hanno sviluppato il tema del patrimonio analizzando le condizioni critiche⁵⁹ in ordine alla conduzione dell'impresa. Nella classificazione delle qualità critiche del patrimonio, vengono individuate le condizioni immateriali e vengono descritte come «elementi patrimoniali che non operano sotto forma fisica, ma che possono avere una rilevanza strategica pari o superiore a quella delle condizioni materiali»⁶⁰. Nonostante i suddetti Autori non parlino esplicitamente di risorse intangibili, elaborano una suddivisione in classi delle condizioni immateriali che conferma ed esemplifica quanto finora osservato in merito ai beni invisibili. Nello specifico, le distinzioni relative alla componente patrimoniale immateriale sono le seguenti: le conoscenze e le capacità di fare (il Know-how), la rete di relazioni esterne, la reputazione e l'immagine, la coesione interna. Appare evidente che le citate categorie rappresentano suddivisioni di quelle risorse di conoscenza e fiducia di cui si è discusso innanzi.

Dalle trattazioni precedentemente illustrate si evince che per beni intangibili si intende un'ampia gamma di risorse⁶¹, i cui elementi principali possono essere individuati nelle informazioni e nelle persone. L'impresa intesse continue relazioni con l'ambiente di riferimento, da cui si genera uno scambio costante di conoscenze, reso possibile dagli stakeholder dell'impresa. Sono, infatti, gli individui i detentori, i portatori nonché gli utilizzatori del sapere e sono le informazioni che guidano il loro comportamento, influenzando in modo rilevante il valore economico prodotto

⁵⁸ Cfr. Vicari S., *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, op. cit., pp. 17-19.

⁵⁹ Gli Autori distinguono le seguenti condizioni patrimoniali: condizioni materiali; condizioni immateriali; condizioni monetarie e condizioni d'ambiente (quest'ultime complementari a quelle patrimoniali in senso stretto), Airoidi G. - Brunetti G. - Coda V., *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 2005, pp. 459-460.

⁶⁰ Airoidi G. - Brunetti G. - Coda V., *Corso di economia aziendale*, op. cit., p. 459.

⁶¹ Rullani parlando di risorse immateriali afferma che queste possono essere molte e diverse tra loro e ne cita alcune a fini esemplificativi: la capacità innovativa dell'impresa; la fedeltà dei clienti; la posizione dell'impresa sul mercato e le barriere che la difendono; la reputazione e l'immagine dell'impresa; la capacità comunicativa con l'esterno e verso l'interno; la professionalità del lavoro qualificato; il capitale organizzativo, ossia l'insieme delle condizioni da cui dipende l'efficacia organizzativa; le conoscenze specifiche dell'impresa o che circolano tra diverse imprese (brevetti licenze, cooperazioni, imitazioni), Cfr. Rullani E., *Economia delle risorse immateriali: una introduzione*, Sinergie, set./dic. 1992, p. 10.

dall'impresa. Ai fini esplicativi di quanto appena osservato risulta di particolare interesse la seguente distinzione nella trattazione del concetto di risorsa intangibile⁶²:

- *informazioni sedimentate all'interno*, quale insieme di informazioni "incorporate" nell'organismo personale, intendendo per quest'ultimo manager, prestatori d'opera, soci, impiegati e così via. Si tratta di conoscenze che alimentano lo sviluppo di abilità e competenze degli individui che lavorano in azienda e favoriscono l'approvazione dei medesimi nei confronti dell'entità economica nonché la coesione sociale;
- *informazioni diffuse all'esterno*: si tratta del complesso di informazioni detenute dai soggetti esterni all'impresa ma che, per differenti motivi, si relazionano con l'azienda (clienti, fornitori, finanziatori, collettività, istituzione pubblica e così via). Il patrimonio di informazioni diffuso tra gli interlocutori esterni influenza e determina il loro comportamento, in modo favorevole o sfavorevole nei confronti dell'entità economica. Gli elementi che hanno predisposto positivamente il soggetto esterno nei riguardi dell'impresa possono essere considerati beni intangibili; fiducia, credibilità, affidabilità e collaborazione sono esempi di risorse invisibili che hanno reso possibile l'instaurarsi di una relazione solida tra interlocutori esterni e azienda.

Il filone di pensiero finora analizzato non focalizza, pertanto, l'attenzione sul contributo apportato dalle risorse immateriali al risultato reddituale né, tantomeno, sulla possibilità o meno della loro iscrizione in bilancio, ma sulla rilevanza che questi beni acquistano ai fini del buon funzionamento dell'impresa.

Un elemento intangibile può essere definito tale se rappresenta un fattore di forza ai fini di un risultato soddisfacente in termini di performance d'impresa. Che cosa produrre, come produrlo, cosa comunicare, cosa acquistare sono tutte decisioni prese dall'individuo in base alle conoscenze acquisite. Si comprende, allora, il rilievo della componente intangibile rispetto a quella materiale e la necessità dell'impresa di conoscere, guidare e controllare il flusso informativo che la caratterizza.

In relazione a quanto detto, numerosi sono gli approfondimenti elaborati per stabilire quali siano le caratteristiche distintive e i punti di forza che rendono le

⁶² Balluchi F., Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili, in Andreass M. (a cura di), *La rendicontazione sociale nei gruppi aziendali*, Milano, McGraw-Hill, 2007, pp. 161-162.

risorse intangibili elementi vincenti per l'azienda⁶³. Di seguito verranno esposti gli aspetti che stabiliscono la loro valenza competitiva.

La presenza di risorse immateriali rappresenta una fonte di successo per l'impresa, in quanto solitamente si tratta di componenti *difficilmente acquisibili e difficilmente replicabili*. Sono risorse di norma realizzate nel tempo e difficili da acquistare esternamente con il solo ausilio di mezzi finanziari. Queste riescono a differenziare in modo sostanziale l'impresa dai propri competitori, in quanto presentano il carattere di *originalità (unicità)*; raramente si riscontrano, in differenti realtà imprenditoriali, risorse intangibili con le stesse peculiarità. Si assiste, quindi, ad una crescita rilevante di "barriere all'ingresso" legate sempre più alla disponibilità di beni immateriali, piuttosto che alla possibilità di impiego di elementi materiali. Spesso, infatti, le risorse intangibili sono realizzate internamente all'impresa, sono fortemente connesse al contesto in cui si sono sviluppate e, di conseguenza, presentano caratteri di specificità difficilmente riproducibili⁶⁴: si tratta di *firm specific*. Un esempio calzante può essere rappresentato dalla proprietà intellettuale⁶⁵, ossia dal bagaglio di conoscenze e informazioni tecnologiche grazie alle quali l'impresa può vantare particolari differenziazioni in termini di quote di mercato rispetto alle imprese concorrenti. Con il termine know-how si vuole, invece, fare riferimento all'insieme di conoscenze, procedure, metodi legati sempre all'ambito scientifico, che rientrano nel patrimonio intellettuale dell'azienda e che sono da questa tenuti riservati, pur non essendo tutelati da un riconoscimento giuridico; si parla, quindi, di segreti di fabbrica, ossia di informazioni tecnologiche non brevettate, difficilmente conosciute e reperibili al di fuori del contesto in cui sono state realizzate. La presenza di conoscenze innovative in campo scientifico permette all'impresa che le detiene, grazie a diritti riconosciuti o attraverso la segretezza, di riservarsi in via esclusiva l'utilizzo o la vendita dell'oggetto brevettato e di mantenere una posizione privilegiata in un particolare segmento di mercato (almeno per un prestabilito

⁶³ La classificazione delle principali caratteristiche distintive delle risorse intangibili si trova in numerosi contributi, si veda tra gli altri: Itami H., *Le risorse invisibili*, op. cit.; Vicari S., «Invisible asset» e comportamento incrementale, *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 1, 1989; Vicari S., *L'impresa vivente: itinerario in una diversa concezione*, Milano, EtasLibri, 1992; Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata, Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam, 1996.

⁶⁴ Esiste, tuttavia, la teoria opposta la quale ritiene che il vantaggio acquisito grazie alla presenza di risorse immateriali sia difficile da mantenere perché è difficile impedire alla concorrenza di appropriarsi di tale bene in quanto spesso non esiste alcun tipo di protezione al riguardo, Cfr. Vicari S., «Invisible asset» e comportamento incrementale, *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 1, 1989, pp. 72-73.

⁶⁵ Sul concetto di proprietà intellettuale si veda, Renoldi A., *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Egea, Milano, 1992, pp. 32-36.

periodo di tempo). Ulteriori differenziazioni in termini di costo nascono laddove l'esperienza e le conoscenze, le abilità tecniche specifiche dell'organismo personale giocano un ruolo importante e contribuiscono all'utilizzo efficiente dei macchinari parte del processo produttivo. In questo caso si introduce un concetto più esteso di know-how, ossia comprensivo non solo del patrimonio scientifico afferente alle idee e alle innovazioni tecnologiche, ma anche alle conoscenze personali acquisite dagli individui all'interno dell'impresa⁶⁶. Ai fini esemplificativi, con riferimento alle strategie di *leadership* di costo, viene spesso ricordato il ruolo assunto dalle economie di scala; tuttavia l'impresa, per riuscire a realizzare il prodotto ad un costo più basso rispetto ai propri concorrenti, deve far leva non solo sullo sfruttamento di immobilizzazioni tecnologicamente avanzate ma anche incentivare lo sviluppo di variabili intangibili legate al fattore umano impiegato nell'impresa, quali capacità, competenze, esperienze, dedizione al lavoro.

Inoltre, le risorse intangibili sono elementi che hanno il pregio di essere *polivalenti* (molteplicità d'uso) ossia di poter essere utilizzate contemporaneamente per funzioni diverse; il loro contributo, quindi, può essere molteplice, in quanto possono essere sfruttate simultaneamente in diverse attività aziendali apportando benefici plurimi all'impresa⁶⁷. Il marchio, per esempio, rappresenta un elemento distintivo dei prodotti dell'impresa. Esso è un bene intangibile che esprime la sua funzione tramite l'utilizzo di immagini, simboli, parole o disegni e assolve una funzione importante per l'impresa, in quanto le permette di differenziare i suoi beni da quelli dei

⁶⁶ «Una interpretazione ampia di questo concetto fa rientrare nel know-how anche le conoscenze strettamente connesse a capacità e abilità personali, non suscettibili di essere cedute a terzi. Tuttavia la dipendenza delle competenze dall'abilità del personale tecnico e scientifico ripropone il discusso tema della identificabilità stessa delle risorse intangibili, e comunque fa sorgere dubbi fondati sulla più corretta attribuzione di queste risorse all'area del management piuttosto che a quella della tecnologia», Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi d'esercizio*, op. cit., p. 43. A tal riguardo si esprime anche Fiat: «In quella che è la visione della valorizzazione di tutte le risorse interne disponibili, dunque, la conoscenza, diventa un'adeguata chiave di lettura ed interpretazione delle dinamiche aziendali, nonché fattore critico di successo sia per la sua natura di risorsa "firm specific" difficilmente imitabile, in quanto è il prodotto della storia di ogni singola azienda e del suo processo di sviluppo, sia perché è il risultato di schemi cognitivi, volontari o involontari, basati sull'informazione, in grado di modificarsi, arricchirsi e auto-rigenerarsi e di partecipare, in tal modo, attivamente al processo di creazione di valore economico nell'impresa», Fiat M., *La "conoscenza" una risorsa di rara rappresentazione*, in AA.VV., *"Le immobilizzazioni immateriali"*, Atti del Convegno organizzato dall'Università degli Studi di Lecce Facoltà di Economia - Sezione Economico-Aziendale il 23 giugno 1999, Bari, Cacucci Editore, 2000, p. 249.

⁶⁷ «Solamente le risorse invisibili possono essere usate contemporaneamente in diversi settori: ovviamente, un'azienda non può usufruire dello stesso lavoratore contemporaneamente in due diversi stabilimenti. E sebbene un impianto inutilizzato possa essere modificato per un nuovo uso, lo stesso spazio non può servire a più attività parallelamente, né il denaro impiegato in un progetto può essere utilizzato nello stesso tempo per altri», Itami H., *Le risorse invisibili*, op. cit., 1988, p. 37.

concorrenti. Se l'azienda vanta una buona reputazione nell'ambiente di riferimento, il marchio diventa un fattore strategico fondamentale, in quanto agevola il consumo dei prodotti dell'impresa e la conservazione del portafoglio clienti. L'elemento immateriale in questione svolge il proprio ruolo strategico grazie anche al suo ripetuto e contemporaneo utilizzo nei diversi prodotti dell'azienda. Infatti, l'utilizzo del marchio serve principalmente per innescare un meccanismo di riconoscimento e riferimento dell'impresa; tale fenomeno può avvenire solamente se il fattore distintivo scelto viene ripetutamente diffuso, nonché costantemente utilizzato nella vendita del prodotto, acquisendo in questo modo un elevato livello di notorietà.

Benché le risorse in questione presentino il carattere dell'immaterialità, ciò non toglie che si prestino ad essere conservate nella "memoria organizzativa", nel personale dell'impresa e negli organismi esterni all'azienda (*sedimentabilità*). Come già osservato in precedenza, il capitale umano detiene gran parte delle capacità aziendali. Le risorse intangibili possono essere incorporate nei soggetti esterni che intrattengono una relazione con l'impresa, oppure nell'organismo personale; sono capacità che si manifestano nelle persone che hanno, per diversi motivi, un legame con l'organizzazione aziendale.

Ulteriore aspetto distintivo delle risorse immateriali è la possibile *trasferibilità* senza la perdita della disponibilità da parte del trasferente. Ciò non significa che tali beni siano sempre trasferibili, al pari di quelli materiali, ma che, qualora ciò accada, sia possibile il loro utilizzo da parte di più entità economiche. La conoscenza codificata e formalizzata è facilmente cedibile in quanto idonea ad essere comunicata a terzi, mentre le abilità insite nella persona che lavora nell'impresa sono difficilmente trasferibili in quanto non trovano formalizzazione in regole o codifiche. Tuttavia, una modalità di trasmissione delle capacità umane può essere quella dell'apprendimento. Le conoscenze e le competenze di un manager esperto possono essere apprese in parte grazie alla osservazione del suo comportamento. Il processo di apprendimento non è un percorso facile e richiede molto tempo perché avvenga il trasferimento delle risorse.

Ai fini del mantenimento del vantaggio competitivo è necessario che l'azienda alimenti nel tempo la disponibilità delle risorse intangibili. L'ambiente e il mercato sono soggetti a rapidi mutamenti, che possono comportare la deteriorabilità dei beni immateriali. Questi ultimi sono, infatti, strettamente legati al contesto territoriale ed economico in cui vengono prodotti e utilizzati, i cui cambiamenti possono determinare la *deperibilità* delle risorse di cui dispone l'azienda. Pertanto, per

contrastare il depauperamento delle risorse è importante che la stessa si attivi per realizzare processi di accumulazione e accrescimento del capitale di tipo immateriale. Infatti, nonostante la loro attitudine ad un rapido deterioramento i beni intangibili possono essere incrementati grazie al loro stesso utilizzo. Diversamente dalle altre tipologie di risorse, i beni intangibili, se costantemente utilizzati, si prestano ad aumentare di valore nel tempo (*incrementabilità*)⁶⁸. Sono risorse basate sull'informazione che hanno il pregio di autoalimentarsi, cioè di attivare un processo di continua riproduzione; nella fattispecie del marchio il consumo del bene immateriale, ossia il suo utilizzo, non porta all'esaurimento del bene stesso, ma ad una crescita del livello di notorietà dell'elemento distintivo e dell'impresa alimentando, quindi, il valore della risorsa intangibile stessa.

La trattazione svolta sinora ha illustrato il significato di bene intangibile, approfondito, in particolar modo, nell'ambito degli studi di strategia. Nel prosieguo si tenterà di definire la nozione di bene immateriale secondo il pensiero proprio dell'economia aziendale degli ultimi decenni. Si abbandona, dunque, lo studio delle conoscenze distintive d'azienda per illustrare il concetto di risorsa immateriale quale elemento determinante nella formazione del risultato reddituale. Nello specifico, si tratta di comprendere quali, tra le risorse intangibili innanzi illustrate, possono essere considerate fattori produttivi aziendali.

A tal fine si fa cenno a quanto scritto in Letteratura in merito alle problematiche di definizione del concetto di fattore produttivo. Gli economisti fanno solitamente rientrare in questa categoria tutte quelle variabili che hanno contribuito allo svolgimento del processo economico e, quindi, al conseguimento del reddito d'impresa: le risorse naturali, il capitale e il lavoro. Nello specifico l'economia aziendale restringe la nozione precisando che rappresentano fattori produttivi solamente quegli elementi impiegati nello svolgimento dell'attività produttiva che possono essere oggetto di negoziazione, nonché essere suscettibili di rappresentazione in termini monetari. Secondo tale pensiero risultano escluse dalla nozione di fattore produttivo tutte quelle risorse di cui l'impresa dispone senza aver sostenuto un costo per il loro ottenimento. Ciò comporta l'esclusivo riferimento al capitale e al lavoro, determinando l'esclusione di fattori naturali. Sembra, dunque, che una risorsa economica possa dirsi tale se trova origine dal sostenimento di un onere; l'onerosità del bene, e non la sua materialità, attesta che esso è disponibile in

⁶⁸ «Mentre le altre attività aziendali sono consumate dall'uso, le risorse immateriali sono create dall'uso.», Vicari S., «*Invisible asset*» e comportamento incrementale, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1, 1989, p 83.

maniera limitata rispetto alla domanda del mercato e che l'impresa è disposta a sopportare un sacrificio per ottenerla. In linea di principio, la condizione di immaterialità non impedisce il sostenimento di costi specifici per fruire di un bene intangibile⁶⁹. Nondimeno, si comprende come tale accezione non possa essere attribuita alla totalità delle risorse intangibili; difficilmente risorse quali l'immagine, la fiducia, la coesione, la reputazione possono essere oggetto di trasferimento di proprietà né tanto meno essere espressi in valori monetari⁷⁰. Esaminando gli esempi elencati emerge che la linea di demarcazione tra le diverse tipologie di beni di natura intangibile non è chiaramente identificabile, perciò non è compito semplice inquadrare quali di esse possano essere ritenute componenti autonome senza, quindi, determinare rischi di sovrapposizione. Tali risorse sono di frequente ottenute in via accessoria rispetto ad altri beni oppure grazie ad una fortunata combinazione di eventi. Pertanto, la mancanza di una onerosità specifica e la forte incidentalità del fenomeno non permettono di effettuare una stima autonoma di tali risorse, laddove la loro considerazione contribuisce ad aumentare il rischio di duplicazioni di valore nella valutazione del capitale. Possono, viceversa, essere considerati fattori produttivi immateriali i brevetti, le licenze, i marchi, le concessioni, il know-how, le autorizzazioni, il portafoglio prodotti, poiché tali beni si prestano maggiormente ad una valorizzazione autonoma in quanto il rischio di duplicazione risulta decisamente più contenuto.

Pare opportuno, pertanto, distinguere, tra i beni afferenti al patrimonio intangibile, quelle risorse che rispondono ai requisiti richiesti per identificare un fattore produttivo. In quest'ottica, alcuni Autori delineano la distinzione tra beni intangibili e beni immateriali⁷¹. Diverse sono le classificazioni del patrimonio intangibile elaborate negli ultimi decenni in base alle caratteristiche possedute dalle risorse: si parla di "risorse specifiche" o "risorse generiche"; "intangibili generici" o "intangibili specifici"; "risorse identificabili" o "risorse non identificabili", "risorse forti" o "risorse deboli" e così via. I beni che nella presente trattazione vengono

⁶⁹ Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, op. cit., pp. 60-61;

⁷⁰ Cfr. Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit., p. 161.

⁷¹ Relativamente alla distinzione tra *beni intangibili* e *beni immateriali* si esprime Balluchi: «È opportuno distinguere le risorse (o beni) immateriali dalle risorse (o beni) intangibili. Un *bene immateriale* è rappresentato da una risorsa che offre un'utilità immateriale e inserita in azienda mediante atto di scambio o costruzione in economia, quindi, in conseguenza a un investimento direttamente effettuato per acquistarla. Per essa è stato sostenuto un costo e essa potrà essere eventualmente trasferita nel momento in cui la sua utilità in azienda avrà termine», Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit., p. 161.

chiamati *immateriali* sono frequentemente denominati dalla dottrina come risorse specifiche o intangibili specifici, in considerazione dei caratteri distintivi rispetto alla più ampia classe di risorse invisibili. Si ritiene, perciò, che l'interpretazione del patrimonio intangibile che meglio esprime le caratteristiche e la natura dei valori in esso compresi, sia quella che dalla generica categoria di risorse intangibili estrapola, o meglio, differenzia gli *intangibili specifici*.

Un aspetto rilevante riguarda le caratteristiche che i beni immateriali devono presentare per essere considerati tali. È importante, altresì, sottolineare che la natura dei fattori in questione non consente di effettuare distinzioni, che abbiano la pretesa di essere vere ed esaurienti in assoluto rispetto alla complessità del fenomeno in esame. Lo scopo della presente analisi risiede piuttosto nell'individuazione di attributi di massima che consentano di restringere l'ambito di indagine alle risorse maggiormente significative rispetto alle finalità perseguite. Con riguardo a tale aspetto il dibattito afferente agli attributi identificativi dei beni immateriali è stato avviato dalle analisi teoriche formulate da Brugger e Guatri, alla fine degli anni ottanta⁷². Richiamando quanto elaborato dalla Letteratura economico aziendale, in particolare, dagli Autori suddetti, si precisa che, secondo un orientamento ormai consolidato⁷³, un bene immateriale (intangibile specifico), per essere ritenuto tale, deve:

- essere *all'origine di costi a utilità differita nel tempo*;
- essere *misurabile* nel suo valore;
- essere *trasferibile*.

Il primo attributo prevede sostanzialmente che, per l'acquisizione o la creazione del bene, l'impresa debba sostenere un rilevante sforzo economico. In tal senso, Brugger asserisce che il bene deve essere oggetto di un «*significativo flusso di investimenti*»⁷⁴. Tale condizione si verifica, *in primis*, attraverso l'analisi della struttura

⁷² Cfr. Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1, 1989; Cfr. Guatri L., *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1, 1989.

⁷³ A tal riguardo si veda: Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, op. cit.; Guatri L., *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, op. cit.; Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, op. cit.; Bini M. - Guatri L., *Impairment. Gli intangibili specifici*, Milano, Egea, 2003; Ramusino E. C. - Rinaldi L., *La valutazione d'azienda. Profili di analisi dell'attività aziendale. Le grandezze economiche che alimentano il processo di valutazione. Le metodologie di valutazione. La valutazione di aziende operanti in settori specifici*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2003; Zanda G. - Lacchini M. - Onesti T., *La valutazione delle aziende*, V Edizione riveduta, Torino, Giappichelli, 2005.

⁷⁴ Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, op. cit., p. 43.

degli investimenti effettuati e viene testata valutando la rilevanza degli impieghi disposti a favore del conseguimento di tali risorse. Proseguendo nell'analisi teorica, la disponibilità del bene deve garantire dei «*benefici economici futuri*»⁷⁵, nell'arco di un congruo intervallo di tempo (pluriennale), tali da coprire gli oneri sostenuti e sufficienti per realizzare un differenziale positivo in termini economici. Ciò significa che alla verifica del livello dei flussi di investimento deve seguire l'esame dell'utilità apportata dallo sfruttamento economico delle risorse; una volta accertate le attività in ragione dell'onerosità sopportata, è opportuno verificare con ragionevole certezza l'esistenza di risultati economici futuri positivi legati alla disponibilità delle risorse. È possibile, talvolta, quantificare i benefici economici attesi grazie a stime differenziali ottenute, per esempio, tramite l'osservazione degli andamenti del mercato con riferimento a risorse omogenee utilizzate dai concorrenti. In altri casi, nonostante sia indiscutibile l'insorgere di utilità future nel tempo, queste non sono apprezzabili attraverso stime ragionevoli. In tali fattispecie, l'investimento è quantificato esclusivamente in base ai costi sostenuti per conseguirlo.

Il secondo requisito prevede l'idoneità del bene ad essere *misurabile*, ossia apprezzabile in termini monetari. La valorizzazione del fattore immateriale può essere realizzata attraverso la misurazione del costo sopportato per ottenerlo, stimando lo sforzo economico necessario per produrlo, valutando il prezzo a seguito di un'eventuale cessione, o misurando il contributo apportato dal bene alla formazione del reddito⁷⁶.

L'ultima condizione menzionata prevede che il bene sia dotato di una propria autonomia. Si tratta, quindi, di fattori atti ad essere ceduti a terzi. Tale fruibilità separata del bene rispetto all'impresa chiaramente soggiace a determinati limiti; è, infatti, possibile che il bene sia trasferibile solamente congiuntamente ad altri beni di natura materiale o immateriale, caso in cui si parla di autonomia relativa. Così, si ritiene che i valori che non godono del requisito della *trasferibilità* siano quelli che non possono essere ceduti individualmente rispetto all'impresa. Gli intangibili separabili rispetto al processo economico in cui sono stati generati possono essere considerati beni immateriali a tutti gli effetti. Il requisito della trasferibilità, infatti, assume un rilevante significato ai fini della identificazione dei beni immateriali in quanto tutela dal rischio di duplicazione o sovrapposizione nella considerazione della risorsa. Si

⁷⁵ Brugger G., *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, op. cit., p. 43.

⁷⁶ Cfr. Guatri L., *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, op. cit., p. 54.

citano, di seguito, alcuni esempi di voci che rappresentano modi diversi per identificare lo stesso fenomeno intangibile: l'immagine, il marchio, la rinomanza del nome, il portafoglio clienti, la gamma di prodotti, e così via. Riprendendo in esame le analisi effettuate dagli studi di strategia si nota che, ai fini definatori di risorsa intangibile, è abbandonato il criterio della trasferibilità. A tal riguardo Vicari sottolinea: «se si rinuncia a valutare i beni immateriali non separabili, ci si ritrova a misurare una parte sempre più ridotta del patrimonio aziendale»⁷⁷. Ed è proprio in questa “parte più contenuta” che rientrano i beni immateriali finora delineati dalla Letteratura economico-aziendale.

Al fine di chiarire ulteriormente quanto descritto, vengono di seguito proposti esempi (non esaustivi della categoria) dei beni immateriali più comunemente presenti nella realtà economica delle imprese:

- i brevetti;
- i marchi;
- le tecnologie e il know-how tecnico;
- le licenze e le autorizzazioni;
- la rete di vendita;
- il portafoglio prodotti e il portafoglio clienti;
- le spese relative a ricerca e sviluppo.

Da questa elencazione si comprende come non sia agevole operare delle classificazioni in ordine alla categoria di beni immateriali, in quanto il confine tra le diverse voci è spesso labile. Si può notare che le risorse sopra elencate sono legate prevalentemente al marketing e alla tecnologia. Viene così introdotto il criterio della *dominanza*⁷⁸, ovvero l'area di investimento maggiormente coinvolta dall'impiego del bene. È possibile suddividere i beni immateriali a seconda della prevalenza del legame esistente con il marketing piuttosto che con la tecnologia o con altre aree funzionali. Se, per esempio, si dovessero collocare risorse quali il marchio, i costi per pubblicità o per l'organizzazione della rete di vendita sarebbe opportuna una qualificazione delle stesse nell'area marketing. Mentre brevetti o costi per ricerca e innovazione sono strettamente funzionali al campo tecnologico.

⁷⁷ Vicari S., *L'impresa vivente: itinerario in una diversa concezione*, Milano, Etas Libri, 1992.

⁷⁸ Cfr. Guatri L., *Impairment. Gli intangibili specifici*, op. cit., 2003, pp. 21-22.

In conclusione, si osserva che differenti sono le tassonomie elaborate dalla Letteratura relativamente alle risorse intangibili⁷⁹. Tali classificazioni non sono altro che modi diversi di studiare la stessa realtà, la quale può essere osservata da diversi punti di vista a seconda delle caratteristiche considerate. Vengono proposte alcune classificazioni del patrimonio intangibile ritenute significative; in particolare, è possibile suddividere le componenti di natura immateriale, in base alla natura, in risorse:

- identificabili o non identificabili;
- palesi o latenti.

All'interno del patrimonio intangibile si possono distinguere due tipologie di risorse: quelle *identificabili*⁸⁰, che si possono individuare separatamente rispetto al complesso economico, e quelle *non identificabili*, per le quali non risulta fattibile una distinta e autonoma rilevazione rispetto al processo produttivo a causa del loro imprescindibile legame con l'organizzazione aziendale. Si comprende, allora, che il problema della valutazione autonoma degli intangibili non identificabili o generici non si pone, in quanto non è possibile pensare ad un loro trasferimento se non attraverso la cessione dell'intera unità economica. Pertanto, il valore di tali risorse non può che essere compreso in quello generale dell'impresa, negando la natura di beni autonomi. Si può pensare che siano proprio queste risorse che contribuiscono alla formazione del cosiddetto avviamento d'impresa, che viene spesso rilevato attraverso la valutazione d'azienda.

⁷⁹ Sono diversi gli Autori che hanno elaborato delle distinzioni in merito alla composizione e alle caratteristiche del patrimonio intangibile. Marinali e Onesti distinguono gli elementi immateriali in forti e deboli (Marinali B. – Onesti T., *La valutazione del portafoglio lavori in ipotesi di cessione di azienda*, Auditing, n. 9, 1990); Buttignon distingue risorse intangibili di mercato e risorse specifiche d'impresa (Buttignon F., *Le risorse immateriali: ruolo strategico e problematiche di rilevazione*, op. cit.); Fellegara suddivide la categoria in beni immateriali in senso giuridico, in senso economico e *invisible assets*, (Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi d'esercizio*, op. cit.); Podestà parla di intangibili specifici autonomi e intangibili generici (Podestà S., *Intangibles e valore*, Atti del Convegno: "Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?", op. cit.); Meriggioli distingue le risorse intangibili in beni immateriali identificabili e non identificabili (Meriggioli G., *Le risorse immateriali durevoli*, Amministrazione & Finanza, n. 13, 1995); Laghi classifica i beni immateriali in struttura e non strutturali (Laghi E., *Problemi di classificazione e di valutazione dei beni immateriali ai fini della stima del capitale economico d'impresa con i metodi patrimoniali complessi*, in Zanda G. – Lacchini M. – Onesti T., *La valutazione delle aziende*, op. cit.). Balluchi opera una distinzione tra risorse intangibili o invisibili e beni immateriali (Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit.).

⁸⁰ Per approfondire il significato di identificabilità si veda, in particolare: Podestà S., *Intangibles e valore*, Atti del Convegno: "Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?", op. cit.; Meriggioli G., *Le risorse immateriali durevoli*, op. cit.

Proseguendo, si illustra la distinzione elaborata da Sica⁸¹ con riferimento ai beni immateriali. Secondo l'Autore gli elementi del patrimonio aziendale privi di tangibilità, ma evidenziabili in bilancio, sono definibili come *palesi*. Viceversa, le risorse intangibili che si formano e si utilizzano contestualmente all'insieme delle componenti dell'unità economica, e che non derivano da costi specifici, sono classificate come *latenti* (le capacità dei manager, l'immagine positiva dell'impresa, un buon rapporto con i fornitori). Quest'ultime non trovano iscrizione tra le attività nelle sintesi d'esercizio, ma rappresentano, comunque, potenziali condizioni patrimoniali. Pertanto, possono trovare evidenza attraverso la valutazione del patrimonio aziendale qualora si verifichi un'operazione gestionale che richieda la quantificazione del valore del capitale d'impresa come complesso economico.

Le risorse intangibili, dunque, possono essere interpretate e definite a seconda della finalità perseguita nell'analisi. Nella presente trattazione sono emerse diverse considerazioni e classificazioni delle componenti in questione. Una volta illustrato il "ventaglio" di definizioni di risorse intangibili, è stato possibile distinguere il patrimonio intangibile in due categorie fondamentali: i beni intangibili (o intangibili generici) e i beni immateriali (o intangibili specifici). Giova precisare che l'accezione che si intende condividere nel presente elaborato è la seconda, ossia quella che identifica le componenti di natura immateriale con i fattori privi di fisicità che sono *all'origine di costi a utilità differita nel tempo, misurabili nel loro valore e trasferibili*. Dal momento che l'oggetto di interesse del presente lavoro è rivolto principalmente agli intangibili specifici che possono essere accolti nella comunicazione economico-finanziaria dell'impresa, occorre focalizzare l'attenzione non sulla totalità dei beni immateriali ma ridurre ulteriormente il campo di indagine alle sole risorse *iscrivibili*⁸² in bilancio. Il bilancio d'impresa rappresenta in modo marginale i beni intangibili soprattutto in considerazioni nella normativa civilistica e fiscale. Nel paragrafo successivo verrà focalizzata l'attenzione sui beni immateriali cosiddetti *palesi*, ossia *iscrivibili* nelle sintesi d'esercizio, al fine di comprendere in quale misura vengano rappresentate le risorse intangibili nell'informativa obbligatoria d'impresa.

⁸¹ Cfr. Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, op. cit., pp. 38-41.

⁸² Cfr. Fellegara A.M., *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, op. cit., p. 7.

CAPITOLO TERZO

L'IMMATERIALITÀ NEL BILANCIO D'ESERCIZIO: REGOLE GENERALI E ASPETTI CONTABILI

SOMMARIO:

- 3.1. Premessa.
- 3.2. La comunicazione economico-finanziaria (cenni).
 - 3.2.1 Finalità e destinatari.
 - 3.2.2 Il processo di armonizzazione contabile: ambito di applicazione degli IAS/IFRS.
- 3.3. Le attività immateriali nella disciplina nazionale.
 - 3.3.1 Beni immateriali.
 - 3.3.2 Costi ad utilità pluriennale.
 - 3.3.3. Avviamento.
- 3.4. Le attività immateriali secondo i principi contabili IAS/IFRS.
 - 3.4.1. Iscrizione in bilancio degli *intangible assets*: criteri generali.
 - 3.4.2. Valutazione iniziale e modalità di acquisizione.
 - 3.4.3. Valutazione successiva all'iscrizione iniziale.
 - 3.4.4. Vita utile e ammortamento.
 - 3.4.5 Informativa integrativa di bilancio.
 - 3.4.6. *Impairment test*.
 - 3.4.7. Avviamento.

3.1. Premessa

Come osservato in precedenza, le varie correnti di pensiero sono ormai concordi nel riconoscere il ruolo fondamentale che le risorse immateriali hanno assunto nel sistema aziendale quale elemento di differenziazione competitiva nell'affermazione dell'azienda (e componente caratterizzante il reddito d'impresa e il capitale di funzionamento). Alla luce della rilevanza delle risorse in parola, è importante comprendere quali tra esse trovano apposita rappresentazione nelle sintesi informative predisposte dall'impresa.

Risulta di particolare interesse individuare i requisiti e le caratteristiche che i beni non dotati di materialità devono possedere per trovare espressione nella comunicazione economico-finanziaria obbligatoria e, quindi, effettuare un "inquadramento" delle componenti intangibili che sono specificamente rilevate nel bilancio d'esercizio. Le immobilizzazioni immateriali hanno assunto notevole rilevanza nella *disclosure* dell'impresa tesa a esprimere in modo esaustivo le performance e le potenzialità di sviluppo di una entità produttiva. Considerando i

caratteri specifici degli asset intangibili, gli organismi professionali nazionali e internazionali hanno realizzato un insieme di norme e indirizzi piuttosto restrittivi, al fine di circoscrivere, il più possibile, l'arbitrarietà nella rilevazione e nella valutazione delle poste in questione, limitando, così, i rischi connessi all'annacquamento del capitale.

La descrizione delle caratteristiche e delle tipicità del patrimonio intangibile effettuata nel capitolo precedente non ha la pretesa di essere esaustiva né risolutiva relativamente al problema definitorio; l'obiettivo della trattazione è stato quello di offrire al lettore alcune informazioni riguardo la consistenza e le criticità dell'argomento in esame. In particolare, dalla sistematizzazione dei contributi elaborati sul tema è emersa un'importante tassonomia all'interno della componente intangibile; la differenziazione tra le due tipologie consiste nell'esistenza o meno di alcune caratteristiche particolari, quali l'esistenza di costi specifici ad utilità differita nel tempo, la loro misurabilità e trasferibilità. In tale ottica, le immobilizzazioni immateriali si possono ricondurre a due categorie: le risorse "immateriali" (o intangibili specifici) e le risorse "intangibili" (o intangibili generici).

Nel presente capitolo ci si soffermerà sull'analisi della dottrina contabile in ambito nazionale e internazionale delle risorse immateriali, esaminando, in particolar modo, la loro valorizzazione nella realtà di bilancio e nelle rappresentazioni contabili. Si esamineranno nel dettaglio le modalità di *reporting* delle "risorse immateriali", come precedentemente definite, mentre gli aspetti legati alla rilevazione delle "risorse intangibili" sono connessi all'iscrizione dell'acquisto a titolo oneroso dell'avviamento, in quanto le stesse non trovano rilevazione autonoma nella rappresentazione di bilancio, poiché prive dei requisiti necessari per la loro iscrizione. Nondimeno sarà approfondito lo studio dell'avviamento, dei riferimenti prescrittivi ad esso riferiti e il contenuto dei principi contabili relativi alla valutazione e rilevazione contabile di tale classe residuale.

L'analisi sarà rivolta, in primo luogo, a esprimere brevemente le finalità e i destinatari del bilancio alla luce del processo di armonizzazione internazionale dei principi contabili. Il bilancio, infatti, costituisce il "contenitore" o il "mezzo" attraverso il quale vengono trasferite e comunicate le informazioni all'esterno, perciò la conoscenza dei suoi caratteri generali è considerata un riferimento necessario per affrontare correttamente l'analisi dei profili critici di rappresentazione degli asset intangibili nella comunicazione economico-finanziaria.

Inoltre, verrà sinteticamente illustrato il processo di armonizzazione internazionale dei principi contabili disposti per la redazione delle sintesi d'esercizio. Il percorso evolutivo della dottrina in ambito contabile assume particolare importanza, in quanto tale fenomeno ha influenzato e modificato drasticamente i metodi di iscrizione e valutazione delle poste immateriali in bilancio.

Ulteriore intento della presente trattazione è di chiarire, da un punto di vista "normativo", quali siano le fonti a cui attingere per una corretta rilevazione delle risorse intangibili nei bilanci d'esercizio e consolidati. Specificatamente, sarà realizzata una disamina circa le leggi e i principi, sia nazionali che internazionali, dedicati alla regolamentazione delle tecniche contabili degli *intangibles*.

L'attenzione sarà focalizzata sugli aspetti di comunicazione economico-finanziaria connessi all'iscrizione e alla valutazione degli intangibili nei bilanci d'esercizio. L'interesse sarà rivolto alle componenti del patrimonio d'impresa, in particolar modo, alla comprensione delle modalità di rilevazione delle risorse immateriali nell'informativa di bilancio, al fine di discernere a quali condizioni e in che misura tali valori concorrono alla formazione del reddito d'esercizio e del capitale di funzionamento⁸³.

Lo studio e l'interpretazione dei criteri contabili nazionali ed internazionali con riferimento alle attività immateriali sono fondamentali ai fini della ricerca in quanto permettono di sviluppare le premesse conoscitive necessarie per svolgere una indagine in merito alle novità e agli impatti che l'applicazione degli IAS/IFRS ha apportato ai valori intangibili e alle relative modalità di rilevazione nei bilanci delle società quotate italiane.

3.2. La comunicazione economico-finanziaria (cenni)

3.2.1. Finalità e destinatari

Gli accadimenti aziendali sono influenzati da fenomeni che si verificano nell'ambiente di riferimento dell'impresa. L'istituto aziendale e l'ambiente tendono a compenetrarsi vicendevolmente. I rapporti intercorrenti tra l'impresa e l'esterno vincolano e indirizzano le scelte dell'istituto; nondimeno le condizioni e le relazioni

⁸³ Visto le finalità del presente lavoro non viene affrontato il tema della comunicazione integrativa a quella economico-finanziaria obbligatoria, rimandando l'approfondimento ai contributi già elaborati al riguardo. Tra gli altri si veda: Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, op. cit.; Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit.

generatisi nell'ambiente influenzano significativamente la struttura e la produzione economica dell'azienda⁸⁴. L'interdipendenza tra l'istituto e l'ambiente genera molteplici flussi ordinati di *input* e *output*, che si estrinsecano in operazioni di scambio tra gli attori del contesto economico e l'impresa. Quest'ultima, qualificandosi come sistema aperto, intrattiene molteplici rapporti con i soggetti che operano entro i suoi confini, quali la collettività, l'amministrazione pubblica, i clienti, i fornitori, i soci, i collaboratori; si tratta del complesso eterogeneo degli interlocutori con cui essa, direttamente o indirettamente, interagisce. L'impresa si qualifica come parte attiva nel sistema di interazioni che caratterizza il contesto economico e sociale, è capace di generare importanti mutamenti sull'ambiente esterno ed essa stessa è, a sua volta, profondamente condizionata dai suoi cambiamenti, che ne influenzano le scelte di convenienza economica e gli orientamenti strategici⁸⁵. Esiste, dunque, un composito processo di interscambio di fattori e risorse tra l'impresa e gli altri soggetti o istituti, tra i quali è compreso il sistema di comunicazione e raccolta delle informazioni.

La realtà aziendale viene descritta con modalità differenti a seconda delle finalità e degli obiettivi perseguiti nelle analisi della gestione economica. Quest'ultima viene tratteggiata in molteplici sintesi informative le quali, se considerate nel loro complesso, rappresentano una descrizione approfondita e significativa dell'entità economica e permettono di soddisfare, almeno in parte, le esigenze cognitive degli interlocutori dell'impresa. Gli stakeholder⁸⁶ manifestano richieste differenti a seconda dell'interesse riposto nei confronti dell'entità economica. Si evince, dunque, come le esigenze informative e le considerazioni effettuate in merito alla ricchezza generata

⁸⁴ «Le circostanze che determinano l'esistenza dell'azienda, e l'attitudine della medesima ad esplicare la funzione strumentale connessa all'oggetto perseguito, si compendiano in un dinamico sistema di relazioni fra le condizioni interne di esercizio dell'azienda stessa e quelle esterne, afferenti il mercato e l'ambiente in cui questa trova motivi, sollecitazioni e limiti di varia configurazione delle proprie caratteristiche strutturali-operative», Ferrero G., *Istituzioni di economia d'azienda*, Milano, Giuffrè, 1968, p. 8.

⁸⁵ «L'essere parte attiva di un determinato ambiente economico comporta che l'azienda incida sulle modificazioni rinvenibili nel tempo in detto ambiente e che, simultaneamente, sia profondamente condizionata dai mutamenti esterni, al punto che tali cambiamenti incidono sia sulle sue scelte di convenienza economica poste in essere in un determinato momento, sia sulle prospettive evolutive della dinamica economica che caratterizza il fluire della gestione aziendale», Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, op. cit., p. 52.

⁸⁶ Con riferimento agli *stakeholder* d'impresa questi possono essere suddivisi in base al rapporto che questi intrattengono con l'entità economica. Nello specifico essi possono essere suddivisi in interlocutori interni ed esterni. Gli interlocutori interni più comuni possono essere individuati nelle seguenti categorie: soci, organismo personale, amministratori e sindaci. Mentre i portatori di interesse esterni maggiormente rilevanti per l'impresa possono essere: clienti, fornitori, banche e istituti di credito, la collettività, l'amministrazione pubblica. Tale tassonomia non ha la pretesa di essere esaustiva nell'individuazione degli stakeholder d'impresa, piuttosto ha l'obiettivo di identificare le classi di interlocutori che solitamente rivestono un ruolo significativo nella realtà aziendale.

dall'impresa, nonché relativamente alle diseconomie causate dalla stessa, siano varie e talora contrastanti. Dalla necessità di creare una predisposizione favorevole nei confronti dell'azienda, discende la nascita di un sistema di diffusione delle informazioni capace di descrivere in maniera adeguata le differenti aree di attività. Sono, quindi, svariate le sintesi periodiche che, in relazione agli scopi perseguiti, possono essere elaborate con l'intento di diffondere conoscenze utili a determinare una maggiore trasparenza gestionale, quali: bilancio di esercizio, relazione sulla *corporate governance*, bilancio sociale, bilancio ambientale, bilancio degli intangibili, bilancio di sostenibilità e così via. L'obiettivo è quello di migliorare la qualità del rapporto con gli stakeholder attraverso il rafforzamento dell'affidabilità da essi percepita nei confronti dell'istituto economico. A tal fine, l'entità economica realizza un sistema informativo⁸⁷ volto a migliorare la relazione intrattenuta con i differenti portatori di interesse, permettendo loro di capire se e in che modo l'azienda sia stata in grado di soddisfare le categorie di attese in gioco.

In tale prospettiva, il sistema delle comunicazioni esterne riguarda l'insieme delle informazioni rese disponibili ai soggetti che si fanno portatori di istanze convergenti nell'impresa in forza delle diverse relazioni intrattenute con la stessa. Una componente fondamentale del suddetto flusso informativo è rappresentata dalla comunicazione economico-finanziaria⁸⁸, la quale ha per oggetto principale la determinazione e la composizione del risultato economico d'esercizio e appaga, *in primis*, parte dei bisogni conoscitivi del soggetto economico d'azienda⁸⁹. La diffusione di informazioni di natura contabile agli interlocutori d'impresa viene realizzata attraverso il suddetto sistema informativo, il quale si configura principalmente nella

⁸⁷ «Il sistema informativo aziendale può essere visto come l'insieme degli elementi e delle loro relazioni che determinano i procedimenti di produzione dell'informazione, partendo dai dati che descrivono, in origine, i fenomeni aziendali e ambientali: procedimenti finalizzati a soddisfare, con efficacia ed efficienza, le esigenze conoscitive interne ed esterne d'azienda», Marchi L., *I sistemi informativi aziendali*, Milano, Giuffrè, 1993, p.7-8.

⁸⁸ Sul concetto di comunicazione economico-finanziaria si veda tra gli altri: Allegrini M., *L'informativa di periodo nella comunicazione economico-finanziaria*, Milano, Giuffrè, 2003; Devalle A., *Il sistema informativo aziendale ed il passaggio agli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè, 2006; Di Stefano G., *Il sistema delle comunicazioni economico-finanziarie nella realtà aziendale moderna*, Milano, Giuffrè, 1990; Marchi L., *I sistemi informativi aziendali*, op. cit.; Quagli A., *Comunicare il futuro. L'informativa economico-finanziaria di tipo revisionale delle società quotate italiane*, Milano, FrancoAngeli, 2004.

⁸⁹ Secondo Masini il soggetto economico si configura quale soggetto economico di impresa "l'insieme delle persone fisiche nell'interesse delle quali l'istituto è posto in essere e governato", intendendo dunque per esso il complesso degli individui che, nel mettere a disposizione le proprie energie o i propri risparmi, partecipa dello svolgimento dell'azienda nelle condizioni di incertezza che ne permeano il divenire. Cfr. Masini C., *Lavoro e risparmio*, Torino, Utet, 1982, p. 41; Cfr. anche: Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., 1957; Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982.

produzione del bilancio individuale e del bilancio consolidato a livello di gruppo aziendale⁹⁰.

Risulta opportuno fare preliminarmente un breve richiamo riguardo le finalità del bilancio nell'ambito dei processi di comunicazione economico-finanziaria. In termini generali, il bilancio d'esercizio rappresenta un insieme di informazioni utili per comprendere la capacità dell'impresa di produrre reddito in un determinato periodo⁹¹. Lo scopo è quello di offrire una sintetica rappresentazione della situazione economica, finanziaria e patrimoniale, resa in modo tale da consentire la formulazione di giudizi sia sulla produzione economica svolta nell'esercizio, sia sulle condizioni di economicità⁹² dell'azienda⁹³. L'informativa di bilancio si estrinseca attraverso modelli e schemi di rilevazione e rappresentazione dei valori economici, predisposti in modo tale da permettere, ai molteplici utilizzatori, di effettuare

⁹⁰ Per quanto riguarda la nozione di gruppo, si veda, tra gli altri; Azzali S., *Il reddito e il capitale di gruppo*, Milano, Giuffrè 2002, p. 4.; Bianchi L. A., *Informazione societaria e bilancio consolidato di gruppo*, Milano, Egea, 1990; Caratozzolo M., *Il bilancio consolidato di gruppo: profili economici e giuridici*, Milano, Giuffrè, 2002; Cassandro P. E., *I gruppi aziendali*, Bari, Cacucci, 1985; Marchi L. - Zavani M., (a cura di), *Economia dei gruppi e bilancio consolidato. Una interpretazione degli andamenti economici e finanziari*, Giappichelli, Torino, 2004; Passaponti B., *I gruppi e le altre aggregazioni aziendali*, Milano, Giuffrè, 1994; Polonelli C., *Condizioni per lo sviluppo delle imprese*, Giuffrè, Milano, 1990; Sarcone S., *I gruppi aziendali*, Giappichelli, Torino, 1993.

⁹¹ Il tema dell'informativa di bilancio è sempre stato oggetto di rilevante interesse nella Letteratura economico aziendale. Per quanto concerne l'approfondimento dei temi attinenti le finalità del bilancio d'esercizio, dei relativi criteri di redazione esiste un vastissimo numero di contributi prodotti dagli aziendalisti. Sull'argomento in esame si veda, tra gli altri: Allegrini M. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti sostanziali e formali sul bilancio*, Torino, Giappichelli, 2007; Amaduzzi G., *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Torino, Utet, 1986; Amaduzzi A., *Conflitto ed equilibrio di interessi nel bilancio di impresa*, Roma, Edizioni Kappa, 1995; Catturi G., *La redazione del bilancio di esercizio secondo la dottrina, la normativa comunitaria, civilistica e fiscale*, Padova, Cedam, 1988; Ceccherelli A., *Il linguaggio dei bilanci*, Firenze, Le Monnier, 1961; Provasoli A., *Il bilancio d'esercizio destinato a pubblicazione*, Milano, Giuffrè, 1974; Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili* (IV ediz.), Torino, Giappichelli, 2006.

⁹² A tale proposito, pare opportuno ricordare brevemente che per economicità si intende la condizione tale per cui «l'azienda [...] deve essere duratura: deve cioè svolgersi in condizioni e deve ricercare le condizioni per presentarsi atta a durare a lungo secondo convenienza, in un ambiente mutevole». Ciò significa che: «si assume dunque l'ipotesi [...] del conseguimento dei fini istituzionali senza l'esigenza imperativa di «copertura» perdurante col ricorso ad altre aziende», Masini C., *Lavoro e risparmio*, Torino, Utet, 1982, p. 240. Al riguardo si vedano anche: Airoldi G. - Brunetti G. - Coda V., *Economia Aziendale*, op. cit., p. 174 e ss.; Ferrero G., *Istituzioni di economia d'azienda*, op. cit., p. 195 e ss.; Giannessi E., *Le aziende di produzione originaria*, Volume 1°, *Le aziende agricole*, Pisa, Cursi, 1960, p. 63 e ss.; Corticelli R. «L'economicità dell'azienda nella continuità del tempo», *Saggi di economia aziendale per Lino Azzini*, Milano, Giuffrè Ortice, 1987, p. 307 e ss.; Ferraris Francheschi R., «Sul problema delle teorie nell'economia aziendale», in *Saggi di economia aziendale per Lino Azzini*, Milano, Giuffrè, 1987, p. 380 e ss.

⁹³ «In termini generali, il bilancio d'esercizio dovrebbe essere orientato a fornire informazioni significative e in merito alla formazione del reddito di esercizio e del connesso capitale di funzionamento, determinazioni di sintesi utili per l'apprezzamento della produzione economica svolta dall'impresa in un particolare lasso temporale; lo scopo è quello di offrire una sintetica rappresentazione delle condizioni di economicità aziendale [...].», Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, op. cit., p. 4.

successive elaborazioni volte a commentare il contenuto dei bilanci in base ai fini interpretativi perseguiti.

Analizzando quanto previsto dalla disciplina contabile italiana, l'art. 2423 del codice civile definisce le finalità primarie del bilancio, che deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società, nonché il risultato economico dell'esercizio. In linea con quanto stabilito dal codice civile, il principio contabile n. 11, il quale ha carattere generale, espone le finalità del bilancio d'esercizio ed i suoi postulati. Il principio sottolinea che «il bilancio d'esercizio deve essere predisposto in maniera da essere di concreta utilità per il maggior numero di destinatari, i quali nella attendibilità ed imparzialità dei dati in esso esposti devono trovare la base comune per la composizione degli interessi contrapposti. Mentre il bilancio di esercizio dà in prevalenza informazioni sul presente e sul passato, molti degli atti economici compiuti dai destinatari dei bilanci riguardano il futuro»⁹⁴. Inoltre, per quanto concerne i destinatari della comunicazione economico-finanziaria, il principio contabile in parola sottolinea che il bilancio di esercizio ha come utilizzatori gli azionisti, i creditori e, come categoria residuale, “gli altri destinatari di bilancio”.

Con attinenza agli *standard* internazionali – IAS *International Accounting Standards* e IFRS *International Financial Reporting Standards* – il *Framework for the Preparation of Financial Statements*⁹⁵ (pubblicato dall'*International Accounting Standard Board* IASB nel 1989, per favorire il processo di armonizzazione internazionale della disciplina contabile) asserisce che il bilancio ha la finalità di fornire informazioni in merito alla situazione patrimoniale e finanziaria, all'andamento economico e alla dinamica finanziaria d'impresa. Tali informazioni sono utili nel processo di decisione economica ad un vasto insieme di destinatari e, con riferimento agli utilizzatori delle informazioni di bilancio, il *Framework* (paragrafo 9) presenta un'elencazione puntuale e dettagliata dei potenziali fruitori della comunicazione economico-finanziaria: investitori, dipendenti, finanziatori, fornitori e altri creditori commerciali, clienti,

⁹⁴ OIC, OIC 11, *Bilancio d'esercizio – finalità e postulati*.

⁹⁵ Il *Framework* è un documento pubblicato dallo IASB nel 1989 che rappresenta un quadro concettuale di riferimento che favorisce il processo di armonizzazione dei principi che regolano la redazione e la presentazione delle informazioni di bilancio d'esercizio. Il *Framework* definisce una serie di principi generali o postulati che sono di ausilio per la predisposizione delle sintesi economico-finanziarie elaborate secondo gli IAS/IFRS. Per un approfondimento sul tema si veda, tra gli altri: Azzali S., *Il sistema delle informazioni di bilancio delle aziende di produzione. Il modello dell'international accounting standard committee*, Milano, Giuffè, 1996; Di Pietra R., *La cultura contabile nello scenario internazionale. Istituzioni, principi ed esperienze*, Padova, Cedam, 2002; Azzali S. (a cura di), *Il bilancio consolidato secondo i principi contabili internazionali*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2002.

governi ed enti pubblici, il pubblico in generale. Per ogni destinatario sono individuate le informazioni contenute nelle sintesi di esercizio che possono favorire l'assunzione di decisioni. Tuttavia, viene sottolineato che le molteplici categorie di utilizzatori di bilancio non si collocano sullo stesso livello, dal momento che, tra i diversi destinatari, il *Conceptual Framework* privilegia quelli che assumono le proprie decisioni economiche in ordine principalmente alle informazioni comprese nel bilancio reso pubblico dall'impresa⁹⁶. In particolare, il documento specifica che vengono tenute in considerazione le esigenze conoscitive degli *investors*, poiché si ipotizza che la soddisfazione dei conferenti il capitale permetta di appagare anche la maggior parte delle esigenze conoscitive delle altre categorie di utilizzatori⁹⁷.

3.2.2. Il processo di armonizzazione contabile: ambito di applicazione degli IAS/IFRS

Nella definizione delle finalità e dei destinatari della comunicazione economico-finanziaria, i postulati generali dalla disciplina contabile nazionale rispetto a quella internazionale presentano caratteristiche talvolta analoghe nel loro contenuto, talvolta discordanti. Le discrepanze fra i modelli di bilancio predisposti dallo IASB⁹⁸ e gli orientamenti legislativi e dottrinali italiani dovrebbero, in linea teorica, tendere ad un punto di convergenza, in base al processo di armonizzazione internazionale dei principi di redazione delle sintesi di esercizio.

Tale armonizzazione viene definita come un processo graduale di eliminazione delle differenze esistenti nei principi di predisposizione dei bilanci d'esercizio dei vari Stati⁹⁹. Il processo attualmente in corso in Europa scaturisce dalla necessità di comparare la lettura delle informazioni economiche dei bilanci delle società soggette al diritto dei vari Stati membri. Il frutto di tale integrazione è rappresentato da un corpo di principi contabili condivisi IAS/IFRS, potenzialmente idonei a uniformare

⁹⁶ IASB, *Framework*, 1989, par. 6.

⁹⁷ IASB, *Framework*, 1989, par. 10.

⁹⁸ L'*International Accounting Standard Board* (IASB) è un ente privato costituito nel 1973 istituito al fine di promuovere il processo di armonizzazione internazionale dei bilanci d'impresa nei Paesi dell'Unione Europea attraverso l'elaborazione e la diffusione di principi contabili internazionali.

⁹⁹ Cfr. Azzali S., *Il sistema delle informazioni di bilancio delle aziende di produzione. Il modello dell'international accounting standards committee*, op. cit., p. 57. L'Autore si sofferma particolarmente sul concetto di armonizzazione internazionale dei principi di redazione del bilancio spiegando, altresì, che tale processo non può essere un fenomeno isolato e slegato dai sistemi economici sociali culturali e politici dei contesti territoriali in cui esso avviene. Si verifica, quindi, laddove è in atto un processo di integrazione e armonizzazione economica, sociale, culturale e politica dei vari Paesi coinvolti. Cfr. Azzali S., *Il sistema delle informazioni di bilancio delle aziende di produzione. Il modello dell'international accounting standards committee*, op. cit., p. 37.

l'informativa di bilancio nei Paesi della Comunità Europea, in grado di migliorare il funzionamento del mercato dei capitali e di tutelare gli interessi degli investitori. In Europa, il percorso di armonizzazione dei bilanci è stato avviato verso la fine degli anni settanta e numerosi sono i provvedimenti emanati dalla Comunità Europea e recepiti da nostro Paese, con lo scopo di favorire il processo di convergenza verso i principi contabili internazionali¹⁰⁰. Si è trattato di un intervento importante per il contesto economico italiano ed europeo, poiché l'imposizione parziale dei principi IAS/IFRS ha segnato il passaggio da un processo di armonizzazione ad un momento di "standardizzazione"¹⁰¹ dell'informativa finanziaria. L'adozione obbligatoria per alcune tipologie di società è avvenuta a seguito dell'entrata in vigore del D.Lgs. n. 38/2005, emanato in applicazione del Regolamento Europeo n. 1606 e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale l'11 settembre 2002.

In conformità alle opzioni previste dal Regolamento n. 1606/2002, in Italia è stato disposto l'obbligo di adozione degli IAS/IFRS nei bilanci consolidati a partire dall'esercizio 2005 delle società quotate, delle banche, degli intermediari finanziari vigilati, delle società con azioni e obbligazioni diffuse tra il pubblico in misura rilevante e delle assicurazioni. Con riferimento al bilancio d'esercizio individuale, è stato rimandato l'obbligo di applicazione dei principi suddetti al periodo amministrativo 2006, dando però la facoltà di anticiparne l'applicazione all'esercizio 2005¹⁰². Secondo il Regolamento, ogni Stato membro ha l'obbligo di imporre l'adozione dei principi contabili internazionali solo alle società quotate che redigono il bilancio consolidato; è lasciata, pertanto, facoltà di estendere in via obbligatoria o facoltativa i criteri contabili suddetti ad una gamma di imprese più ampia o a entità economiche che redigono bilanci diversi rispetto al bilancio consolidato. Le società non obbligate all'adozione degli IAS/IFRS continuano a redigere le proprie sintesi d'esercizio e consolidate secondo quanto previsto dai riferimenti legislativi e

¹⁰⁰ Per quanto concerne il processo di armonizzazione di bilancio proposto dalla Comunità Europea in particolare attraverso lo IASB e il recepimento delle direttive emanate nel contesto nazionale si veda, tra gli Altri: Azzali S., *Il sistema delle informazioni di bilancio delle aziende di produzione. Il modello dell'international accounting standards committee*, op. cit.; Comoli M. - Corno F. - Viganò A. (a cura di), *Il bilancio secondo gli IAS*, Milano, Giuffrè, 2006; Azzali S., *L'informativa di bilancio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Torino, Giappichelli, 2005; Andrei P., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Torino, Giappichelli, 2006; Ceriani C. - Frazza B., *Compendio dei principi contabili IAS/IFRS e relative interpretazioni SIC/IFRIC*, Roma, Aracne, 2007.

¹⁰¹ Cfr. Comoli M. - Corno F. - Viganò A. (a cura di), *Il bilancio secondo gli IAS*, op. cit., p. 18.

¹⁰² In merito all'ambito di applicazione degli IAS/IFRS a seguito del recepimento del Regolamento n. 1606/2002 si rimanda a Azzali S., *L'informativa di bilancio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, op. cit., p. 5 e ss.

dottrinali nazionali, salvo l'esercizio della facoltà di applicazione degli IAS introdotta dal D.Lgs. 38/2005.

3.3. Le attività immateriali nella disciplina nazionale

La fenomenologia della realtà immateriale, come abbiamo illustrato precedentemente, 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, nel quale 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. È 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 che 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 rilevazione 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 dello 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 per l'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 in precedenza, 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 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 nn. 1, 2, 3, art. 2427 nn. 2, 3-bis) e, infine, specifiche disposizioni per le immobilizzazioni immateriali (art. 2426 nn. 5 e 6, art. 2427 n. 3, art. 2428 n. 1).

Ad integrazione ed interpretazione 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'OIC (Organismo Italiano di Contabilità) che lo ha sostituito con il nuovo OIC 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. 2425, 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 (quali i costi di ricerca e sviluppo, i costi di ampliamento e così via).

Ad interpretare e fornire una più dettagliata 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 esercizi"¹⁰³.

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 "spesati" nel conto economico dell'esercizio) e il sostenimento di costi "distintamente identificati" e "attendibilmente quantificabili" (criterio di prudenza e criterio del costo)¹⁰⁴.

Entrambe le condizioni sopra enunciate 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:

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

¹⁰³ OIC, OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

¹⁰⁴ OIC, OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

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

- a) beni immateriali;
- b) costi ad utilità pluriennale;
- c) avviamento.

Il primo raggruppamento, i *beni immateriali*, contiene i valori identificabili secondo la 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 una 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»¹⁰⁵. 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 del 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 ammortizzato¹⁰⁶. Condizione per l'esistenza di tali oneri è la loro utilità pluriennale, che costituisce anche l'aspetto di criticità, sia circa la loro attitudine a produrre "sovra reddito" che 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 quell'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

¹⁰⁵ Polcini P.T., *L'interpretazione economico-contabile delle risorse immateriali. Problematiche rappresentative e valutative nell'informazione esterna d'impresa*, Torino, Giappichelli, 2003, p. 21.

¹⁰⁶ OIC, OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

e quantificazioni. Non esiste un'esatta e univoca definizione dello stesso: al riguardo, esiste una fiorente letteratura¹⁰⁷. 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 d'acquisto (e relativi costi accessori) o a quello di produzione. Quindi, la normativa esplicita 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 acquistata 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 all'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 ottenibile da un'alienazione del bene immateriale e il suo valore d'uso, inteso come attualizzazione dei flussi di cassa derivanti dall'utilizzazione dell'immobilizzazione, applicando un tasso di attualizzazione commisurato al tasso d'interesse proprio degli investimenti privi di rischio (tipicamente i titoli di stato) e al premio di rischio inerente al settore di attività e al mercato di riferimento dell'impresa.

¹⁰⁷ Per un approfondimento in merito all'avviamento si rimanda al paragrafo 3.3.3.

Nell'ambito della disciplina nazionale, questo è l'aspetto più controverso, in quanto la quantificazione di tale valore risulta essere difficoltosa e (talvolta volutamente) poco utilizzata nella prassi. Emblematico è il caso delle società in perdita: in tale caso la capitalizzazione degli oneri pluriennali o il permanere dell'iscrizione degli stessi, se non 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 d'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 utilizzazione¹⁰⁸. 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 futuri nei vari esercizi, può essere utilizzato un piano a quote decrescenti.

Come illustrato precedentemente, il valore d'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,

¹⁰⁸ OIC, OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

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.

Diversamente, non è prevista la possibilità di effettuare delle rivalutazioni rispetto al costo originario d'iscrizione, possibilità che secondo l'OIC 24 è attuabile soltanto nei casi espressamente previsti e secondo quanto disposto in applicazione di leggi speciali¹⁰⁹.

Il ciclo di rilevazione, valutazione e ammortamento delle immobilizzazioni immateriali, secondo la normativa contabile nazionale, costituisce, dunque, un processo articolato che richiede un riesame e un'analisi costante e continua nel tempo.

3.3.1. *I beni immateriali*

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 d'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 specificatamente finalizzati alla realizzazione dei beni. Qualora siano realizzati internamente, essi costituiscono, solitamente, lo

¹⁰⁹ L'OIC 24 prevede che la rivalutazione non costituisce comunque posta di conto economico, ma deve essere imputata ad incremento di riserve del patrimonio netto, OIC, OIC 24, *Immobilizzazioni immateriali*.

sviluppo di conoscenze tecnologiche, che tendono a concludersi con l'acquisizione della titolarità di un diritto.

Diritti di brevetto industriale

Il nostro ordinamento (art. 2584 e seguenti del codice civile) prevede il diritto di utilizzazione esclusiva di quelle invenzioni, dotate del carattere della novità, liceità ed originalità applicabili in campo industriale, per le quali sia stata presentata apposita domanda all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi. È possibile, altresì, ottenere tutela in ambito internazionale, indipendentemente dall'ottenimento di quella nazionale, presentando la domanda all'Ufficio Europeo di brevetti o presso l'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale a Ginevra.

L'iter finalizzato all'iscrizione del diritto di brevetto industriale si articola in varie fasi: la prima è rappresentata da un periodo di ricerca generale e specifica rivolta ad un certo progetto; quindi, terminata la fase di ricerca, una volta che l'invenzione è ultimata e possiede le caratteristiche che ne consentono la brevettabilità, si passa alla fase volta all'ottenimento della tutela giuridica, presentando la domanda di brevetto all'autorità competente (i costi sostenuti in tale fase possono essere iscritti all'attivo patrimoniale di bilancio come *know-how* e sottoposti ad ammortamento, qualora ne sia iniziata l'utilizzazione economica). Una volta ottenuto il brevetto, si procede con l'iscrizione in bilancio dei costi complessivamente sostenuti nella voce B.I.3 *diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno*.

L'ottenimento della tutela giuridica consente l'utilizzo in esclusiva del brevetto, che rappresenta una condizione indispensabile per la sua iscrizione nella voce B.I.3, ma non è di per se stessa sufficiente: infatti, l'impresa deve valutare l'esistenza di risorse adeguate per l'utilizzo e l'applicazione dello stesso, nonché la recuperabilità dei costi sostenuti mediante benefici economici futuri attesi, direttamente discendenti dall'impiego dello stesso. Devono sussistere le condizioni perché si realizzi un vantaggio economico differenziale dall'utilizzo dell'invenzione, che può estrinsecarsi in benefici derivanti da maggiori ricavi o in termini di minori costi, e deve essere tale da coprire i costi sostenuti per l'ottenimento dello stesso. Qualora tali benefici nel tempo dovessero venire meno o diminuire, il valore residuo dei brevetti deve essere opportunamente ridotto (*impairment test*).

L'OIC 24 include tra i diritti di brevetto industriale, per similitudine, altresì, i modelli di utilità (invenzioni applicabili a macchinari, strumenti o utensili, che ne

migliorano l'utilizzo in termini di efficacia o comodità) e i modelli o disegni ornamentali.

È discussa, altresì, l'inclusione o meno in tale voce dei diritti di brevetto ottenuti in licenza d'uso: alcuni ritengono che le licenze d'uso di brevetti vadano iscritte nella voce di attivo patrimoniale B.I.7, poiché prive dei caratteri propri di trasferibilità e proprietà dei brevetti. L'OIC 24 concorda, invece, con coloro che, considerate le caratteristiche assimilabili circa la tutela giuridica e la tipologia di utilizzo, privilegiano l'iscrizione nella voce B.I.3.

I diritti di brevetto possono essere acquisiti mediante acquisizione a titolo originario o da terzi.

Qualora siano prodotti internamente (acquisto a titolo originario), si capitalizzano i costi di produzione della ricerca e quelli accessori relativi alla domanda ed all'ottenimento degli stessi. I costi legati ad eventuali successive modificazioni od implementazioni possono essere capitalizzati soltanto se generano ulteriori benefici identificabili rispetto a quelli previsti originariamente.

In caso di acquisto da terzi, il valore capitalizzabile è rappresentato dal costo di acquisto e dai relativi oneri accessori.

Per quanto concerne l'ammortamento, oltre a quanto illustrato in generale precedentemente circa i beni immateriali, la vita utile dei brevetti industriali corrisponde alla loro residua possibilità di utilizzazione, con un limite massimo corrispondente alla durata legale del brevetto (solitamente 20 anni); secondo l'OIC 24 tale limite non può essere in alcun modo disatteso, anzi, in base a criteri di prudenza è opportuno prestare particolare attenzione all'analisi dell'utilità futura, che, spesso, a causa dei repentini cambiamenti tecnologici o dei mutamenti del mercato di riferimento (ad esempio, l'immissione da parte della concorrenza di un prodotto tecnologicamente più avanzato, o l'obsolescenza di un macchinario strettamente connesso all'utilizzo dell'invenzione), può essere decisamente più breve rispetto alla durata legale dello stesso.

In alternativa al piano di ammortamento a quote costanti, può essere utilizzato un piano a quote decrescenti, per consentire una maggiore correlazione tra il costo annualmente "spesato" a conto economico e i benefici attesi. In alternativa, è, altresì, possibile adottare un piano basato sui volumi di produzione realizzata mediante l'impiego del brevetto, anche se tale metodo è piuttosto aleatorio in quanto si fonda su piani previsionali dell'impresa. Per questo motivo e per limitare quanto più

possibile criteri basati su elementi incerti, l'OIC sostiene che il metodo da preferirsi sia quello a quote costanti.

Diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno (diritto d'autore)

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.

A differenza dei brevetti, 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 dell'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, contratti di rappresentazione, contratti 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.

Per quanto concerne le condizioni per l'iscrivibilità tra le immobilizzazioni immateriali e i criteri per la loro valorizzazione si rimanda a quanto esposto circa i criteri generali (titolarità di un diritto di esclusiva, identificabilità dei costi, concreto sfruttamento, utilità e recuperabilità futura dei costi tramite benefici economici).

Anche per quanto riguarda le modalità di ripartizione della loro utilità futura, valgono i principi generali dell'ammortamento sistematico in base all'effettiva vita utile del bene, prediligendo periodi di ammortamento brevi, in considerazione dell'aleatorietà connessa allo sfruttamento di tali diritti.

In tale sede, 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 (insieme di istruzioni ed elementi indispensabili per l'utilizzo dell'hardware) e software applicativo (funzioni particolari legate a specifiche applicazioni o di utilità individuale): mentre il primo,

considerata la stretta complementarietà con il sistema hardware, solitamente viene capitalizzato assieme 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 indeterminato, viene iscritto tra i diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, mentre se viene utilizzato 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.I.4 *Concessioni, licenze, marchi e diritti simili* (i canoni periodici vanno rilevati a conto economico).

Concessioni, licenze, marchi e diritti simili

La voce dell'attivo di stato patrimoniale B.I.4 comprende i costi sostenuti per concessioni, licenze, marchi e diritti simili.

Le concessioni derivano da un potere/diritto concesso dalla Pubblica Amministrazione a fronte dell'utilizzo di beni o servizi pubblici. L'oggetto del diritto può essere un bene di proprietà dell'ente concedente (occupazione di suolo pubblico, derivazione di acque pubbliche, ecc.) o l'esercizio di attività proprie degli stessi (gestione regolamentata di autostrade, trasporti, parcheggi e così via).

Le licenze sono autorizzazioni concesse per l'esercizio di particolari attività regolamentate, quale, ad esempio, l'esercizio di vendita di beni al dettaglio; possono essere di derivazione pubblicistica (licenze amministrative) o privatistica (licenze d'uso su brevetti, modelli, ecc.); in tale ultimo caso, normalmente, sono connesse al diritto principale cui si riferiscono e, pertanto, vengono con esso capitalizzate.

L'iscrivibilità e la rilevazione contabile delle licenze è analoga a quella dei diritti su brevetti e opere dell'ingegno, a cui si rimanda.

Il marchio costituisce l'elemento distintivo dell'azienda o di un prodotto fabbricato o commercializzato dalla stessa ed è disciplinato dal codice civile (art. 2569 e seguenti) e da apposte leggi speciali. Le caratteristiche che lo stesso deve possedere, per poter essere tutelato giuridicamente e registrato, sono la liceità, l'originalità e la novità; è consentita una particolare forma di tutela, anche in mancanza di registrazione dello stesso, in caso di preuso (art. 2571) e sempre che rappresenti effettivamente un elemento distintivo dell'azienda. Il marchio può essere rappresentato da un emblema, da una denominazione e/o da un segno; può essere prodotto internamente o acquisito da terzi, sia a titolo oneroso che a titolo gratuito, ma in tale ultimo caso non può essere iscritto all'attivo patrimoniale. Il suo valore,

pertanto, è costituito dal costo di produzione (che va inteso in senso restrittivo) o dal costo di acquisizione (ipotesi più frequente).

Particolare attenzione va prestata al valore recuperabile dello stesso e alla quantificazione della vita utile prevista in termini di benefici economici attesi, provvedendo, in caso di riscontrato minor valore, ad una rettifica con conseguente svalutazione dello stesso.

Il Legislatore nella voce B.I.4 menziona, assieme a concessioni, licenze e marchi, anche altri diritti simili. Secondo l'OIC 24 l'intento del Legislatore è stato quello di non voler limitare una disciplina in continua evoluzione, che nel tempo si arricchisce di tipologie contrattuali nuove (ad esempio, il *franchising*), ma lasciare spazio alla capitalizzazione di altre forme di diritti con caratteristiche affini rispetto a quelle delle categorie menzionate, che rispettino, tuttavia, le condizioni essenziali ai fini dell'iscrizione tra i beni immateriali.

3.3.2. Costi ad utilità pluriennale

L'art. 2426, comma 1, n. 5 del codice civile stabilisce che i costi di impianto e ampliamento, quelli di ricerca e sviluppo e i costi di pubblicità, dotati di utilità pluriennale, possono essere iscritti tra le immobilizzazioni immateriali, qualora dotati dei requisiti previsti per la capitalizzazione, come innanzi descritti (vedi paragrafo 3.3.) previo consenso da parte del collegio sindacale, ove esistente. Dal tenore della norma, anche secondo quanto previsto dall'OIC 24, si desume che tale iscrizione, considerata l'alta aleatorietà legata alla stima di tali componenti, sia discrezionale: infatti, mentre i beni immateriali, in particolare quelli di cui si è ottenuta la protezione legale, vanno obbligatoriamente iscritti tra le immobilizzazioni, la capitalizzazione dei costi pluriennali è lasciata al libero arbitrio di chi predispone il bilancio. Tale orientamento genera un certo "soggettivismo" nella rappresentazione delle operazioni aziendali, potendosi verificare situazioni in cui determinati costi, dotati di caratteristiche analoghe, trovino differenti modalità di espressione nella sintesi d'esercizio. Inoltre, tale impostazione crea un divario tra il bilancio predisposto secondo la disciplina nazionale e quello predisposto secondo i principi IAS/IFRS, inclini ad evitare di lasciare scelte discrezionali al redattore del bilancio.

L'art. 2426, oltre al consenso del collegio sindacale, prevede altri due limiti nel trattamento dei costi ad utilità pluriennale relativi a:

1) il periodo massimo di vita utile: il periodo di ammortamento non può superare 5 anni;

2) il vincolo alla distribuibilità di dividendi: finché non si è completato l'ammortamento, devono essere mantenute riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare di tali costi non ancora ammortizzati.

Inoltre, l'art. 2427, comma 1, n. 3 prevede, circa le voci relative ai costi di impianto ed ampliamento, ai costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità, che sia data congrua esposizione della loro composizione in nota integrativa, nella quale vanno, altresì, esplicitati le ragioni della loro capitalizzazione e i criteri di ammortamento applicati.

Circa il valore di riferimento per la loro iscrizione nel bilancio d'esercizio, si rimanda al costo di sostenimento, comprensivo dei relativi oneri accessori. È sottinteso, comunque, che valgono le regole generali previste per il mantenimento dell'utilità futura e il limite massimo rappresentato dal valore recuperabile dal loro utilizzo o dalla loro alienazione.

Costi di impianto ed ampliamento

Il codice civile, come per le altre tipologie di costi ad utilità pluriennale, non fornisce una spiegazione di cosa si intende per "costi di impianto ed ampliamento"; l'OIC 24 definisce gli stessi come oneri sostenuti dall'impresa in modo *non ricorrente*, in *precisi e caratteristici momenti*, in particolare, in tre fasi della vita dell'impresa o dell'azienda:

- a. pre-constitutiva;
- b. costitutiva;
- c. ampliamento.

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 stati sostenuti prima dell'avvio della stessa e devono rispettare il principio fondamentale ai fini della capitalizzazione, ossia la recuperabilità. In

manca 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 d'iscrizione al registro 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 legati 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.

Costi di ricerca e sviluppo

L'OIC 24, ai fini di una corretta definizione dei costi di ricerca e sviluppo, suddivide gli stessi in base alla loro finalità in:

- costi per la ricerca di base: il complesso di studi, esperimenti e ricerche non rivolto ad una finalità precisata, ma di utilità generica all'impresa, e come tale facente parte della ricorrente operatività dell'impresa imputabile come costo di periodo;
- costi per la ricerca applicata: l'insieme di studi, ricerche, indagini e sperimentazioni finalizzate ad uno specifico progetto, utili alla realizzazione di un nuovo prodotto o processo produttivo;
- costi per lo sviluppo: lo sviluppo consiste nell'applicazione dei risultati della ricerca ai fini della realizzazione di un progetto o prodotto nuovo o sostanzialmente migliorato (ad esempio, nuovi materiali, processi o servizi).

I costi per la ricerca applicata e quelli per lo sviluppo possono essere capitalizzati se sono:

- chiaramente definiti nonché misurabili e identificabili;
- riferiti ad un progetto realizzabile;
- finanziariamente sostenibili;
- recuperabili tramite i ricavi derivanti dalla realizzazione del progetto.

Le caratteristiche suddette sono impregnate di aleatorietà e rischiosità e spesso risultano difficilmente individuabili o misurabili. Per questo, criteri di prudenza, in caso di incertezza, ne consiglierebbero l'imputazione quali costi dell'esercizio, anziché la capitalizzazione.

Costi di pubblicità

Il codice civile, nella voce dell'attivo patrimoniale B.I.6, assieme ai costi di ricerca e sviluppo, include, altresì, i costi di pubblicità, senza soffermarsi tuttavia sulla loro definizione. A tal proposito, l'OIC precisa che tale tipologia di costi, non essendo inclusa tra i costi capitalizzabili né dalla normativa comunitaria né da quella internazionale, il Legislatore nazionale ha inteso ricomprendere soltanto le spese pubblicitarie sostenute in connessione ai costi di impianto e ampliamento. In tal senso, ha voluto sottolineare che deve trattarsi di spese pubblicitarie dotate oltre che di eccezionalità, altresì strettamente collegate al "lancio" di nuovo progetto o all'avvio di nuova attività. Quindi, deve essere verificata l'effettiva riuscita del nuovo progetto e l'attitudine della spesa stessa a concorrere a tale riuscita in termini di importanti e duraturi ritorni economici.

3.3.3. Avviamento

L'avviamento è stato oggetto di numerosi studi¹¹⁰ ed approfondimenti in dottrina, che hanno dato origine a svariate definizioni e quantificazioni.

Una delle formulazioni più condivisibili è quella di Onida¹¹¹ che lo definisce come un complesso di condizioni proprie dell'azienda, quali la sua ubicazione, le competenze tecniche e le qualità morali del personale, la nomea che la stessa si è creata nell'ambiente esterno e tra la clientela, l'esperienza e la sua tradizione produttiva, che fanno sì che dalla sua gestione si crei una redditività per mezzo della quale è possibile attribuire al capitale economico un valore superiore rispetto al "capitale di gestione" o di "liquidazione", ovvero il capitale che si ottiene in base all'analisi di bilancio sommando analiticamente i vari componenti del patrimonio, distintamente valutabili¹¹².

Pertanto, l'avviamento può essere definito come un insieme indistinto di "valori immateriali" non separabili, né soggetti ad autonomo trasferimento, che sono indissolubilmente legati al complesso aziendale, atti a conferire allo stesso un plusvalore che non è identificabile con un dato elemento, ma costituisce il surplus che i singoli componenti nel loro aggregato assumono rispetto al loro utilizzo individuale, slegato dalla realtà di una data impresa.

Da un punto di vista contabile, l'avviamento, come sopra definito, trova una forte limitazione nella rappresentazione di bilancio, in quanto viene iscritto soltanto se acquisito a titolo oneroso in presenza di operazioni di acquisizione di complessi aziendali o di partecipazioni.

Infatti, l'art. 2426 del c.c., al punto 6, stabilisce che l'avviamento possa essere rilevato tra le immobilizzazioni immateriali alla voce B.I.5. soltanto se acquisito a titolo oneroso, nei limiti del costo per esso sostenuto e previo consenso del collegio sindacale. La normativa prevede, inoltre, che l'avviamento debba essere

¹¹⁰ Si veda: Angiola N., *L'avviamento negativo. Problematiche economiche e contabili*, Torino, Giappichelli, 1997; Ardemani E., *L'avviamento d'impresa*, Milano, Marzorati, 1957; D'Ippolito, *La valutazione delle aziende in avviamento*, Milano, Giuffrè, 1946; Onesti T., *L'avviamento dell'impresa: definizione misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, in AA.VV., *Le immobilizzazioni immateriali*, Atti del Convegno organizzato dall'Università degli Studi di Lecce Facoltà di Economia – Sezione Economico-Aziendale il 23 Giugno 1999, Bari, Cacucci Editore, 2000; Ponzanelli G., *Sul problema della esistenza, della determinazione e della contabilizzazione del valore dell'avviamento nelle imprese*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 4, 1959; Romano M., *L'evoluzione del concetto di "avviamento" nella dottrina economico-aziendale. Problemi di rilievo ai fini dell'informativa di bilancio*, in Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli, 2007.

¹¹¹ Cfr. Onida P., *Economia d'azienda*, op. cit. 1963, p. 744.

¹¹² Romano M., *L'evoluzione del concetto di "avviamento" nella dottrina economico-aziendale*, op. cit., p. 30.

ammortizzato nel periodo massimo di cinque esercizi; tuttavia, è consentito superare detto limite quinquennale a condizione che sia sistematicamente ammortizzato in un maggior periodo che non oltrepassi la durata di utilizzazione del *goodwill* e che ne sia data adeguata motivazione in nota integrativa.

I principi contabili, in particolare l'OIC 24, nell'interpretare e integrare la disposizione del Legislatore civilistico su tale argomento, definiscono l'avviamento come attitudine dell'azienda a generare utili in misura superiore a quella ordinaria, derivante da «fattori specifici che pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno un valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione dei beni in un sistema efficiente ed idoneo a produrre utili»¹¹³. I principi contabili distinguono, inoltre, "l'avviamento internamente generato" dall'"avviamento derivativo o derivato". Il primo non è iscrivibile in bilancio, è il frutto di una gestione aziendale efficiente, non è derivante dal sostenimento di alcun costo, ma è generato internamente, pertanto, è privo dei requisiti fondamentali per la sua rilevazione contabile. Il secondo si genera a seguito di un'operazione di acquisizione d'azienda, ramo aziendale, o di partecipazioni, o da operazioni di conferimento, scissione o fusione, ed è l'unico che trova rappresentazione nella sintesi d'esercizio, in quanto comporta il sostenimento di uno specifico costo.

Pertanto, le caratteristiche fondamentali dell'avviamento individuate dai principi contabili sono:

- a) il sostenimento di costi ed oneri ad utilità differita, in grado di generare benefici economici futuri;
- b) l'identificazione di un valore quantificabile, incluso nel corrispettivo per l'acquisizione d'azienda o ramo aziendale o partecipazione;
- c) la mancanza di una vita propria, separabile dal complesso aziendale, suscettibile di propri diritti e rapporti autonomi.

Per la sua quantificazione, nella rappresentazione del bilancio redatto secondo la normativa nazionale, si fa riferimento alla differenza tra il corrispettivo sostenuto ed il valore corrente dei beni e degli elementi patrimoniali acquisiti. Circa tale rilevazione, va operata una valutazione accurata e prudente, al fine di verificare che effettivamente si tratti di una immobilizzazione immateriale; infatti, gli

¹¹³ OIC, OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

amministratori devono valutare con particolare prudenza le caratteristiche che compongono il prezzo d'acquisizione: è opportuno accertare l'esistenza di effettivi oneri ad utilità differita, che si concretizzino in benefici economici futuri attesi, provvedendo, in mancanza dei requisiti suddetti, all'imputazione di tale elemento a conto economico, quale componente negativo di reddito. Tale ultima ipotesi potrebbe verificarsi, ad esempio, nel caso di acquisizione finalizzata all'eliminazione di un'azienda concorrente: il sostenimento di tale onere non è direttamente correlato all'accrescimento della redditività aziendale, quanto al mantenimento del suo valore attuale.

Un altro aspetto che crea questioni complesse è l'ammortamento. Secondo il codice civile esso non dovrebbe eccedere il limite di cinque anni, tuttavia può essere allungato entro il limite dell'utilizzazione futura di tale risorsa. L'OIC 24 stabilisce che l'ammortamento dell'avviamento debba essere rilevato in base alla vita utile dello stesso, e debba avvenire sistematicamente, preferibilmente per quote costanti; prevede, altresì, la possibilità che sia fatto per periodi superiori ai 5 anni prescritti dal codice civile, ma prescrive che non superi i 20 anni. Le circostanze e le condizioni che conducono ad adottare un periodo superiore ai cinque anni devono essere specifiche e riconducibili direttamente alla realtà ed alla tipologia dell'impresa cui l'avviamento si riferisce¹¹⁴.

Infine, il codice civile all'art. 2426, punto 3, prescrive l'applicazione dell'*impairment test* alla fine di ciascun esercizio, in modo da rilevare eventuali rettifiche di valore conseguenti a mutamenti delle condizioni e delle variabili originariamente considerate, procedendo alla sua svalutazione in caso di riduzioni di valore.

3.4. Le attività immateriali secondo i principi contabili IAS/IFRS

Alla normativa nazionale si affianca quella internazionale introdotta con l'emanazione del Regolamento CE n. 1606/2002, il quale impone alle società soggette al diritto di uno Stato membro, i cui titoli sono quotati nei mercati regolamentati, l'assunzione dei principi contabili internazionali emanati dallo IASB¹¹⁵. In particolare, le risorse immateriali sono disciplinate dallo IAS 36 (*Impairment Assets*), dallo IAS 38 (*Intangible Assets*) e dall'IFRS 3 (*Business Combinations*). I principi internazionali d'anzitutto

¹¹⁴ OIC 24, *Le immobilizzazioni immateriali*.

¹¹⁵ Per approfondimenti in merito all'ambito di applicazione degli IAS/IFRS si rimanda al paragrafo 3.1. del presente Capitolo.

elencati sono quelli che stabiliscono, direttamente o indirettamente, i profili critici di rilevazione e misurazione contabile delle attività immateriali. Lo IAS 38 costituisce un principio *ad hoc* per la contabilizzazione degli asset intangibili; lo IAS 36 ha lo scopo di definire i criteri funzionali alla quantificazione del valore massimo iscrivibile in bilancio delle attività, tra le quali anche quelle immateriali; infine, l'IFRS 3 riguarda l'informativa di bilancio con riferimento alle operazioni di gestione straordinaria, le quali rendono possibile il riconoscimento di poste immateriali e dell'avviamento.

La prima versione dello IAS 38 e dello IAS 36 fu pubblicata nel 1998; entrambi i principi hanno subito rilevanti modifiche nel marzo 2004. Inoltre, lo IAS 36 era già stato sottoposto a revisione nel corso del 2003. Diversamente, l'IFRS 3 rientra tra i principi di nuova istituzione emessi con il Regolamento n. 2236/2004 e sostituisce il precedente IAS 22. Nel gennaio 2008 lo IASB ha pubblicato una versione rivista dell'IFRS 3 (e dello IAS 27) completando, così, il progetto relativo alle *business combination*¹¹⁶.

I principi contabili in questione sono stati sottoposti congiuntamente ad un processo di revisione, conclusosi nel dicembre 2004 con il Regolamento UE n. 2236/2004, al fine di migliorare la qualità delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di gestione straordinaria e degli intangibili specifici acquisiti. In particolare, lo IAS 22 (ora IFRS 3), lo IAS 36 e lo IAS 38 hanno subito una rivisitazione con la finalità di adeguarsi agli *standard setters* statunitensi FAS 141 – *Business Combination* – e FAS 142 – *Goodwill and other Intangible* – a seguito di un accordo stipulato nell'ottobre dell'anno 2002 tra IASB e FASB (*Norwalk Agreement*).

Gli obiettivi primari del progetto di revisione sono stati¹¹⁷:

- migliorare la qualità delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di gestione straordinaria, della rilevazione del *goodwill* (avviamento positivo), nonché dell'iscrizione degli intangibili specifici acquisiti;
- favorire il processo di armonizzazione internazionale, attraverso il miglioramento della comparabilità dei bilanci, attuato soprattutto grazie alla ricerca di una convergenza verso i principi contabili statunitensi.

¹¹⁶ Le modifiche apportate nel gennaio 2008 all'IFRS 3 entreranno in vigore nel 2009, ma è comunque consentita un'applicazione anticipata. La nuova versione dell'IFRS 3 consente all'impresa acquirente di rilevare l'intero ammontare dell'avviamento riconosciuto all'entità acquisita, anziché limitarsi alla quota corrispondente alla propria interessenza, includendovi, quindi, la quota delle "interessenze non di controllo". Questo procedimento è conosciuto come "*full goodwill method*".

¹¹⁷ Cfr. Amaduzzi A., *IAS 38 Intangible Assets: le principali novità introdotte nel marzo del 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, Rivista dei Dottori Commercialisti, Milano, Giuffrè, 2004, n. 4, p. 995.

Si comprende, allora, che le principali innovazioni hanno interessato la rilevazione in bilancio delle operazioni di gestione straordinaria e degli asset intangibili al fine di proporre delle disposizioni sulla falsariga dei principi contabili statunitensi SFAS 141 e SFAS 142.

Le principali novità introdotte nello IAS 38 dal *Board*, relativamente alle modalità di contabilizzazione delle attività immateriali, sono anch'esse derivanti dal processo di revisione descritto in precedenza e rappresentano una conseguenza diretta delle concomitanti innovazioni e considerazioni svolte sulle operazioni di "*business combinations*". I cambiamenti apportati in tema di modalità di iscrizione degli *intangibles* nei documenti di bilancio non sono, pertanto, il frutto di un ragionamento apposito su tale categoria di attività patrimoniale, piuttosto derivano da una più ampia riflessione relativa alle possibilità di configurazione contabile, capace di favorire la chiarezza e la coerenza espositiva delle combinazioni aziendali e dell'avviamento.

Si ricorda, in particolare, che una delle principali conclusioni a cui è pervenuto lo IASB nel progetto di revisione in questione è l'obbligatorietà di adottare un unico metodo per la contabilizzazione delle operazioni di gestione straordinaria (*purchase method*), vietando la possibilità di utilizzare il metodo alternativo "*pooling of interest*"¹¹⁸. Diversamente dal "*pooling of interests*" (la cui applicazione, invece, era consentita dal precedente IAS 22), che permette un recepimento dei valori contabili "storici" della società aggregata, il *purchase method* prevede la contabilizzazione a valori correnti. In questo modo, tutte le operazioni di aggregazione aziendale, quando comportano il trasferimento del controllo, sono considerate alla stregua di acquisizioni di aziende e, quindi, valutate con tale metodo. Secondo tale metodo, una delle società partecipanti alla *business combination* è considerata quale entità

¹¹⁸ Precedentemente all'introduzione dell'IFRS 3, lo IAS 22 prevedeva due distinti metodi di contabilizzazione delle operazioni di business combination: il *purchase method* per le operazioni di acquisizione e il *pooling of interest methods* per le operazioni considerate *uniting of interest*. Il *purchase method* prevede l'iscrizione delle attività e delle passività costituenti l'azienda acquisita in base al loro *fair value* mentre il *pooling of interest methods* prevede la continuità nei valori contabili delle attività e passività acquisite. Inoltre, si fa cenno ad un ulteriore metodo, il *fresh start method*, che prevede la riespressione a valori correnti di tutte le attività e passività delle aziende partecipanti alla *combination*. La decisione da parte dello IASB (come il FASB) di adottare come unico metodo quello del *purchase method* è stata dettata dalla considerazione che tale metodo consente di favorire il processo di armonizzazione contabile internazionale delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di gestione straordinaria; si assiste a pochi casi di *true mergers* e ad una loro difficile identificazione; non è detto che il *pooling of interest* sia il metodo più appropriato per la contabilizzazione dei *true mergers*. Cfr. Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè, 2005, p. 168 e ss.

acquirente e iscrive il valore delle attività e passività dell'entità acquisita al *fair value* e non ai valori contabili.

Altre importanti risoluzioni sopraggiunte a seguito della suddetta rivisitazione dei principi contabili hanno consentito l'ampliamento del novero dei beni intangibili che possono essere rilevati nelle sintesi d'esercizio a seguito di una operazione di aggregazione aziendale. La modificazione e il perfezionamento di propositi¹¹⁹ dello IAS 38, volti a regolamentare il riconoscimento e la rilevazione in bilancio delle attività immateriali, ha permesso l'iscrizione separata di un maggior numero di asset intangibili, al fine di sgravare la voce residuale "avviamento", nella quale sono ricomprese le risorse invisibili che non sono identificabili e iscrivibili in maniera autonoma¹²⁰.

È stata, altresì, introdotta la categoria di beni immateriali a vita utile indefinita, ovvero quei beni per i quali non è possibile stabilire il periodo di tempo durante il quale ci si attende che l'asset genererà benefici economici futuri (flussi di cassa futuri) e per cui non è previsto un processo di ammortamento. Anche le modalità di contabilizzazione dell'avviamento derivante da acquisizioni ha subito dei rilevanti cambiamenti in quanto, al pari degli asset immateriali a vita indefinita, è disposto che il suo valore non sia soggetto ad ammortamento sistematico.

L'introduzione di attività patrimoniali per cui risulta impossibile prevedere il lasso di tempo in cui esauriranno la loro vita utile in azienda e l'eliminazione del processo di ammortamento per il *goodwill* hanno comportato adattamenti anche allo IAS 36. Le principali disposizioni al riguardo sono riferibili alle modalità di applicazione dell'*impairment test* sulle poste attive dello stato patrimoniale sopra citate. In termini generali, la finalità dello IAS 36 è quella di verificare il valore riconosciuto in bilancio di alcune attività patrimoniali specificatamente individuate e di confrontarlo con il limite massimo iscrivibile. Tale intendimento viene realizzato

¹¹⁹ Le innovazioni introdotte dal Regolamento n. 2236/2004 nel testo dello IAS 38 con riferimento alla contabilizzazione in bilancio degli *intangible assets* riguarda, in particolare, i seguenti aspetti:

- a. gli aspetti definatori;
- b. i requisiti da soddisfare per l'iscrivibilità in bilancio delle attività immateriali;
- c. le modalità di rilevazione delle spese riferibili agli asset intangibili sostenute dopo l'iscrizione iniziale in bilancio;
- d. l'introduzione di beni intangibili a vita utile indefinita;
- e. le modalità di contabilizzazione degli intangibili iscritti in bilancio;
- f. le informazioni integrative.

Cfr. Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, op. cit., p. 145.

¹²⁰ Cfr. Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli, 2004, pp. 153-154.

attraverso il riconoscimento e l'applicazione coercitiva del test di svalutazione, che viene applicato a quelle classi di attività per cui non è possibile stimare, secondo criteri diversi, un'eventuale perdita di valore. La struttura del principio contabile in questione definisce l'ambito di applicazione e le modalità di svolgimento dell'*impairment test*, il concetto di valore recuperabile e la contabilizzazione delle perdite di valore. Viene introdotto, quindi, il concetto di svalutazione delle attività immobilizzate, annoverato anche come *impairment of assets*, già da tempo recepito nella dottrina e nei principi contabili italiani.

Nel paragrafo precedente è stata illustrata la nozione di valore di realizzo, inteso come il quantum recuperabile del valore netto contabile tramite l'utilizzo del bene. Il concetto di valore recuperabile imposto dallo IAS 36 e le sue modalità di calcolo interessano, in particolar modo, la valutazione contabile degli asset intangibili e dell'avviamento e si discostano parzialmente da quelli riconosciuti nella tradizione italiana.

Dal momento che l'intento principale del presente elaborato è quello di analizzare come le attività immateriali vengono riconosciute e rilevate ai fini contabili, quali sono le operazioni all'origine della loro iscrizione in bilancio e come avviene il processo di valutazione e verifica del valore ad esse riferibile, il perno della riflessione è incentrato in particolar modo sullo IAS 38, che rappresenta il principio contabile internazionale appositamente dedicato al trattamento degli asset intangibili; tuttavia, non saranno tralasciati gli aspetti inerenti l'argomento presenti nel quadro sistemico e nelle ulteriori disposizioni elaborate dallo IASB.

In via preliminare, si ritiene, perciò, opportuno definire l'ambito di applicazione dello IAS 38, ossia comprendere quali tipologie di attività sono soggette alle disposizioni in esso contenute. In termini generali, la contabilizzazione delle attività immateriali viene regolamentata dal principio suddetto ad eccezione di¹²¹:

- a. attività immateriali soggette all'applicazione di un differente principio;
- b. attività finanziarie definite dallo IAS 39;
- c. attività relative all'esplorazione e alla valutazione di risorse minerarie (IFRS 6);
- d. costi di sviluppo ed estrazione di minerali, di giacimenti di petrolio, gas naturali e risorse naturali simili non rigenerabili.

Sono escluse, quindi, le attività derivanti da operazioni particolari o dotate di caratteristiche distintive tali da richiedere un trattamento contabile specifico. Nel

¹²¹ IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 2.

dettaglio, si possono citare alcune poste di bilancio per le quali è previsto un apposito principio che le esonera dall'assoggettamento alle disposizioni dello IAS 38: l'avviamento acquisito tramite *business combination*, al quale si applica l'IFRS 3; le attività immateriali destinate alla vendita (IFRS 5); le attività fiscali differite, disciplinate dallo IAS 12 relativo alle imposte; i leasing (IAS 17); le attività derivanti da benefici per i dipendenti, soggette allo IAS 19; le rimanenze (IAS 2) e le commesse a lungo termine (IAS 11)¹²².

Inoltre, è possibile riscontrare tipologie di attività in cui sono incorporati sia elementi di natura materiale, quindi dotati di consistenza fisica, sia di natura immateriale. Per stabilire quale sia il principio a cui assoggettare tali attività "miste" deve essere utilizzato un criterio soggettivo, ossia il redattore di bilancio deve esprimere un giudizio in termini di significatività dell'elemento dominante. In questo modo, se la componente materiale è ritenuta maggiormente significativa rispetto a quella immateriale, l'attività è contabilizzata secondo quanto disposto dallo IAS 16 *Immobili, Impianti e macchinari*; viceversa, si applicano le disposizioni dello IAS 38 *Attività immateriali*. A titolo esemplificativo, il software per il controllo computerizzato di una macchina utensile, necessario per il funzionamento della macchina stessa, o il software parte integrante del sistema operativo di un computer vengono trattati alla stregua di un'attività materiale.

3.4.1. Iscrizione in bilancio degli intangible assets: criteri generali

Definite le fonti di riferimento per l'applicazione della disciplina contabile internazionale relativamente alle voci dell'attivo immateriale, è importante capire cosa si intende secondo il *Board* per *intangible assets* e quando una risorsa possa essere classificata in tale posta di bilancio.

Il paragrafo 8 dello IAS 38 definisce un *intangible* come un asset non monetario, identificabile, privo di consistenza fisica¹²³. Analizzando tale definizione si evincono le caratteristiche primarie in grado di stabilire l'identificabilità di un bene intangibile.

¹²² Le categorie presentate sono degli esempi menzionati dallo IAS 38; per ulteriori approfondimenti si rimanda direttamente alle disposizioni del principio in merito all'ambito di applicazione, IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 2.

¹²³ Nella precedente versione dello IAS 38 un *intangible asset* era definito come un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica detenuta da un'entità per essere utilizzata nella produzione di beni o servizi, per essere concessa in uso a terzi, o per fini amministrativi. Si comprende, dunque, che nella versione attuale non è più presente quanto previsto in merito alla destinazione e all'utilizzo delle risorse. È stata quindi rimossa la parte relativa alla necessità che un'attività immateriale "sia detenuta da un'entità per essere utilizzata nella produzione di beni o servizi, per essere concessa in uso a terzi, o per fini amministrativi".

Secondo quanto previsto dai principi contabili internazionali, può essere considerata un *intangible* una risorsa che è:

- a. un'attività (asset);
- b. priva di consistenza fisica;
- c. non monetaria;
- d. identificabile.

Le caratteristiche definitorie di cui ai punti b e c risultano di immediata comprensione; l'assenza di consistenza fisica esprime l'indole immateriale o intangibile della risorsa, mentre con il concetto di attività non monetaria si intende escludere dalla categoria in questione gli strumenti finanziari disciplinati dallo IAS 39 – *Financial Instruments: Recognition and Measurement*, in altre parole, il denaro detenuto dall'impresa e le attività che verranno incassate in un arco temporale futuro in termini monetari stabiliti o determinabili (i crediti).

Per quanto concerne il requisito dell'*identificabilità*, lo IASB chiarisce quali sono i criteri da soddisfare perché un'attività immateriale possa dirsi identificabile; tale condizione viene rispettata se, e solo se, la risorsa intangibile¹²⁴:

- è separabile: significa che la componente immateriale può essere trasferita, separata, ceduta, locata in modo autonomo rispetto all'entità, sia da sola che insieme ad altre attività o passività; la risorsa immateriale può essere, quindi, oggetto di un autonomo negozio giuridico.
- deriva da forme contrattuali o da altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano separabili o trasferibili dall'entità o da altri diritti o obbligazioni.

Sempre secondo lo IAS 38 è proprio il requisito dell'*identificabilità* che permette la distinzione tra intangibili specifici e avviamento.

Peraltro, appare utile, per chiarezza espositiva, delineare il concetto di "asset" espresso dagli *standard setters* in questione. Il *Framework for the Preparation of Financial Statements* - che definisce il quadro teorico e la struttura concettuale di riferimento per la preparazione e presentazione del bilancio - chiarisce il concetto di asset delineato nel corpo dei principi contabili internazionali. Per attività patrimoniale si intende una "risorsa controllata dall'impresa, quale risultato di eventi passati e dalla quale

¹²⁴ IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 11.

l'impresa attende un flusso di benefici economici futuri"¹²⁵. Da tale espressione emerge che un'attività patrimoniale, per essere considerata tale, deve:

- derivare da eventi economici passati;
- essere controllata da parte dell'impresa;
- apportare benefici economici futuri all'entità.

In tal senso, dopo aver illustrato il concetto di identificabilità degli intangibili specifici, lo IAS 38 si sofferma sul significato di *controllo* di una risorsa immateriale. Secondo il principio suddetto l'impresa ha il controllo di una componente immateriale se può godere dei benefici economici futuri derivanti da essa e può, altresì, limitare l'accesso a tali benefici da parte di soggetti terzi rispetto all'impresa¹²⁶. La capacità dell'entità economica di esercitare tale controllo è connessa alla presenza di diritti legali e contrattuali, pertanto, solitamente la condizione di controllo viene associata alla detenzione di garanzie in forme di tutela giuridica.

Tuttavia, queste non rappresentano un presupposto necessario per asserire l'esistenza del controllo, poiché l'impresa può assicurarsi i benefici economici futuri derivanti da attività immateriali attraverso l'utilizzo di modalità differenti rispetto alla sottoscrizione di garanzie legali. A tal riguardo, specifiche disposizioni vengono elaborate dai principi contabili internazionali per le seguenti tipologie di risorse immateriali: know-how, capitale umano e relazione con la clientela.

Dalla conoscenza di mercato e dalla conoscenza tecnica (il *know-how*) possono derivare benefici economici futuri qualora l'impresa sia in grado di proteggere le conoscenze attraverso diritti legali, come, ad esempio, i diritti d'autore, o grazie a forme contrattuali quali accordi commerciali, permessi, restrizioni, obblighi di riservatezza da parte dei dipendenti. Viceversa, in mancanza di forme di tutela giuridica, la presente tipologia di risorse non è soggetta al controllo da parte dell'impresa e non può essere, quindi, considerata un asset immateriale.

Un ulteriore elemento di successo per l'impresa è rappresentato dalla disponibilità di particolari competenze del personale. Come già osservato nei paragrafi precedenti, l'identificazione del *capitale umano* quale componente strategica del successo dell'impresa è un concetto ampiamente condiviso negli studi economico-aziendali. Anche lo IAS 38 individua nelle elevate capacità direttive e tecniche dell'organismo personale la possibilità di ottenere dei benefici economici futuri. Tuttavia, usualmente, lo *standard* osserva che l'impresa non detiene il controllo e non

¹²⁵ Si veda, al riguardo: IASB, IAS, *Framework for the Preparation of Financial Statements*, luglio 1989.

¹²⁶ IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 13.

possiede facoltà di disposizione delle suddette conoscenze, condizione essenziale ai fini definitivi di attività immateriale. Pertanto, tali elementi difficilmente soddisfano la definizione di asset intangibili, a meno che non siano anch'essi soggetti a una forma di tutela giuridica che ne garantisca il pieno ed esclusivo utilizzo, nonché l'ottenimento dei connessi benefici economici futuri attesi. Nondimeno, nell'ipotesi appena delineata, devono essere rispettati gli ulteriori requisiti previsti per la definizione di un *intangible*.

L'ultima elaborazione contenuta nello IAS 38, in merito al legame esistente tra controllo e risorse intangibili, ha come oggetto di approfondimento il portafoglio clienti e la quota di mercato detenuti dall'impresa. Le *relazioni con la clientela e la fedeltà commerciale* possono agevolare la continuità nei rapporti commerciali intrattenuti dall'entità produttrice con i clienti. È ragionevole pensare che, grazie alle relazioni positive allacciate in precedenza e alla fedeltà venutasi a creare, i rapporti commerciali permangano, anche qualora si verifichi un trasferimento dei diritti di proprietà. In assenza di diritti legali o contrattuali è difficile pensare ad un controllo da parte dell'impresa su elementi quali il portafoglio clienti, la quota di mercato, le relazioni commerciali e la fedeltà della clientela. Tuttavia, secondo il *Board* è possibile che gli elementi suddetti rientrino nella definizione di attività immateriali grazie all'esistenza di transazioni di scambio commerciale, ad eccezione delle acquisizioni d'azienda, messe in pratica per disporre o per garantirsi le risorse in parola. Per esempio, il pagamento di un prezzo per intrattenere le relazioni con i clienti dimostra il soddisfacimento del requisito del controllo sui benefici economici attesi derivanti dalla disponibilità delle risorse in oggetto. Inoltre, secondo lo IASB tali operazioni di scambio dimostrano l'idoneità delle relazioni dei rapporti commerciali ad essere separabili, affermando, in questo modo, la possibile esistenza di relazioni con la clientela atte a soddisfare pienamente la definizione di asset intangibili.

In base a quanto finora emerso, si comprende come l'idea di controllo sia strettamente collegata alla possibilità di usufruire di *benefici economici futuri*. Infatti, l'ultima proprietà caratteristica delle attività immateriali definite dallo IASB è proprio la capacità delle risorse di generare un flusso di benefici economici futuri. Nello specifico, questi possono essere costituiti da ricavi derivanti dalla vendita di prodotti e servizi, da risparmi di costi, o da altri benefici risultanti dall'uso dell'asset da parte dell'impresa.

Quanto finora descritto in merito al significato e ai riferimenti normativi necessita di un ulteriore approfondimento relativamente alle condizioni di iscrivibilità degli

asset intangibili in bilancio. Una delle principali innovazioni introdotte dallo IAS 38 riguarda l'indicazione puntuale di caratteristiche che le risorse immateriali devono avere per poter essere considerate poste contabili. La soddisfazione dei criteri definitori rappresenta una condizione necessaria, ma non sufficiente, perché un *intangible* trovi apposita rappresentazione nelle sintesi d'esercizio. L'applicazione degli IAS/IFRS impone, dunque, al redattore di bilancio, ai fini dell'iscrizione di un elemento nei conti dediti alla rilevazione delle attività immateriali, di verificare, in via preliminare, che il bene rientri nella definizione di asset intangibile e, secondariamente, che presenti i *requisiti di rilevazione*.

Relativamente ai criteri definitori si rimanda a quanto esposto in precedenza, mentre di seguito si elencano i requisiti da soddisfare affinché un'attività immateriale sia rilevata come tale. Secondo lo IAS 38 un asset intangibile può essere contabilizzato in bilancio se e solo se:

- a. è probabile che l'impresa ottenga dei benefici economici futuri attribuibili alla disponibilità dell'attività in questione;
- b. il costo per disporre dell'attività (acquistata o generata internamente) possa essere misurato in modo attendibile.

Si osserva che la probabilità che i benefici economici si verifichino deve essere valutata dalla direzione aziendale attraverso l'utilizzo di presupposti ragionevoli e sostenibili. Tali congetture richiedono l'impiego della migliore metodologia di stima delle condizioni economiche che si verificheranno nel corso della vita utile dell'attività.

La soddisfazione delle condizioni d'iscrizione dipende dalle modalità di acquisizione delle attività immateriali, a seconda che la loro disponibilità sia conseguente ad una operazione di aggregazione aziendale (*business combination*), ad un loro acquisto separato o alla loro generazione interna.

Per gli asset acquisiti autonomamente e per le operazioni di combinazione aziendale il criterio della probabilità di ottenimento di futuri benefici economici attesi è sempre soddisfatto, come anche si ritiene che il costo possa essere normalmente misurabile in modo attendibile. Si può asserire, allora, che gli *intangibles* generati dalle negoziazioni suddette, generalmente, soddisfano le condizioni di iscrivibilità in bilancio.

Viceversa, per le attività generate internamente la verifica dei criteri di rilevazione risulta molto più articolata e complessa, poiché non è di semplice individuazione il momento di generazione della risorsa e la distinzione tra costi

attribuibili all'asset e quelli sostenuti invece per creare sinergie non scindibili (e quindi attribuibili all'avviamento)¹²⁷.

Lo SFAS 141 propone un'elencazione esemplificativa e non esaustiva delle possibili attività intangibili iscrivibili in bilancio separatamente da valore del *goodwill*. Al riguardo anche l'IFRS 3 propone una tassonomia che coincide pienamente con le cinque classi individuate dai principi contabili statunitensi. Di seguito si riporta la classificazione degli *intangibles* proposta dal FASB:

Tabella 3.1. Le classificazioni degli *intangible* proposte dal FASB.

<p>A. Intangibili legati al marketing</p> <ol style="list-style-type: none">1. Marchi2. Domini di Internet3. Imballaggio commerciale4. Testate giornalistiche5. Accordi di non concorrenza <p>B. Intangibili legati ai rapporti di clientela</p> <ol style="list-style-type: none">1. Clientela (<i>customer list</i>)2. Portafoglio ordini3. Relazioni contrattuali con clienti4. Relazioni non contrattuali con clienti <p>C. Intangibili riguardanti opere dell'ingegno o beni artistici</p> <ol style="list-style-type: none">1. Commedie, opere, balletti2. Libri, riviste, quotidiani e altre opere letterarie3. Lavori musicali, come composizioni, testi di canzone e jingle pubblicitari4. Immagini e fotografie5. Materiali audiovisivi come disegni animati, video musicali e programmi televisivi <p>D. Intangibili basati sui contratti</p> <ol style="list-style-type: none">1. Accordi di licenze e royalties2. Contratti pubblicitari, di costruzione, di gestione, di servizio, di fornitura3. Contratti d'affitto4. Permessi di costruzione5. Contratti di franchising6. Diritti di trasmissione7. Diritti d'uso (aria, acqua, ...)8. Contratti di manutenzione e diritti derivanti da ipoteche9. Contratti di mutuo <p>E. Intangibili basati sulle conoscenze tecnologiche</p> <ol style="list-style-type: none">1. Brevetti2. Software3. Tecnologia non brevettata4. Banche dati5. Segreti di produzione (formule, processi, ricette)

Fonte: FAS 141, *Business Combination*, Appendice A.

¹²⁷ Cfr. Ferraro O., La disciplina contabile internazionale degli intangible asset, in Fabbrini G. – Ricciardi A. (a cura di), *Intangible asset. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, FrancoAngeli, 2007, pp. 41 - 42.

3.4.2. Valutazione iniziale e modalità di acquisizione

Ai fini della rilevazione in bilancio del valore delle attività immateriali si individuano due operazioni fondamentali¹²⁸:

- la valutazione *iniziale*, da effettuarsi nel momento in cui il bene viene compreso nel patrimonio aziendale;
- la valutazione *successiva*, che si verifica ogniqualvolta venga rilevata in bilancio l'attività dopo l'iscrizione iniziale.

Lo IAS 38 dispone che la rilevazione degli asset intangibili debba avvenire inizialmente in base al costo.

Alla luce di tale principio generale acquista, dunque, notevole importanza il rispetto della seconda condizione di iscrivibilità illustrata in precedenza, relativa all'imprescindibilità della misurazione attendibile del costo del bene. Tuttavia si evidenzia che la nozione di costo, variando a seconda delle modalità di acquisizione delle risorse, è possibile che perda di significato e non sia determinante per dichiarare il riconoscimento del bene in bilancio, qualora, a titolo esemplificativo, l'entità riceva dei beni gratuitamente o tramite contributi pubblici.

Di seguito vengono analizzate le modalità di acquisizione delle attività immateriali previste dallo IAS 38 così annoverate:

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

Attività acquisite separatamente

Qualora un bene immateriale sia acquisito separatamente, attraverso una negoziazione di mercato, si può solitamente iscrivere il suo valore tra le poste dell'attivo patrimoniale, in quanto il prezzo pagato per disporre dello stesso dà evidenza delle aspettative che l'impresa ha in merito alla possibilità di ottenere benefici economici futuri attesi dall'utilizzo dell'attività, soddisfacendo, in questo modo, il requisito della probabilità. Secondariamente, il corrispettivo pagato in termini di denaro liquido o altre attività monetarie consente di stimare

¹²⁸ Nello stesso senso parla Ferraro distinguendo due momenti fondamentali di valutazione delle attività immateriali secondo i principi contabili internazionali: il momento di valutazione *iniziale* e quello *successivo*. Cfr. Ferraro O., *La disciplina contabile internazionale degli intangible assets*, op. cit., p. 42.

attendibilmente il costo sostenuto per l'acquisizione dell'asset immateriale. L'intangibile specifico innanzi delineato, rispondendo appieno alla definizione di asset intangibile, deve essere obbligatoriamente iscritto in bilancio.

Con riferimento alla determinazione del costo di iscrizione iniziale delle attività ottenute tramite acquisizioni distinte, lo IAS 38 stabilisce che il suo ammontare corrisponde al *prezzo* pagato nella transazione di mercato (compresi i dazi doganali e le imposte sugli acquisti non rimborsabili e dedotti sconti commerciali e abbuoni) a cui vanno aggiunti gli oneri accessori direttamente imputabili al bene, sostenuti per predisporre le condizioni di utilizzo dell'attività.

Di seguito viene proposta una tabella riepilogativa degli esempi dalla disciplina contabile internazionale prevista dagli US Gaap in merito agli oneri da considerare nella formazione del valore contabile degli asset in questione:

Tabella 3.2. Le classificazioni degli *intangibles* proposte dal FASB.

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

Fonte: IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafi 28 – 29.

In termini generali, è stabilito che le operazioni connesse allo sviluppo dell'attività immateriale non indispensabili per la predisposizione delle condizioni di funzionalità del bene, stabilite dalla direzione aziendale, sono considerate secondarie. Gli oneri attribuibili alle operazioni suddette non possono essere imputati al valore contabile dell'asset e sono, di conseguenza, contabilizzati insieme ai relativi proventi nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti.

Inoltre, se il pagamento sopportato per l'acquisizione del bene viene diluito nel tempo e prolungato oltre i termini normali di credito, il costo corrisponde all'ammontare del prezzo equivalente in contanti. Vengono in questo modo contabilizzati come interessi passivi gli oneri finanziari sostenuti per la dilazione di pagamento, pari alla differenza tra il prezzo effettivamente pagato e il valore

contabile iscritto. È, altresì, possibile che i suddetti costi siano imputati al valore stesso del bene, purché sussistano le condizioni per la loro capitalizzazione, come stabilite dal trattamento contabile alternativo previsto dallo IAS 23, *Oneri finanziari*¹²⁹.

In conclusione, esiste un limite temporale alla misurazione del valore da imputare all'attività immateriale che corrisponde al momento in cui il bene è nelle condizioni di funzionalità, ossia può essere ricompreso nel processo operativo dell'impresa. Per questo motivo, non trovano collocazione nel costo le spese sostenute nel periodo di tempo in cui il bene, pur potendo operare secondo le modalità previste dagli organi direttivi aziendali, non è stato messo in uso. Quindi, i costi sopportati per l'utilizzo dell'asset o del suo reimpiego non possono essere inclusi nel suo valore contabile, come anche le perdite operative iniziali, quali quelle insorte nell'intervallo temporale necessario per la formazione della domanda a cui la produzione dell'attività è collegata.

Attività generate internamente

Stabilire se una risorsa intangibile generata all'interno dell'impresa possa essere rilevata in bilancio come immobilizzazione immateriale non è un'operazione di facile realizzazione, in quanto risulta complesso dimostrare l'esistenza di tutte le condizioni di iscrivibilità. Le difficoltà nascono, principalmente, in ordine alle caratteristiche che tali beni devono possedere per poter essere autonomamente riconosciute nei prospetti contabili. In particolare, i problemi legati all'iscrizione delle attività generate internamente si manifestano nel momento in cui si procede¹³⁰:

- a. a individuare se e quando si tratti di un'attività identificabile capace di generare benefici economici futuri;
- b. 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 degli *internally generated intangible assets* è costituito da tutti gli oneri sostenuti dall'impresa fino al momento in cui l'attività soddisfa i criteri previsti per la sua rilevazione in bilancio, direttamente attribuibili ad essa e sopportati dall'entità

¹²⁹ Lo IAS 23 prevede dei criteri che permettono la capitalizzazione degli oneri finanziari: «gli oneri finanziari che sono direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica una capitalizzazione devono essere capitalizzati come parte del bene stesso [...]» IASB, IAS 23, *Oneri finanziari*, paragrafo.

¹³⁰ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 51.

economica per permettere l'utilizzo dell'asset. Rientrano nel valore contabile tutte le spese inerenti la creazione, produzione e preparazione del bene, necessarie per poter utilizzare l'attività immateriale secondo quanto prospettato dal piano programmatico aziendale.

Tabella 3.3. Esempificazioni dei costi imputabili e non imputabili.

Costi direttamente imputabili	Costi non imputabili
<p>a. le spese per materiali e servizi utilizzati o consumati nel generare l'attività immateriale</p> <p>b. costi per i benefici per i dipendenti connessi alla realizzazione delle attività immateriali</p> <p>c. imposte per registrare un diritto legale</p> <p>d. ammortamento dei brevetti e licenze utilizzati per la realizzazione degli asset intangibili</p>	<p>a. spese di vendita, amministrative e altre spese generali, salvo quelle attribuibili direttamente alla preparazione dell'attività</p> <p>b. inefficienze chiaramente identificate e costi operativi iniziali sostenuti prima che il bene raggiunga i livelli di efficienza programmati</p> <p>c. spese relative alla formazione del personale e alla gestione dell'attività</p>

Fonte: IASB, IAS 38, *Attività Immateriali*, paragrafi 65-66-67

Relativamente all'iscrizione delle attività immateriali generate internamente, lo IASB ha dettato delle condizioni più restrittive rispetto alle altre modalità di acquisizione di beni. Si tratta di restrizioni che limitano la possibilità di capitalizzazione in bilancio di tali risorse e stabiliscono le condizioni che il bene deve soddisfare per essere considerato immobilizzazione immateriale. Tali presupposti sono strettamente connessi al processo di formazione dell'attività, che può essere suddiviso in diverse fasi, a seconda del momento considerato nell'analisi. In particolare, lo IAS 38 individua due fasi specifiche nel percorso di generazione dell'attività e si preoccupa di specificarne le caratteristiche peculiari e riportarne alcune esemplificazioni:

- la fase di ricerca;
- la fase di sviluppo.

Pertanto, per stabilire se un asset intangibile generato internamente possa essere iscritto nelle poste dello stato patrimoniale, l'impresa deve, innanzitutto, verificare di quale fase dell'unitario processo di formazione il bene è frutto.

La *fase di ricerca* è definita come un'attività di ricerca originale e organizzata, finalizzata al conseguimento di nuove conoscenze afferenti al campo scientifico e tecnologico.

Nello specifico l'attività di ricerca si sviluppa nelle seguenti operazioni¹³¹:

¹³¹ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 56.

- attività intrapresa con la volontà di ottenere nuove conoscenze;
- esame, valutazione e selezione finale delle applicazioni dei risultati di ricerca o di altre conoscenze;
- ricerca di soluzioni alternative riguardanti l'utilizzo di materiali, progetti, processi, sistemi o servizi;
- ideazione, valutazione e selezione finale delle applicazioni dei risultati di ricerca riguardanti l'utilizzo di materiali, progetti, processi, sistemi o servizi.

La *fase di sviluppo* consiste nella trasposizione dei risultati della ricerca, o di altre conoscenze acquisite, in piani o progetti finalizzati alla produzione di nuovi prodotti, dispositivi, servizi, sistemi, materiali, processi. La fase dello sviluppo, essendo ricompresa nel processo di formazione del bene, avviene prima dell'inizio della produzione, utilizzo o commercializzazione dello stesso.

Di seguito si riportano alcuni esempi di attività di sviluppo¹³²:

- progettazione, realizzazione e verifica di campioni o modelli precedenti la produzione degli stessi;
- progettazione di attrezzi, prove, stampi e matrici relativi alla nuova tecnologia;
- progettazione, realizzazione e l'attivazione di un impianto pilota di dimensioni ridotte rispetto alle originali;
- progettazione, costruzione e verifica di alternative prescelte per materiali, strumenti, prodotti, processi, sistemi o servizi, nuovi o migliorati.

Non possono essere considerate attività di sviluppo risorse quali i marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti ed elementi simili nella sostanza, in quanto tali beni non possono essere distinti dal costo sostenuto per favorire l'attività nel suo complesso.

Per quanto riguarda la rilevazione delle spese sostenute nella fase di ricerca esse non possono mai essere iscritte come immobilizzazioni immateriali, ma vanno "spesate" come costo nell'esercizio in cui si sono manifestate. Lo IAS 38 nega la possibilità di capitalizzazione degli oneri sopportati nella fase di ricerca in quanto presume che non sia possibile dimostrare la capacità dei beni realizzati in tale fase di generare benefici economici futuri.

Diversamente, la fase di sviluppo rappresenta un intervallo di tempo più avanzato del processo di generazione dell'attività rispetto alla fase di ricerca e, per

¹³² Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 59.

tale motivo, l'impresa può essere in grado di dimostrare l'utilità pluriennale del bene e, di conseguenza, iscriverne il valore tra le attività immateriali. Per avvalorare l'iscrizione dell'*intangible asset* originato nella fase di sviluppo, l'impresa deve riuscire a provare¹³³:

- a. la fattibilità tecnica, ovvero la capacità di portare l'attività immateriale nelle condizioni di poter essere utilizzata o venduta;
- b. di essere intenzionata a completare l'asset immateriale per usarlo o cederlo;
- c. di essere in grado di usare o vendere l'attività;
- d. le modalità secondo le quali l'attività sarà in grado di generare probabili benefici economici futuri. Inoltre, l'impresa può dimostrare l'esistenza di un mercato relativo al prodotto dell'attività immateriale o all'attività stessa, oppure, se essa deve essere usata per finalità interne, l'utilità del bene immateriale;
- e. la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di tipo diverso necessarie per rendere l'attività idonea all'utilizzo o alla vendita;
- f. di essere in grado di valutare attendibilmente il costo attribuibile al bene immateriale nella fase dello sviluppo.

L'impresa, dunque, è obbligata a separare le spese sostenute nella fase di ricerca da quelle inerenti la fase dello sviluppo. La complessità della formazione degli oneri riconducibili alle attività generate nella fase dello sviluppo e le difficoltà nella valutazione delle spese necessarie per completare il bene, fa sì che frequentemente l'entità si doti di un sistema di contabilità analitica e ricorra all'elaborazione di piani aziendali (*business plan*), utili a conoscere i costi passati e futuri connessi alla sua realizzazione.

Attività acquisite attraverso contributi pubblici

L'acquisizione di un'immobilizzazione immateriale può verificarsi anche grazie alla concessione da parte della Pubblica Amministrazione di particolari diritti o licenze, senza la pretesa di alcun onere o a fronte di un corrispettivo ridotto rispetto al valore dell'apporto. L'Istituzione Pubblica interviene laddove sia necessario circoscrivere l'accesso a risorse presenti in quantità limitata o per regolamentarne l'impiego, come, per esempio, per i diritti aeroportuali, le licenze radio o televisive, le licenze di importazione e così via.

¹³³ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 57.

La contabilizzazione in bilancio delle attività immateriali acquisite tramite contributi pubblici avviene secondo quanto disposto dallo IAS 20 *Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sull'assistenza pubblica*. Tale principio prevede che le attività in questione possano essere iscritte in bilancio secondo due vie alternative. L'impresa può scegliere se rilevare sia il contributo che il bene immateriale inizialmente al *fair value* e prevedere, quindi, un piano di spartizione del contributo per il periodo di utilizzo dell'attività. Viceversa, può essere iscritto può rilevare sia il contributo che l'asset al valore nominale, maggiorato degli oneri sostenuti direttamente riconducibili alla predisposizione delle condizioni di utilizzo del bene.

Attività acquisite attraverso operazioni di permuta

Altra modalità di acquisizione delle attività immateriali è individuata in operazioni di permuta, grazie alle quali è possibile acquisire uno o più asset intangibili in cambio di altre attività, non solo immateriali.

Solitamente il costo dell'attività immateriale acquisita viene valutato al *fair value* dell'attività scambiata, a meno che il *fair value* dell'attività ricevuta sia più evidente. Esistono circostanze in cui il valore del bene ricevuto è iscritto in bilancio al corrispondente valore contabile dell'attività scambiata. Ciò avviene quando non è possibile stabilire in modo attendibile il *fair value* dell'attività ceduta, né quello dell'attività acquisita, oppure qualora la transazione non abbia sostanza commerciale. Al fine di comprendere le circostanze in cui si presenta l'ipotesi suddetta, lo IAS 38 si preoccupa di esplicitare gli elementi che determinano l'esistenza di un *fair value* attendibile e la sostanza commerciale di una negoziazione.

Un'operazione di permuta ha sostanza commerciale se i flussi di cassa attesi varieranno a seguito di tale transazione e si presumono favorevoli per l'impresa. In particolare, l'entità economica deve effettuare le seguenti considerazioni:

- a. la struttura dei flussi di cassa (rischi, ammontare, tempistica), riferiti all'attività acquisita, differisce dalla struttura dei flussi finanziari dell'attività ceduta;
- b. nell'impresa il valore riferibile all'insieme delle operazioni influenzate dalla permuta si modifica a seguito dello scambio;
- c. almeno una delle differenze indicate in a. e in b. è rilevante rispetto al *fair value* delle attività oggetto della permuta.

Per ciò che riguarda la valutazione del *fair value*, i problemi connessi alla sua attendibilità si presentano nel momento in cui non esistono operazioni comparabili

sul mercato. Così, lo IAS 38 asserisce che la misurazione del valore equo di una attività immateriale è attendibile se¹³⁴:

- la stima del *fair value* utilizza una fascia di valori ristretta;
- le probabilità associate alle varie stime effettuate nell'intervallo suddetto possono essere considerate per la rilevazione del *fair value*.

Attività acquisite in operazioni di business combination

Un'operazione di aggregazione aziendale può dare origine ad acquisizioni di attività immateriali nel patrimonio aziendale. «Un'aggregazione aziendale consiste nell'unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio»¹³⁵. Ne sono esempio le operazioni di fusione, scissione, acquisto d'azienda, acquisto di partecipazioni di controllo, conferimento di ramo d'azienda.

L'IFRS 3 stabilisce che, a seguito di un'operazione di *business combination*, l'acquirente rileva l'asset intangibile separatamente dall'avviamento solo se esso rispetta i criteri definatori di attività immateriale indicati dallo IAS 38 e il relativo *fair value* può essere misurato attendibilmente¹³⁶.

Per quanto riguarda la descrizione dei requisiti definatori la trattazione è già stata affrontata in precedenza, mentre è opportuno soffermarsi sull'individuazione del costo d'iscrizione di un'attività immateriale acquisita tramite un'operazione di aggregazione aziendale.

Lo IASB consente di rilevare le attività identificate come *intangible asset* separatamente dall'avviamento soltanto se l'entità economica è in grado di determinare in modo attendibile il valore equo, indipendentemente dal fatto che il bene fosse già stato iscritto nelle voci di bilancio dell'impresa aggregata prima della operazione di combinazione aziendale.

Nelle *business combination*, l'impresa non sostiene un prezzo per l'acquisto dell'attività immateriale; per questo motivo i principi contabili internazionali individuano nel *fair value* il costo di iscrizione di tale asset. Il *fair value* riflette, altresì, le aspettative del mercato relativamente alla probabilità che l'impresa benefici dell'utilità pluriennale futura derivante dall'attività immateriale. Si comprende allora che, se il *fair value* può essere misurato in modo attendibile, l'attività acquisita tramite

¹³⁴ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 47.

¹³⁵ Cfr. IASB, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, paragrafo 4.

¹³⁶ Cfr. IASB, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, paragrafo 45.

un'operazione di aggregazione aziendale soddisfa le condizioni di iscrivibilità in bilancio in via presuntiva e viene, quindi, contabilizzata nelle poste dell'attivo patrimoniale; in caso contrario, la risorsa viene ricompresa nel valore residuale dell'avviamento.

Il *fair value*, o valore equo di un'attività, è definito come il corrispettivo al quale essa può essere scambiata in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili¹³⁷. Al fine di effettuare una stima attendibile di tale valore è necessario utilizzare i prezzi quotati in un mercato attivo¹³⁸, con riferimento particolare al prezzo corrente di offerta (*bid price*). Qualora quest'ultimo non fosse disponibile, si deve sempre far riferimento agli andamenti di un mercato attivo; in questo caso il *fair value* può essere determinato considerando il prezzo attinente alla più recente operazione simile, sempre che non sia intervenuto alcun rilevante mutamento nelle circostanze economiche durante l'intervallo di tempo intercorso tra l'operazione considerata e il momento in cui si procede alla stima del valore equo¹³⁹.

Come osservato dallo IASB, difficilmente esiste un mercato attivo relativo alle attività immateriali, in quanto si tratta di beni dotati di rilevanti caratteri distintivi che li rendono unici nel loro genere; gli scambi sono rari e solitamente avvengono non attraverso l'utilizzo di un mercato regolamentato, ma tra parti singole con accordi autonomi¹⁴⁰. Così, essendo i prezzi non disponibili al pubblico e i contratti negoziati tra compratori e venditori individuali¹⁴¹, il *fair value* relativo a tali attività è determinato in base alle migliori informazioni disponibili e corrisponde all'importo che l'impresa avrebbe pagato, nel momento dell'acquisizione, in una commercializzazione normale tra parti disponibili e consapevoli, tenuto conto del risultato delle transazioni analoghe a quella oggetto di valutazione effettuate in tempi recenti.

Infine, laddove le operazioni di acquisto e di vendita di attività immateriali avvengono regolarmente, è possibile che il *fair value* venga stimato attraverso metodologie indirette di calcolo. Queste tecniche misurano il valore iniziale di un

¹³⁷ Cfr. IASB, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, Appendice A, p. 57.

¹³⁸ Secondo lo IASB un mercato può esser considerato attivo se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

1. i beni scambiati sul mercato sono omogenei;
2. normalmente si trovano sempre acquirenti e venditori disponibili a perfezionare lo scambio;
3. i prezzi sono disponibili al pubblico e quindi osservabili.

Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 8.

¹³⁹ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafi 39-40.

¹⁴⁰ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 78.

¹⁴¹ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 78.

asset acquisito in una operazione di aggregazione aziendale e possono essere adottate solo se sono conformi alle prassi solitamente utilizzate nel settore di appartenenza dell'attività. In particolare, lo IAS 38 esplicita le seguenti pratiche¹⁴²:

- l'applicazione dei multipli¹⁴³;
- l'attualizzazione dei futuri flussi finanziari netti stimati dell'attività.

Chiarito il fatto che, generalmente, il *fair value* di un *intangible* acquisito in una *business combination* può essere misurato in modo attendibile e spiegate le modalità per la sua misurazione, è opportuno specificare quali ulteriori indicazioni sono date dallo IAS 38 circa l'attendibilità del valore equo.

Esiste una presunzione relativa in base alla quale il *fair value* di un asset intangibile con vita economica finita¹⁴⁴, acquisito in una operazione di aggregazione aziendale, può essere determinato in modo attendibile¹⁴⁵.

Esistono circostanze in cui può essere difficile determinare attendibilmente il *fair value*. In particolare, ciò si verifica qualora l'attività immateriale derivi da diritti legali o da altri diritti contrattuali e, inoltre, non sia separabile o, nel caso in cui lo sia, non trovi evidenza in operazioni di transazione per attività dello stesso tipo o analoghe¹⁴⁶.

Inoltre, lo IASB prescrive di inserire in bilancio informazioni inerenti a tutte quelle attività immateriali che soddisfano la definizione di *intangible*, che sono state acquisite tramite operazioni di combinazione aziendale, ma il cui *fair value* non è

¹⁴² Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 41.

¹⁴³ Si tratta di «multipli in grado di ricondurre le operazioni correnti del mercato a indicatori guida dell'attività (quali 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 (come nell'approccio "ritorno delle royalty")» IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 41.

¹⁴⁴ Gli aspetti relativi ai beni immateriali a vita utile finita e indefinita verranno approfonditi nel paragrafo successivo 3.4.3.

¹⁴⁵ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 35.

¹⁴⁶ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 38. Inoltre, lo IASB ha ritenuto utile fornire ulteriori chiarimenti in merito alla circostanza in cui non sia possibile misurare attendibilmente il *fair value* di una attività immateriale separabile solo congiuntamente ad altri contratti attività o passività. Al riguardo vengono fornite le seguenti indicazioni:

- quando un bene immateriale acquisito in un'operazione di *business combination* è separabile ma solamente insieme ad altre attività materiali o immateriali correlate l'acquirente rileva il gruppo di attività collegate come un'attività autonoma separata dell'avviamento solamente se i *fair value* delle singole attività non sono determinabili autonomamente in modo attendibile.
- similmente, è possibile iscrivere come attività autonoma dal valore dell'avviamento un insieme di attività immateriali complementari afferenti ad un marchio (*brand*) se i relativi *fair value* individuali non sono attendibilmente misurabili. Viceversa, qualora i valori suddetti siano determinabili in modo attendibile l'acquirente può ugualmente iscrivere il gruppo di attività quale unico valore purché i beni singoli abbiano vita utile simile.

Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafi 36-37.

misurabile in modo attendibile e che, per questo, sono state ricomprese nel valore dell'avviamento. Inoltre, sono richieste anche le motivazioni per le quali risulta impossibile effettuare una stima di tale valore¹⁴⁷.

Infine, precisa che i criteri stabiliti per l'iscrizione in bilancio delle attività immateriali devono essere adottati anche per la contabilizzazione dei progetti di ricerca e sviluppo acquisiti tramite operazioni di *business combination*.

3.4.3. Valutazione successiva all'iscrizione iniziale

I modelli di valutazione

Successivamente all'iscrizione iniziale, un'attività immateriale deve essere rilevata in bilancio utilizzando uno dei seguenti modelli alternativi di valutazione:

- *cost model*, in base al quale un *intangible asset* deve essere iscritto in bilancio al costo al netto degli ammortamenti e delle eventuali perdite per riduzione di valore;
- *revaluation model*, in base al quale un'attività immateriale può essere iscritta al suo *fair value* al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle perdite per riduzione di valore¹⁴⁸.

Pertanto, lo IAS 38, successivamente alla loro iscrizione iniziale, permette la rilevazione del costo delle attività immateriali secondo quanto previsto dalla disciplina contabile nazionale; in alternativa, consente l'iscrizione dell'importo dell'asset al suo valore rideterminato (*fair value*). Indipendentemente dal modello adottato, il valore dell'attività immateriale è ridotto attraverso il processo di ammortamento, al fine di tener conto del deperimento del bene nel tempo, nonché delle eventuali perdite di valore accertate tramite *l'impairment test*¹⁴⁹.

Il trattamento contabile della rideterminazione del valore è consentito solamente nei casi in cui il *fair value* può essere determinato facendo riferimento ad un mercato attivo. Per ammissione dello stesso IASB, l'esistenza di un mercato attivo per i beni

¹⁴⁷ Cfr. IASB, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, paragrafo 67.

¹⁴⁸ L'adozione del modello alternativo non consente: la rideterminazione del valore della attività immateriali non rilevate precedentemente come attività; la rilevazione iniziale delle attività immateriali a importi diversi da quelli del costo. Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafi 85. Inoltre, lo IAS 38 prevede che se solo parte del costo di una risorsa 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 nominale. Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 85

¹⁴⁹ Per approfondimenti in merito all'*impairment test* si rimanda al paragrafo 3.3.3. del presente capitolo.

immateriale è insolita, ma non impossibile. Possono esistere mercati attivi relativi a licenze per taxi, licenze di pesca o quote di produzione, ma sono inesistenti quelli riferiti a marchi, testate giornalistiche, diritti editoriali, musica e film, brevetti e marchi di fabbrica, in quanto si tratta di beni dotati di caratteristiche che li rendono unici e difficilmente imitabili¹⁵⁰. Le possibilità di applicazione del *revaluation model* risultano, quindi, sporadiche.

La scelta dell'applicazione di uno dei due criteri alternativi non può riguardare il singolo bene, ma ne determina l'adozione per l'intera classe di attività aventi natura e uso analoghi a quello dell'asset considerato¹⁵¹. Tuttavia, se per un bene facente parte di una classe di attività immateriali, il cui valore è rideterminato al *fair value*, non esiste un mercato attivo di riferimento, allora esso deve essere iscritto in bilancio al costo.

Inoltre, lo standard stabilisce che le rideterminazioni di valore devono essere effettuate con una certa frequenza e regolarità, in modo da non consentire l'iscrizione in bilancio di un valore contabile che differisce in modo significativo dal suo *fair value*. In particolare, la frequenza del confronto tra valore contabile e valore rideterminato dipende dal grado di volatilità del *fair value* dell'attività immateriale oggetto di valutazione. Alcuni *intangibles*, infatti, sono soggetti a rilevanti variazioni di valore e necessitano di rideterminazioni annuali; differentemente, quelli che presentano movimentazioni del *fair value* irrilevanti possono essere rivalutati con minor frequenza¹⁵².

Infine, se per un'attività il cui valore è stato determinato secondo il metodo alternativo cessa di esistere un mercato attivo di riferimento, il suo valore contabile deve corrispondere all'importo rideterminato in occasione dell'ultima valutazione effettuata¹⁵³.

Per quanto riguarda gli aspetti di registrazione contabile, lo IAS 38 asserisce che, a seguito dell'applicazione del *revaluation model*, l'eventuale incremento di valore

¹⁵⁰ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 78.

¹⁵¹ L'adozione del *revaluation model* è estesa all'intera classe di attività immateriali aventi natura e utilizzo analogo in quanto i principi contabili internazionali vogliono evitare valutazioni selettive di attività e che gli importi iscritti nelle voci di bilancio siano composti da un insieme di valori riferiti a date differenti. Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 73.

¹⁵² Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 79.

¹⁵³ Il fatto che il mercato attivo di una attività non esista più potrebbe suggerire la presenza di una perdita durevole di valore dell'attività la quale può essere verificata attraverso l'*impairment test*. Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 83.

dell'attività immateriale deve essere accreditato direttamente a patrimonio netto nella voce "riserva di rivalutazione". Mentre, l'eventuale aumento di valore connesso al ripristino di una precedente svalutazione, qualora tale diminuzione a suo tempo fosse stata iscritta come costo nel conto economico, deve essere ivi allocato come provento.

Così, se a seguito di una rideterminazione di valore, il valore contabile è diminuito, tale decremento deve essere iscritto a conto economico, salvo il caso in cui vi sia un saldo positivo nella riserva di rivalutazione istituita in precedenza con riferimento a tale attività; in questo caso, la diminuzione viene addebitata direttamente a patrimonio netto, riducendo l'importo della riserva suddetta.

L'ammontare complessivo di tale riserva di rivalutazione iscritta nel patrimonio netto può essere rilevato come provento in conto economico qualora l'eccedenza venga realizzata, come nel caso in cui l'attività sia dismessa o ceduta¹⁵⁴.

Infine, per quanto riguarda il processo di ammortamento, qualora avvenga una rivalutazione del valore, esistono due modalità alternative per contabilizzare il fondo¹⁵⁵:

- l'importo dell'ammortamento accumulato fino alla data della rivalutazione può essere iscritto in bilancio in misura proporzionale alla rettifica del valore contabile dell'attività, in 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 e il valore contabile netto è nuovamente iscritto in bilancio con un valore pari a quello rivalutato.

3.4.4. Vita utile e ammortamento

Una delle principali innovazioni apportate alle modalità di contabilizzazione delle attività immateriali, a seguito del processo di revisione perfezionatosi nel 2004, riguarda la loro suddivisione in funzione della vita utile residua. La versione del 1998 dello IAS 38 stabiliva che la vita economica di un'attività intangibile fosse "finita"

¹⁵⁴ Tale eccedenza può essere realizzata anche qualora l'attività sia utilizzata dall'impresa stessa e è data dalla differenza tra l'ammortamento basato sul valore contabile rivalutato dell'attività e l'ammortamento che sarebbe stato effettuato se si fosse rilevato il costo storico del bene. Si comprende allora che l'eccedenza suddetta non transita da conto economico come utili portati a nuovo. Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 86.

¹⁵⁵ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 80.

entro un certo lasso di tempo e che tale intervallo temporale non potesse essere superiore ai vent'anni.

Il *Board*, a seguito di quanto già stabilito dal FASB nella realtà statunitense con l'adozione dei principi contabili SFAS 141 e SFAS 142, apporta un importante cambiamento al testo dello IAS 38, suddividendo la categoria delle attività immateriali in due fondamentali tipologie:

- a. a vita utile finita;
- b. a vita utile indefinita.

Si definisce vita utile la quantità di prodotti o unità simili derivanti dall'utilizzo dell'attività immateriale, oppure quell'intervallo di tempo durante il quale l'impresa si aspetta di ricevere flussi finanziari netti in entrata originati dalla disponibilità del bene.

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

Il principio contabile internazionale n. 38 precisa che con il termine "indefinito" non si intende "infinito"¹⁵⁶. Ciò significa che esiste sempre un limite di tempo finito, durante il quale l'attività immateriale iscritta in bilancio produrrà benefici economici futuri che affluiranno all'impresa, ma che di tale periodo temporale non è possibile prevedere la fine.

I fattori rilevanti nella valutazione della vita utile di un bene riguardano fondamentalmente due aspetti, uno di natura economica e l'altro di natura legale. Quelli I fattori economici riguardano il periodo in cui l'attività genererà benefici economici futuri, mentre quelli normativi possono ridurre il periodo di tempo durante il quale l'impresa controlla l'accesso a tali benefici. La vita utile di una attività immateriale corrisponde al periodo più breve determinato in base ai suddetti fattori¹⁵⁷.

¹⁵⁶ «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 a 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*, paragrafo 91.

¹⁵⁷ Lo IAS 38 dispone inoltre che «la vita utile di un'attività immateriale che deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali non deve superare la durata dei diritti contrattuali o di altri diritti legali, ma può essere più breve a seconda del periodo durante il quale l'entità prevede di utilizzare tale attività. Se i diritti contrattuali o altri diritti legali sono conferiti per un periodo di tempo limitato che può essere rinnovato, la vita utile dell'attività immateriale deve includere il periodo(i) di rinnovo soltanto qualora via sia evidenza a sostegno

Molteplici sono gli elementi che possono essere considerati per stabilire la natura della vita utile di un'attività immateriale; di seguito vengono illustrati quelli ritenuti fondamentali e citati dallo IAS 38¹⁵⁸:

- a. l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'impresa e se il bene possa essere eventualmente gestito in modo efficace da un altro gruppo dirigente dell'entità economica;
- b. i cicli di vita produttiva caratteristici dell'attività e le informazioni pubbliche sulle stime della vita utile di attività analoghe utilizzate in modo simile;
- c. l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
- d. la stabilità del settore economico di riferimento dell'attività e i cambiamenti inerenti alla domanda nel mercato dei prodotti e servizi generati dall'attività;
- e. le azioni future dei concorrenti, di cui l'impresa ha conoscenza;
- f. il livello delle spese di mantenimento per ottenere i benefici economici futuri attesi dall'attività e l'intenzione dell'impresa di raggiungere tale livello;
- g. il periodo di controllo e i limiti legali o similari all'utilizzo dell'attività, quali le scadenze dei relativi contratti di locazione;
- h. la dipendenza da altre attività dell'impresa, ossia la vita utile dell'attività può dipendere da quella di altre attività dell'entità economica.

La determinazione della vita utile è una operazione fondamentale, in quanto i suoi caratteri stabiliscono la modalità di contabilizzazione dell'attività immateriale. La stima della sua durata è funzionale alla valutazione successiva all'iscrizione iniziale dei beni intangibili.

Esiste una rilevante differenza nelle tecniche contabili di rilevazione delle attività immateriali a vita utile finita rispetto a quelle utilizzate per gli asset a vita utile indefinita:

- gli *intangibles* a vita utile finita devono essere sottoposti ad un processo di ammortamento ed eventualmente ad una verifica di valore (*impairment test*);

del rinnovo da parte dell'entità, senza costi significativi. [...] L'esistenza dei seguenti fattori, tra gli altri, indica che un'entità sarebbe in grado di rinnovare diritti contrattuali o altri diritti legali senza il sostenimento di costi significativi: a) vi è evidenza, possibilmente basata su esperienze passate, che i diritti contrattuali o altri diritti legali saranno rinnovati. Se il rinnovo è potenziale in base al consenso di una terza parte, questo include l'evidenza che la terza parte darà il proprio consenso; b) vi è evidenza che eventuali condizioni necessarie per ottenere il rinnovo saranno soddisfatte; c) il costo che l'entità deve sostenere per il rinnovo non è significativo in rapporto ai benefici economici attesi che affluiranno all'entità dal rinnovo. [...]». IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafi 94-96.

¹⁵⁸ Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 90.

- gli *intangibles* a vita utile indefinita non sono soggetti ad ammortamento ma sono sottoposti, almeno una volta all'anno, all'*impairment test*, secondo quanto disposto dallo IAS 36.

Infine, per entrambe le tipologie, è necessario verificare annualmente se sussistono ancora i fatti e le circostanze che hanno determinato la stima di una vita utile finita o indefinita.

Intangibili a vita utile finita

Le immobilizzazioni immateriali con vita utile finita sono soggette al processo di ammortamento, al fine di distribuirne il valore lungo il corso della loro vita utile. L'ammortamento permette, infatti, di ripartire in modo sistematico il consumo del bene e i relativi benefici economici derivanti dall'uso dell'attività negli esercizi della sua vita utile.

Il *valore da ammortizzare* corrisponde al valore di iscrizione del bene al netto del valore residuo.

Per ciò che riguarda il valore di rilevazione iniziale del bene, si rimanda a quanto illustrato nei paragrafi precedenti, mentre è opportuno specificare il significato di valore residuo¹⁵⁹.

Il principio contabile n. 38 stabilisce che il valore residuo di un'attività immateriale a vita utile finita deve essere assunto pari a zero. Secondo tale disposizione si presume, quindi, che difficilmente il bene possa essere ceduto prima dalla fine della sua vita utile. A tale regola può essere fatta eccezione qualora si presenti almeno una delle seguenti condizioni¹⁶⁰:

- vi sia un impegno formale da parte di terzi ad acquistare l'attività al termine della vita utile del bene;
- l'esistenza di un mercato attivo (prevedibilmente fino al termine della vita utile dell'attività) tramite il quale può essere determinato il valore residuo dell'*intangible*.

¹⁵⁹ Il valore residuo di un'attività secondo lo IAS 38 rappresenta «l'importo recuperabile dismissione al prezzo in vigore alla data della stima per la vendita di un'attività similare giunta alla fine della sua vita utile e che ha operato in condizioni similari a quelle in cui l'attività sarà utilizzata. Il valore residuo è rivisto almeno a ogni chiusura d'esercizio. Un cambiamento nel valore residuo dell'attività è contabilizzato come cambiamento di stima contabile secondo quanto previsto dallo IAS 8 *Principi contabili, Cambiamenti nelle stime contabili ed errori*». IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 102.

¹⁶⁰ Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 100.

Essendo abbastanza frequente l'impossibilità di identificare un mercato attivo riferibile alle attività intangibili, è ragionevole pensare che solitamente si possa identificare un valore residuo diverso da zero solamente in occasione della sottoscrizione di un formale impegno da parte di terzi contraenti ad acquistare il bene ad una data prestabilita.

Inoltre, nelle circostanze innanzi citate, il valore residuo può determinare il raggiungimento o addirittura il superamento del valore contabile dell'attività. In questo caso, la quota di ammortamento rimane pari a zero fino a quando il valore residuo non torna ad assumere un importo inferiore rispetto al valore contabile.

Essendo stabilito che il valore del bene deve essere ripartito con un criterio sistematico lungo il corso della sua vita utile, il *periodo di ammortamento* ha inizio nel momento in cui l'attività è disponibile per l'uso, ossia quando essa si trova nelle condizioni necessarie per l'utilizzo previste dal *management* aziendale.

L'ammortamento del bene cessa solamente nel caso in cui l'attività venga classificata come posseduta per la vendita in conformità all'IFRS 5 – Attività non possedute per la vendita e attività operative cessate – oppure quando l'attività risulti completamente ammortizzata.

Il periodo di ammortamento deve essere rivisto almeno una volta all'anno, in occasione della chiusura dell'esercizio. Nel caso in cui la vita utile dell'attività abbia subito variazioni, l'intervallo temporale di ammortamento deve essere modificato di conseguenza.

Il *metodo di ammortamento* utilizzato deve essere studiato in funzione dell'andamento dei benefici economici futuri derivanti dall'impiego dei beni nell'attività dall'impresa. Secondo lo IAS 38, nel caso in cui non si conosca tale trend, l'entità economica deve adottare il metodo a quote costanti. Viceversa, sono previste altre due possibili modalità di ripartizione del valore del bene lungo la sua vita utile: il metodo scalare decrescente e il metodo per unità di prodotto. La scelta del criterio sistematico avviene in base alle attese di consumo dei benefici economici futuri generati dal bene e, una volta effettuata, è vincolante per l'intero periodo di ammortamento, salvo sopraggiunti cambiamenti delle utilità future derivanti dall'impiego dell'attività. Raramente, vengono riscontrate evidenze probatorie a favore di un metodo di ammortamento delle attività immateriali che comporti un fondo ammortamento accumulato di ammontare inferiore rispetto a quello derivante dall'applicazione del metodo a quote costanti.

Come il periodo, anche il metodo di ammortamento deve essere rivisto annualmente e, qualora si presenti un cambiamento nell'andamento del consumo dei benefici economici futuri, è necessario operare una conseguente modificazione anche sul criterio sistematico di ripartizione del valore del bene. Le revisioni, sia di periodo che di metodo, devono essere rilevate come cambiamenti di stima contabile secondo quanto previsto dal principio contabile internazionale n. 8.

Le quote di ammortamento generalmente sono iscritte annualmente come componente negativa di reddito, in conto economico¹⁶¹.

L'applicazione dell'ammortamento sistematico per le attività immateriali a vita utile finita non esclude l'assoggettamento ad *impairment test*, qualora se ne presenti la necessità, come stabilito dallo IAS 36. Il principio citato dispone, infatti, che l'impresa è tenuta, alla chiusura di ogni esercizio, a verificare l'esistenza di eventuali indicazioni probatorie del fatto che l'attività abbia subito una perdita durevole di valore. Lo standard impone, dunque, l'applicazione dell'*impairment test*, laddove si riscontrino degli elementi sintomatici¹⁶² di una perdita di valore del bene, e la riduzione dell'importo iscritto in bilancio, in misura pari all'*impairment loss* accertato.

Intangibili a vita utile indefinita

Un'attività immateriale a vita utile indefinita non è assoggettata ad ammortamento sistematico, ma ad *impairment test*. Secondo le previsioni dello IAS 36, un'impresa deve verificare l'esistenza di una perdita durevole, confrontando il valore contabile del bene con il suo valore recuperabile. Tale controllo, per gli *intangibles* a vita utile indefinita, deve avvenire con cadenza annuale e, comunque, ogni volta che via sia un elemento che dia indicazione di una possibile riduzione di valore del bene.

Inoltre, alla fine di ogni esercizio, deve essere accertata la sussistenza dei fatti e delle circostanze che hanno determinato la natura indefinita della vita del bene.

In caso di riscontro negativo, l'impresa deve contabilizzare l'attività come *intangibile* a vita utile finita e tale passaggio dovrebbe essere rilevato come cambiamento di stima contabile, secondo le disposizioni dello IAS 8 – principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori.

¹⁶¹ «La quota di ammortamento deve essere rilevata ad ogni esercizio in conto economico, a meno che il presente o altro principio, permetta o richieda che questa sia inserita nel valore contabile di un'altra attività». IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 97. «[...] Per esempio, l'ammortamento delle attività immateriali utilizzate in un processo produttivo è incluso nel valore contabile delle rimanenze». IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 99.

¹⁶² Per approfondimenti in merito agli indicatori interni ed esterni sintomatici di una perdita durevole di valore si rimanda al paragrafo 3.4.6 del presente capitolo.

Secondo lo IAS 36, il cambiamento della vita utile di un'attività immateriale da indefinita a finita può rappresentare un'indicazione di una possibile perdita di valore del bene. Di conseguenza, l'impresa che effettua tale passaggio deve sottoporre tale attività ad *impairment test*.

3.4.5. Informativa integrativa di bilancio

Per quanto riguarda le informazioni integrative, lo IAS 38 prevede un contenuto generale da riportare obbligatoriamente in bilancio e consiglia di fornire ulteriori informazioni facoltative¹⁶³, utili al lettore per comprendere meglio gli aspetti contabili inerenti le immobilizzazioni immateriali.

Prima di entrare nel merito delle indicazioni di natura obbligatoria, il principio contabile n. 38 stabilisce che le stesse debbano essere differenziate e raggruppate per classi di attività immateriali, riportando i seguenti esempi: marchi; testate giornalistiche e diritti di editoria; software; licenze e diritti di *franchising*; diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi; ricette, formule, modelli, progettazioni e prototipi; attività in via di sviluppo. Tali classi possono essere ulteriormente scomposte e riunite, al fine di offrire agli utilizzatori di bilancio un'informativa maggiormente comprensibile e trasparente. Inoltre, l'impresa, nella trattazione dell'informativa integrativa inerente le suddette classi, deve distinguere le attività immateriali generate internamente dalle altre attività immateriali.

Si riportano, di seguito, alcune delle informazioni di natura obbligatoria che l'entità economica deve inserire in bilancio relativamente a ciascuna classe di asset intangibili individuata¹⁶⁴:

- a. la natura della vita utile: finita o indefinita;
- b. nel caso di vita utile finita, è necessario indicare la durata, i tassi e i metodi di ammortamento utilizzati;
- c. all'inizio e al termine dell'esercizio, il valore contabile lordo e l'ammontare dell'ammortamento accumulato per ogni classe di attività immateriale (comprese le perdite per riduzione di valore accumulate);
- d. la voce di conto economico in cui è rilevato ogni ammortamento;

¹⁶³ Lo IAS 38 incoraggia l'impresa a fornire all'utilizzatore di bilancio le seguenti ulteriori informazioni: a) la descrizione della totalità delle immobilizzazioni immateriali utilizzate; b) una descrizione sintetica delle attività immateriali controllate dall'impresa ma non iscritte nelle poste patrimoniali in quanto non soddisfano i criteri di iscrizione o perché acquisite prima dell'adozione dello IAS 38 entrato in vigore nel 1998. Cfr. IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 128.

¹⁶⁴ Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 118.

- e. 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;
 - le perdite per riduzione durevole di valore rilevate o stornate in conto economico 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.

Inoltre, il bilancio deve riportare le seguenti informazioni integrative sulle attività immateriali iscritte a valori rivalutati:

- a. per classi di attività immateriali:
 - la data di rideterminazione del valore;
 - il valore contabile delle attività rivalutate;
 - il valore contabile che sarebbe stato incluso in bilancio se le attività immateriali rivalutate fossero state iscritte secondo il modello del costo;
- b. l'importo della riserva di rivalutazione delle attività immateriali all'inizio e al termine del periodo amministrativo considerato, indicando le variazioni intervenute nel corso dell'esercizio e le limitazioni relative alla sua distribuzione agli azionisti;
- c. i metodi e le ipotesi assunti nella stima del *fair value* delle attività.

3.4.6. Impairment test

Per completare l'analisi del trattamento contabile degli *intangible assets* secondo la disciplina internazionale, è opportuno approfondire gli aspetti inerenti al

funzionamento dell'*impairment test*¹⁶⁵. Il tema della identificazione, determinazione e rappresentazione in bilancio delle perdite di valore delle attività iscritte nelle poste di stato patrimoniale viene affrontato dal principio contabile n. 36. L'obiettivo dello IAS 36 è stabilire un limite massimo all'iscrizione del valore delle attività non correnti, in particolare, per alcune tipologie di beni, che sono tipicamente identificate con le immobilizzazioni materiali, immateriali, ivi incluso l'avviamento, e finanziarie¹⁶⁶.

Non si può considerare la verifica del valore come una vera e propria innovazione rispetto a quanto previsto dai precetti contabili italiani. Già da tempo le regole applicate in ambito nazionale hanno introdotto una soglia massima di iscrizione del valore contabile delle immobilizzazioni, che coincide con la somma dei futuri benefici economici attesi derivanti dall'utilizzo dell'attività o dalla sua cessione; in caso di superamento del suddetto importo deve essere rilevata una perdita durevole di valore.

In tal senso esiste, pertanto, una coincidenza negli indirizzi ispiratori di fondo delle norme contabili nazionali ed internazionali, che si identifica con la volontà di controllare, misurare e rilevare le eventuali riduzioni di valore delle attività d'impresa. Tuttavia, si avrà modo di notare che i principi contabili internazionali sono molto più specifici e puntuali nel fornire la regolamentazione delle modalità di applicazione e contabilizzazione dell'*impairment of assets*.

L'obiettivo della procedura di *impairment test* è quello evitare di iscrivere in bilancio attività con valori superiori rispetto alle utilità economiche derivanti all'impresa dall'uso diretto o dalla vendita della stesse. Pertanto, il principio contabile n. 36 fornisce le prescrizioni per verificare l'esistenza della perdita, quantificarla e rilevarla nelle poste contabili.

¹⁶⁵ Per ulteriori approfondimenti si veda, tra gli altri: Bini M. – Guatri L., *Impairment. Gli intangibili specifici*, Milano, Egea, 2003; Bini M. – Guatri L., *Impairment. I tassi nella valutazione delle Cash Generating Units*, Milano, Egea, 2004; Fazzini M., *L'applicazione dell'impairment test agli intangibile assets. Un confronto fra i principi contabili internazionali*, Milano, FrancoAngeli, 2004; Lionzo A., *Il giudizio di impairment. Profili valutativi e riflessi sui processi organizzativi e gestionali*, Milano, FrancoAngeli, 2007; Nova M., *L'Impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, Milano, Egea, 2006; Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, op. cit.; Teodori C., *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, Torino, Giapichelli, 2006.

¹⁶⁶ Lo IASB specifica l'ambito di applicazione dello IAS 36. I precetti contenuti nel principio contabile i questione si applicano in linea di massima a tutte le attività d'impresa, salvo alcune tipologie di seguito elencate: 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 dello IAS 39 (*Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*); f) investimenti immobiliari; g) attività biologiche; h) costi differiti relativi a contratti di assicurazione; i) attività non correnti possedute per la vendita secondo IFRS 5. Cfr., IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 2.

Per comprendere il trattamento contabile previsto dagli IAS/IFRS, riferito agli aspetti di *impairment* del valore delle attività immateriali, è opportuno illustrare brevemente le principali tematiche affrontate dal suddetto principio:

- il valore recuperabile e la perdita di valore;
- la nozione di *cash generating unit*;
- la rilevazione della perdita e del ripristino di valore.

Il valore recuperabile e la perdita di valore

La clausola generale contenuta nello IAS 36 specifica che il valore contabile di un'attività non può essere iscritto nelle poste dell'attivo patrimoniale ad un importo superiore rispetto ad un limite massimo di iscrizione, coincidente con il cosiddetto "*valore recuperabile*", definito come il maggiore tra il *fair value* (o valore equo) dedotti i costi di vendita e il *valore d'uso* dell'attività.

Il *fair value* al netto dei costi di vendita corrisponde al prezzo pattuito per la vendita di un'attività in una libera transazione di mercato fra parti consapevoli e disponibili, dedotti i costi di dismissione del bene¹⁶⁷. Lo *standard* non si limita a fornire una generica definizione di *fair value*, ma entra nel merito delle modalità e delle criticità di determinazione di tale valore, probabilmente alla luce del ruolo centrale da esso assunto nel processo di *impairment*. L'evidenza che meglio rappresenta il valore equo è il corrispettivo pattuito in un accordo di vendita vincolante, tra soggetti indipendenti, rettificato dei costi direttamente attribuibili alla dismissione del bene. In assenza di una transazione di vendita come sopra descritta, qualora il bene sia commercializzato in un mercato attivo di scambio, il suo valore equo è espresso dal prezzo corrente di offerta (*bid price*) o, in mancanza, dal prezzo più recente espresso da tale mercato, sempre dedotti i costi di dismissione. Infine, in assenza di un mercato attivo di riferimento del bene (come generalmente accade per le immobilizzazioni immateriali) il *fair value* è determinato in base alle migliori informazioni disponibili relative ad una negoziazione normale fra parti consapevoli e disponibili, considerando il risultato delle recenti transazioni effettuate per attività simili avvenute nello stesso settore del bene oggetto di valutazione.

Il *valore d'uso* è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si suppone derivino dall'attività. Il valore d'uso rappresenta l'espressione dei flussi di cassa che l'impresa

¹⁶⁷ I costi di dismissione sono gli oneri che l'impresa dovrà sostenere per cedere il bene. Esempi di costi di dismissione sono: i costi legati, l'imposta di bollo, altre imposte connesse alla transazione, i costi di rimozione e tutti gli altri costi da sostenere per predisporre il bene per la vendita.

è in grado di generare grazie all'utilizzo del bene fino al suo disimpiego; tali flussi sono, inoltre, opportunamente attualizzati, al fine di considerare la loro variazione nel tempo e il rischio relativo al loro conseguimento¹⁶⁸. Infatti, lo IAS 36 specifica che il valore d'uso deve riflettere la stima dei flussi finanziari futuri attesi dall'attività e delle relative possibili variazioni nell'importo e nelle tempistiche di manifestazione, senza tralasciare la considerazione del valore temporale del denaro, espresso dai tassi associati ad investimenti privi di rischio, nonché del prezzo correlato alle incertezze implicite nell'attività¹⁶⁹. Pertanto, la determinazione del valore d'uso, oltre alla determinazione della stima dei flussi di cassa come sopra descritti, richiede la scelta di un tasso di attualizzazione appropriato al livello di incertezza dei suddetti flussi¹⁷⁰.

Qualora il valore netto contabile di un'attività sia iscritto in bilancio per un importo superiore rispetto a quello recuperabile, è obbligatorio rilevare una perdita di valore dell'asset considerato. In particolare, tale riduzione corrisponde alla differenza tra il valore di iscrizione del bene e il maggiore tra il *fair value* e il valore d'uso.

Relativamente alle modalità di identificazione della perdita, il principio contabile n. 36 stabilisce che l'impresa deve verificare, in concomitanza con la chiusura del bilancio, se esistano degli indicatori segnaletici di possibili perdite di valore delle attività iscritte nelle poste patrimoniali. Tale analisi rappresenta una verifica preliminare all'*impairment test*, tesa ad appurare la presenza di fattori sintomatici di una probabile riduzione di valore delle attività. In particolare, lo IAS 36 propone un elenco minimo, non esaustivo della categoria, di indicatori da valutare e li suddivide in due tipologie, quelli provenienti da fonti di informazione esterne e quelli provenienti da fonti interne.

Gli indicatori derivanti da *fonti esterne* di informazioni sono i seguenti¹⁷¹:

- a. il valore di mercato di un'attività è diminuito significativamente durante l'esercizio, più di quanto si presumeva sarebbe successo con il passare del tempo o con l'uso normale dell'attività;
- b. si sono verificate o si verificheranno in futuro variazioni rilevanti, con effetto negativo sull'impresa, nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o

¹⁶⁸ Cfr. Nova M., *L'Impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, op. cit., p. 38.

¹⁶⁹ Cfr., IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 30.

¹⁷⁰ Per un approfondimento in merito ai profili applicativi relativi al calcolo del valore d'uso si rimanda a IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafi 33-57.

¹⁷¹ Cfr. IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 12.

normativo, relativo al settore di riferimento dell'entità o nel mercato al quale un'attività è rivolta;

- c. nel corso dell'esercizio sono aumentati i tassi di interesse di mercato o altri tassi di remunerazione del capitale sugli investimenti e si presume che tali incrementi influenzino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso di un'attività e, di conseguenza, riducano in modo rilevante il valore recuperabile del bene;
- d. il valore contabile dell'attivo netto dell'impresa è superiore alla sua capitalizzazione di mercato.

Tra gli indicatori connessi alle *fonti interne* di informazione lo IAS 36 riporta i seguenti¹⁷²:

- a. l'evidente obsolescenza e il deterioramento fisico di una attività;
- b. cambiamenti significativi, attuali o potenziali, con effetto negativo sull'impresa, che influenzano il modo in cui l'attività è o sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono l'inutilizzazione dell'attività, la sua anticipata dismissione, la dismissione o ristrutturazione del settore di appartenenza dell'attività, il passaggio da una vita utile indefinita a definita;
- c. l'informativa interna segnala che l'attività ha, o avrà, un andamento economico peggiore di quanto previsto. segnali circa un peggioramento economico dell'andamento dell'attività rispetto a quanto previsto.

Nel caso in cui dall'analisi preliminare si rilevi la presenza di uno o più indicatori come dianzi descritti o di altri sintomi analoghi, l'impresa deve verificare l'effettiva esistenza della perdita attraverso il calcolo del valore recuperabile. Tale procedura di accertamento viene annoverata come *impairment test*.

Diversamente, qualora non vi sia alcuna indicazione relativa all'esistenza degli elementi sopra descritti, non è necessario procedere con ulteriori verifiche di valore.

In linea generale, i principi contabili internazionali impongono la procedura di *impairment* solamente in presenza di indicatori sintomatici di una presunta perdita di valore. Per particolari tipologie di beni, quali immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e avviamento, è, tuttavia, previsto l'obbligo di applicazione dell'*impairment test* annualmente, a prescindere dalla conoscenza di fattori informativi di una possibile perdita di valore dell'attività.

¹⁷² Cfr. IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 12.

La nozione di cash generating unit

Momento fondamentale nello svolgimento della procedura di *impairment* consiste nella determinazione del valore recuperabile; quanto descritto in precedenza in merito alle sue modalità di calcolo non risulta sempre agevole, soprattutto se l'oggetto di analisi consiste in immobilizzazioni di tipo immateriale. Infatti, la quantificazione del valore recuperabile presuppone che sia possibile associare un prezzo di mercato al singolo bene, oppure calcolare il flusso di cassa generato dall'attività in modo autonomo rispetto a quello derivante dagli altri asset patrimoniali¹⁷³.

Pertanto, qualora non fosse possibile determinare il valore recuperabile associabile alla singola attività, l'impresa deve effettuare il test di *impairment* sull'unità generatrice di flussi di finanziari (CGU- *cash generating unit*) alla quale l'attività appartiene¹⁷⁴. Dunque, per stimare il valore recuperabile della singola attività immateriale, è, talvolta, necessario individuare quello del gruppo di attività di cui l'immobilizzazione oggetto di valutazione fa parte.

Per *cash generating unit* si intende «il più piccolo gruppo di attività che genera flussi in entrata che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata derivanti dalle altre attività o gruppi di attività»¹⁷⁵. Così, se non è possibile stimare il valore di realizzo di un bene, si considera la più piccola aggregazione di attività che genera autonomamente flussi di cassa.

L'identificazione delle CGU è legata a giudizi di carattere soggettivo, che devono essere mantenuti costanti nel corso degli esercizi. Lo IASB richiede, quindi, l'utilizzo di criteri coerenti nel tempo ai fini dell'identificazione delle unità generatrici di flussi di cassa, che, pertanto, possono essere modificati solo a seguito di cambiamenti giustificati tramite adeguate informazioni integrative.

Se esiste un mercato attivo per un prodotto congiuntamente ad un gruppo di attività, tale insieme viene identificato come CGU, anche nel caso in cui tale prodotto sia usato internamente all'impresa.

¹⁷³ Cfr. Caratozzolo M., *La determinazione delle perdite delle perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni immateriali* – I e II parte, Rivista dei dottori commercialisti, Milano, Giuffrè, 2000, nn. 2 - 3, p. 318.

¹⁷⁴ Lo IAS 36 stabilisce, inoltre, che il valore recuperabile di una singola attività non può essere determinato se: a) il valore d'uso non è stimato essere prossimo al proprio fair value meno i costi di vendita; b) l'attività non genera flussi finanziari in entrata ampiamente indipendenti da quelli derivanti da altre attività. Nei casi suddetti il valore recuperabile deve essere determinato con riferimento all'unità generatrice di flussi finanziari dell'attività. Cfr. IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 67.

¹⁷⁵ Cfr. IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 68.

Rilevazione della perdita e del ripristino di valore

I risultati derivanti dalla procedura di *impairment* possono determinare le seguenti rilevazioni contabili:

- a. il mantenimento del valore netto contabile iscritto nelle poste di bilancio;
- b. la rilevazione di una perdita per riduzione di valore (*impairment loss*);
- c. il ripristino di valore.

Nel primo caso, dall'*impairment test* emerge che il valore recuperabile dell'attività oggetto di verifica non è inferiore rispetto al valore contabile iscritto in bilancio, pertanto, non devono essere apportate variazioni al valore originario.

Diversamente, quando dal test di *impairment* emerge che il valore recuperabile è inferiore rispetto a quello di carico del bene, si rileva in bilancio una perdita per riduzione di valore dell'attività, pari alla differenza determinata tra i due importi oggetto di confronto.

La riduzione durevole di valore può essere riferita alla singola attività o a una *cash generating unit*. Con riferimento al bene considerato individualmente, la perdita va imputata a conto economico, salvo il caso in cui la svalutazione sia riferita ad un bene precedentemente rivalutato; in quest'ultimo caso, la perdita va a ridurre la riserva generatasi in occasione della rivalutazione dell'attività soggetta ad *impairment* e, per la parte eccedente, iscritta a conto economico.

Per quanto riguarda l'iscrizione della perdita di valore con riferimento ad una CGU, il trattamento contabile prevede, *in primis*, il decremento del valore dell'avviamento allocato nell'unità generatrice di flussi di cassa e, successivamente, la riduzione proporzionale del valore contabile delle altre attività componenti l'unità. Non è possibile, comunque, ridurre il valore delle attività della CGU al di sotto del maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita, il valore d'uso e zero.

Infine, il test di *impairment* potrebbe evidenziare il venir meno delle motivazioni che hanno portato ad una precedente rilevazione di perdita di valore del bene. Infatti, annualmente, l'impresa è tenuta a verificare la possibilità che la perdita di valore precedentemente iscritta non esista più o si sia ridotta¹⁷⁶.

¹⁷⁶ Gli indicatori da considerare per valutare l'esistenza di un possibile ripristino di una perdita di valore iscritta negli esercizi precedenti a quello in corso sono simili agli indicatori descritti in merito all'applicazione dell'*impairment* nel presente paragrafo. Per approfondimenti si veda IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 111.

Il ripristino di valore non può mai riguardare l'avviamento; se riferito ad una singola attività, non deve mai superare l'importo che sarebbe stato iscritto se non vi fosse stata alcuna perdita di valore negli anni precedenti.

Nel caso di una CGU l'eccedenza emersa dall'*impairment test* deve essere imputata proporzionalmente alle attività componenti le unità precedentemente svalutate, ad eccezione dell'avviamento. Il limite al ripristino di valore è rappresentato dal più basso tra il valore recuperabile e il valore contabile che si sarebbe determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita negli esercizi precedenti.

Per quanto riguarda la rilevazione contabile relativa al ripristino di valore dei beni iscritti al costo, si osserva che tale importo va imputato a conto economico, mentre quello dei beni iscritti ad un valore rivalutato trova accoglimento nella voce destinata alla riserva di rivalutazione dell'attività. In quest'ultimo caso va imputata a conto economico per la parte della precedente svalutazione eccedente la riserva di rivalutazione.

3.4.7. Avviamento

Una particolare categoria di immobilizzazioni immateriali viene identificata nell'avviamento, il quale trova specifica trattazione in diverse disposizioni elaborate dallo IASB (IFRS 3 – IAS 38 – IAS 36).

L'avviamento è il frutto di molteplici operazioni gestionali, la cui natura risulta essere un fattore determinante per stabilire le sue modalità di contabilizzazione. In tal senso, i principi contabili internazionali distinguono l'avviamento "generato internamente" da quello derivante da operazioni di *business combination*.

L'avviamento generato internamente, solitamente, è il risultato di una gestione aziendale efficiente capace di organizzare il complesso dei beni a propria disposizione e l'organismo personale secondo un disegno strategico favorevole all'impresa. Tale categoria non può, in nessun modo, essere iscritta tra le voci dell'attivo patrimoniale, in quanto non rispetta le condizioni di identificabilità (ossia non è separabile e non deriva da diritti contrattuali o legali), non può essere controllata dall'entità economica e non è possibile valutarne attendibilmente il costo¹⁷⁷.

Diversamente, l'avviamento acquisito tramite operazioni di aggregazione aziendale deriva da acquisizioni d'azienda o di rami d'azienda o di partecipazioni, da

¹⁷⁷ Cfr., IASB, IAS 38, *Attività immateriali*, paragrafo 49.

fusioni, scissioni e operazioni di conferimento. Al contrario di quanto disposto per l'avviamento generato internamente, l'IFRS 3 stabilisce che l'avviamento acquisito in una *business combination (goodwill)* deve essere iscritto tra le attività dello stato patrimoniale dal momento in cui l'entità economica sostiene un onere per garantirsi i benefici economici futuri derivanti dal complesso di attività acquisite. In tal senso, nelle disposizioni riguardanti le modalità di rilevazione contabile delle operazioni di *business combination*, l'IFRS 3 delinea la definizione di avviamento descrivendone la natura economica: «l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale rappresenta un pagamento effettuato da un acquirente in anticipo per i futuri benefici economici derivanti da attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente»¹⁷⁸. L'avviamento si origina per effetto delle aspettative riposte negli asset acquisiti e nella loro integrazione con le combinazioni produttive aziendali, in termini di benefici economici futuri, nel caso in cui il prezzo pagato dall'acquirente superi il valore corrente degli elementi patrimoniali identificabili¹⁷⁹. Pertanto, si possono individuare nel valore dell'avviamento i seguenti elementi economici¹⁸⁰:

- a. il cosiddetto *going concern* ossia il *fair value* dell'impresa acquisita. Esso rappresenta le capacità dell'entità di ottenere un "sovra reddito" dalla gestione dell'insieme di asset detenuti dall'azienda acquisita, rispetto al rendimento atteso dall'utilizzo individuale degli stessi;
- b. il *fair value* delle sinergie e dei benefici sperati derivanti dall'integrazione funzionale delle attività dell'azienda acquisita con quelle dell'impresa acquirente.

La contabilizzazione iniziale dell'avviamento avviene al costo, ossia iscrivendo l'importo risultante dalla differenza tra il prezzo complessivo pattuito per l'acquisizione d'azienda e il *fair value* attribuito alle attività identificabili nette acquisite. L'avviamento è, quindi, considerato un valore residuo, nel quale vengono ricomprese le attività e le passività che non soddisfano le condizioni per la rilevazione separata, indipendentemente dalla loro precedente iscrizione nelle voci di bilancio dell'entità acquisita.

L'avviamento è considerato per presunzione un'attività immateriale a vita utile indefinita e, per questo motivo, non viene assoggettato ad ammortamento, ma ad *impairment test*. Successivamente all'iscrizione iniziale, è previsto, quindi, che il

¹⁷⁸ IASB, IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, paragrafo 52.

¹⁷⁹ Cfr. Nova M., *L'Impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, op. cit., pp. 60 - 61

¹⁸⁰ Cfr. Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, op. cit., pp. 182 - 183.

goodwill debba essere rilevato al costo d'acquisto, nelle modalità dianzi espresse, al netto delle riduzioni di valore accertate tramite *impairment test (impairment loss)*. Perciò, deve essere sottoposto ad una verifica di valore, che deve avvenire in base alle previsioni contenute nello IAS 36 *Impairment of Assets*. Il processo di *impairment* rappresenta un momento di criticità, in quanto permette il riconoscimento contabile di un'eventuale flessione nel valore di tale immobilizzazione immateriale. Infatti, la procedura di *impairment* è resa obbligatoria per l'avviamento per colmare l'assenza del processo di ammortamento ed è funzionale al controllo della consistenza economica del valore di tale asset.

Se l'operazione di aggregazione aziendale è avvenuta durante l'esercizio, l'avviamento da essa derivante deve essere assoggettato ad *impairment test* prima del termine del periodo amministrativo in corso. Inoltre, tale verifica, come per tutte le immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita, deve avvenire annualmente, non necessariamente in corrispondenza della chiusura dell'esercizio, ma alla medesima data tutti gli anni. Infine, il test di *impairment* deve essere svolto prima della scadenza del termine annuale, se eventi specifici, o sopravvenute circostanze, indicano la possibile esistenza di una riduzione di valore dell'avviamento.

Dal momento che l'avviamento non genera flussi di cassa autonomi, ossia indipendenti rispetto a quelli derivanti dalle altre attività dell'impresa, ai fini della verifica di valore, deve essere sempre considerato congiuntamente alle CGU individuate nell'impresa. Così, ai fini dell'applicazione dell'*impairment test*, l'avviamento generato in un'operazione di aggregazione aziendale viene allocato, dalla data dell'acquisizione, ad ogni unità generatrice di flussi finanziari (o a gruppi di CGU) che si prevede trarrà i benefici derivanti dalla combinazione aziendale, a prescindere dal fatto che altre attività o passività dell'acquisita siano attribuite a quelle CGU¹⁸¹. Anche lo IAS 14 *Segment Reporting* stabilisce che, allo scopo di

¹⁸¹ Lo IAS 36 specifica inoltre che «se l'avviamento è stato allocato a unità generatrice di flussi finanziari e l'entità dismette un'attività che è parte di tale unità. L'avviamento associato con l'attività dismessa deve essere: a) incluso nel valore contabile dell'avviamento quando si determina l'utile o la perdita della dismissione; b) determinato sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte mantenuta di unità generatrici di flussi finanziari, a meno che l'entità possa dimostrare che alcuni altri metodi riflettono meglio l'avviamento associato all'attività dismessa». IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 86. Inoltre, «se un'entità riorganizza la struttura del suo sistema informativo in modo tale che si modifica la composizione di una o più unità generatrice di flussi finanziari cui l'avviamento è stato allocato, l'avviamento deve essere riallocato alle unità interessate. Questa nuova allocazione deve essere fatta con il criterio del valore relativo simile a quello utilizzato quando un'entità dismette un'attività facente parte di una unità generatrice di flussi finanziari a meno che l'entità possa dimostrare che altri metodi riflettono meglio l'avviamento associato alle unità riorganizzate». IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 87.

individuare i segmenti operativi, l'entità deve suddividere le attività patrimoniali a livello di segmento e procedere all'allocazione dell'avviamento.

Così, il giudizio di *impairment* inizia con l'identificazione delle CGU o dei gruppi di CGU alle quali l'avviamento può essere associato. Tale operazione di individuazione può condurre a risultati difformi rispetto a quelli ottenuti con la selezione delle CGU funzionali alla verifica del valore degli asset identificabili. Le unità a cui attribuire l'avviamento sono identificate in via autonoma, in quanto la loro selezione avviene ricercando i gruppi di attività che beneficiano delle sinergie derivanti dall'aggregazione¹⁸².

Ogni CGU cui il *goodwill* è assegnato deve:

- corrispondere al livello minimo di attribuzione dell'avviamento per finalità di controllo interno di gestione;
- non superare l'ampiezza del settore (primario o secondario) determinato secondo lo IAS 14.

Si precisa, inoltre, che l'attribuzione del valore dell'avviamento alle CGU è un'operazione imprescindibile, che solleva diverse problematiche inerenti l'individuazione e la rappresentazione delle unità generatrici di flussi finanziari, nelle quali è allocato il valore dell'asset in questione.

Una volta terminata l'identificazione delle CGU, è necessario attribuire il valore dell'avviamento alle unità individuate, al fine di portare a termine la procedura di *impairment* del *goodwill*. Diversamente da quanto effettuato per la ripartizione delle attività acquisite nelle combinazioni produttive dell'impresa, l'attribuzione dell'avviamento deve avvenire in base alla stima dei benefici che deriveranno alle CGU individuate a seguito dell'operazione di aggregazione aziendale, ossia in base ai vantaggi ottenuti dalle singole unità per effetto dell'integrazione del business dell'impresa acquisita¹⁸³. Si parla quindi di "capacità di assorbimento" delle CGU, ossia l'allocazione dell'avviamento può essere effettuata grazie ad una stima della capacità di ciascuna unità di beneficiare dei vantaggi futuri apportati dall'acquisizione effettuata¹⁸⁴. La complessità dell'argomento e la difficoltà

¹⁸² Cfr. Lionzo A., *Il giudizio di impairment. Profili valutativi e riflessi sui processi organizzativi e gestionali*, op. cit., p. 159.

¹⁸³ Cfr. Lionzo A., *Il giudizio di impairment. Profili valutativi e riflessi sui processi organizzativi e gestionali*, op. cit., p. 164.

¹⁸⁴ Il concetto di capacità di assorbimento è espresso da Lionzo: «è possibile procedere all'allocazione dell'avviamento *in via indiretta*, ossia dopo aver determinato la "*capacità di assorbimento*" di ciascuna unità che beneficerà dell'acquisizione effettuata. Una volta determinata, alla luce dei flussi di risultato attesi, tale capacità di assorbimento, l'avviamento può essere assegnato alle CGU o ai gruppi di CGU in grado di

nell'individuare un metodo generale di distribuzione dell'avviamento, spiega l'assenza nel testo dello IAS 36 di un criterio specifico da adottare ai fini dell'allocazione del valore del *goodwill*; l'unica indicazione fornita dal principio contabile suddetto è il legame esistente tra le CGU e la stima dei benefici da queste ottenuti grazie all'integrazione aziendale.

Secondo quanto previsto dallo IFRS 3, la contabilizzazione iniziale dell'avviamento, generatosi a seguito di una aggregazione aziendale, può essere rilevata provvisoriamente in bilancio entro la fine dell'esercizio. L'acquirente iscrive la combinazione aziendale con importi provvisori e deve perfezionare tali valori, per renderli definitivi, entro dodici mesi dalla data dell'acquisizione. In tal caso, non risulta sempre possibile completare l'allocazione iniziale dell'avviamento nelle CGU entro la fine dell'esercizio in cui è avvenuta l'aggregazione aziendale, perciò l'entità è tenuta ad indicare nelle note di bilancio l'importo non allocato e le motivazioni della sua mancata attribuzione. Inoltre, nelle suddette circostanze la collocazione deve, comunque, avvenire entro la chiusura dell'esercizio successivo a quello in cui è avvenuta l'operazione di *business combination*¹⁸⁵.

Così, la verifica di valore dell'avviamento deve essere effettuata su tutte le unità generatrici di flussi finanziari nelle quali esso è stato allocato, confrontando il valore contabile di ogni singola CGU in cui è compreso con il valore recuperabile¹⁸⁶ attribuibile ad ognuna¹⁸⁷.

consentire il recupero di tale valore», Lionzo A., *Il giudizio di impairment. Profili valutativi e riflessi sui processi organizzativi e gestionali*, op. cit., p. 165.

¹⁸⁵ Inoltre, lo IAS 36 precisa che: «se le attività che costituiscono l'unità generatrice di flussi finanziari a cui l'avviamento è stato allocato vengono verificate per riduzione durevole di valore nello stesso momento dell'unità che include l'avviamento, le singole attività devono essere verificate per riduzione durevole di valore prima dell'unità che contiene l'avviamento. Analogamente se le unità generatrici di flussi finanziari che costituiscono un gruppo di unità generatrici di flussi finanziari al quale è stato allocato l'avviamento vengono verificate per riduzione durevole di valore nello stesso momento del gruppo di unità che contiene l'avviamento, le singole unità devono essere verificate per riduzione durevole di valore prima del gruppo di unità che include l'avviamento». IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 97.

¹⁸⁶ Per approfondimenti in merito al concetto di valore recuperabile riferito all'avviamento si veda, tra gli altri: Nova M., *L'Impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, op. cit., pp. 62 - 70.

¹⁸⁷ Lo IAS 36 per eseguire l'*impairment test* dell'avviamento consente l'utilizzo del più recente calcolo effettuato in precedenza per stimare il valore recuperabile di una CGU cui l'avviamento è stato allocato se vengono rispettate le seguenti condizioni: «a) le attività e le passività che formano l'unità non si sono modificate significativamente dal tempo del più recente calcolo del valore recuperabile; b) il calcolo del valore recuperabile più recente era risultato in un valore che eccedeva il valore contabile dell'unità con un margine sostanziale; e c) sulla base di un'analisi dei fatti intervenuti e delle circostanze modificatesi dal tempo del più recente calcolo del valore recuperabile, la probabilità che l'attuale determinazione del valore recuperabile sia inferiore all'attuale valore contabile dell'unità è remota». IASB, IAS 36, *Riduzione durevole di valore delle attività*, paragrafo 99.

Se il valore recuperabile dell'unità eccede il suo valore contabile, significa che non si rende necessaria una riduzione di valore nella CGU e nell'avviamento allocatovi.

Viceversa, nel caso in cui dal test di verifica risulti che il valore recuperabile della CGU è inferiore rispetto a quello contabile, allora l'impresa deve rilevare una perdita per riduzione durevole di valore.

Ciò significa che qualora sia rilevata una perdita di valore relativa ad una CGU, la stessa deve essere primariamente imputata all'avviamento, arrivando persino al suo azzeramento. L'eventuale eccedenza va portata a riduzione del valore contabile delle altre attività comprese nella CGU, in base ad un criterio proporzionale.

Tuttavia, è necessario precisare che il valore contabile di ciascuna attività non può scendere al di sotto del maggiore tra:

- il suo *fair value* al netto dei costi di dismissione;
- il suo valore d'uso;
- zero.

L'importo della perdita, che avrebbe ridotto l'attività oltre il limite suddetto, viene allocato proporzionalmente agli altri asset dell'entità.

Tale riduzione di valore della CGU deve essere imputata a conto economico secondo le regole illustrate per le attività individuali.

Qualora negli esercizi successivi si rilevi un ripristino di valore della CGU, la perdita precedentemente imputata all'avviamento non può essere eliminata, in quanto esiste una presunzione che imputa gli incrementi di valore successivi ad un precedente svalutazione all'avviamento generato internamente e non alla riduzione della perdita antecedente. Pertanto, non essendo possibile capitalizzare l'avviamento generato internamente, il ripristino di valore della CGU deve essere imputato proporzionalmente al valore contabile delle attività individuali dell'unità, mai al valore dell'avviamento.

CAPITOLO QUARTO

LA DISCLOSURE SUGLI INTANGIBLES: EVIDENZE EMPIRICHE

SOMMARIO:

4.1. Premessa

4.2. Gli *intangibles* iscritti nei bilanci delle società quotate italiane.

4.2.1 Le classi immateriali presenti in bilancio.

4.2.2 I beni immateriali nei settori di attività.

4.3. La transizione agli IAS/IFRS: impatti contabili.

4.4. Analisi del grado di conformità e trasparenza dell'informazione contabile.

4.1. Premessa

In questo capitolo si evidenziano i risultati della ricerca con riferimento all'informativa di bilancio relativa alle attività immateriali.

Il primo obiettivo è quello di comprendere quali siano le tipologie di *intangibles* che vengono solitamente utilizzate nella gestione dell'impresa e che possono trovare iscrizione nelle sintesi d'esercizio. Di particolare interesse risulta la ricerca di eventuali categorie di attività immateriali con un'incidenza rilevante sul valore dell'attivo non corrente e sul patrimonio netto.

Ulteriore intento della ricerca empirica è quello di studiare l'applicazione contabile degli *standard setters* internazionali volti ad ottenere una maggiore chiarezza ed alla realizzazione di una crescente comparabilità dell'informativa economico-finanziaria. Il processo di transizione agli IAS/IFRS è da considerarsi tuttora in corso e, per questo motivo, le prime annualità di redazione del bilancio, secondo i nuovi principi contabili, rappresentano *esercizi critici* e particolarmente interessanti con riferimento alle modalità di contabilizzazione delle operazioni aziendali. Pertanto, dopo aver sinteticamente illustrato gli impatti contabili derivanti dall'adozione dei principi contabili internazionali nella redazione del bilancio d'impresa, l'analisi si è focalizzata sulle modalità con le quali sia stato realizzato l'adeguamento, anche se graduale, dell'informativa di bilancio alle richieste del nuovo set di principi in termini di *disclosure* con riferimento alla contabilizzazione degli asset immateriali.

In sintesi, la ricerca empirica si è focalizzata sugli aspetti concernenti le tecniche contabili di rilevazione e valutazione delle immobilizzazioni immateriali, al fine di

verificare il grado di comprensibilità ed accuratezza delle informazioni ad esse relative.

L'indagine sulla composizione degli intangibili nell'informativa di bilancio è stata condotta su un numero di 127 gruppi industriali e finanziari (non sono stati oggetto di ricerca i gruppi bancari e assicurativi) quotati presso la Borsa Valori di Milano che, al 31 dicembre 2007, hanno redatto il bilancio consolidato. Da una prima lettura dei documenti è stato rilevato che in due casi il valore delle attività immateriali risultava inesistente; per tale ragione l'universo oggetto di studio si è ridotto a 125 gruppi d'impresa.

Al fine di agevolare la comprensione dei risultati della ricerca empirica, è opportuno sottolineare che i gruppi aziendali considerati operano in 16 settori differenti: finanziario, immobiliare, alimentare, auto, pubblica utilità, costruzioni, elettronico, impianti e macchine, tessile, editoriale, industriali diversi, petroliferi, distribuzione, chimico, servizi diversi, trasporto¹⁸⁸. Come si avrà modo di osservare in seguito, il valore delle immobilizzazioni immateriali varia notevolmente a seconda dell'ambito operativo in cui l'azienda si colloca.

Onde condurre un'analisi approfondita sulle modalità di rilevazione contabile dei beni intangibili specifici, l'indagine si è focalizzata su un campione ristretto, costituito dai gruppi i cui bilanci consolidati rilevano asset immateriali significativi in rapporto al totale dell'attivo non corrente. In particolare, sono stati presi in considerazione i documenti contabili di 42 gruppi di società, in cui il peso percentuale delle immobilizzazioni immateriali risulta essere superiore al 50% del valore degli investimenti immobilizzati. Inoltre, sono state analizzate le sintesi d'esercizio nelle quali il valore delle classi di intangibili diverse dall'avviamento risulta essere superiore al 30% del totale dell'attivo non corrente. Rispetto al numero di bilanci già individuati, sono stati, quindi, considerati, altri 8 bilanci. Pertanto, l'analisi, in termini di *disclosure* è stata effettuata su un campione definitivo di 50 gruppi aziendali. Come si avrà modo di osservare, le percentuali di rilevanza, utilizzate nella formazione del campione, superano ampiamente i pesi medi di incidenza degli asset intangibili rispetto al capitale immobilizzato e, pertanto, possono essere considerate parametri significativi ai fini dell'analisi. Da un punto di vista temporale, il periodo oggetto di analisi è stato il periodo amministrativo 2007.

¹⁸⁸ Le società sono state suddivise in base ai settori individuati secondo quanto effettuato dal gruppo di ricerca coordinato dal Prof. Rinaldi in merito alla *disclosure* relativa ai principi contabili internazionali delle società quotate alla Borsa Valori di Milano. Si veda Rinaldi L. (a cura di), *La disclosure*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2009.

4.2. Gli *intangibles* iscritti nei bilanci delle società quotate italiane

Come già osservato, il primo passo dell'analisi empirica si è concretizzato nel verificare il *peso* della categoria delle "immobilizzazioni immateriali" sul totale dell'attivo non corrente e del patrimonio netto; questo ha permesso di determinare la *rilevanza* che la categoria riveste rispetto ad alcune classi patrimoniali iscritte negli schemi di bilancio secondo gli IAS/IFRS.

In particolare, il rapporto tra il totale delle immobilizzazioni immateriali (*Im im*) e l'importo riferito all'attivo non corrente (*Anc*), esprime, in termini percentuali, la parte di investimenti immobilizzati dell'impresa impiegata in attività di natura intangibile.

Nello specifico, il calcolo è stato effettuato applicando il seguente quoziente:

Im im/Anc – Peso delle immobilizzazioni immateriali sull'attivo non corrente

Inoltre, al fine di rilevare il peso medio dei rapporti suddetti, è stata applicata la seguente formula sui valori relativi alle società del campione:

$$\frac{(\mathbf{Im\ im}_1 / \mathbf{Anc}_1) + (\mathbf{Im\ im}_2 / \mathbf{Anc}_2) + \dots + (\mathbf{Im\ im}_{125} / \mathbf{Anc}_{125})}{125}$$

Dopo aver considerato le immobilizzazioni immateriali nella loro totalità, l'analisi è stata effettuata utilizzando i valori riferiti alle principali componenti in cui la categoria immateriale può essere scomposta: l'avviamento (*Avv*) e le "altre immobilizzazioni immateriali" (*Altre im*). Tali ulteriori analisi si effettuano sostituendo nella formula il valore delle immobilizzazioni immateriali rispettivamente con quello dell'avviamento e delle "altre immobilizzazioni immateriali":

Avv/Anc – Peso dell'avviamento sull'attivo non corrente

Altre im/Anc – Peso delle altre immobilizzazioni immateriali (rispetto all'avviamento) sull'attivo non corrente

$$\frac{(\mathbf{Avv}_1 / \mathbf{Anc}_1) + (\mathbf{Avv}_2 / \mathbf{Anc}_2) + \dots + (\mathbf{Avv}_{125} / \mathbf{Anc}_{125})}{125}$$

$$\frac{(\text{Altre im}_1 / \text{Anc}_1) + (\text{Altre im}_2 / \text{Anc}_2) + \dots + (\text{Altre im}_{125} / \text{Anc}_{125})}{125}$$

125

I risultati ottenuti applicando le formule sopra illustrate a tutti i bilanci oggetto di analisi sono sintetizzati nelle tabelle che seguono. In particolare, la Tabella 4.1. riporta il peso medio, espresso in termini percentuali, delle immobilizzazioni immateriali, dell'avviamento e delle "altre immobilizzazioni immateriali", sull'attivo non corrente delle 125 società del campione.

Tabella 4.1. Incidenza media delle immobilizzazioni immateriali sull'attivo non corrente.

IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI/ ATTIVO NON CORRENTE	AVVIAMENTO/ ATTIVO NON CORRENTE	ALTRE IMM. IMM./ ATTIVO NON CORRENTE
34,86%	21,47%	13,39%

Nei gruppi analizzati l'importo relativo alle immobilizzazioni immateriali occupa in media circa il 35% del valore dell'attivo non corrente: più di un terzo degli investimenti durevoli impiegati dall'azienda sono rappresentati da attività intangibili, comprensive del valore dell'avviamento.

Occorre precisare, inoltre, che l'avviamento risulta essere la componente preponderante della categoria intangibile in quanto, da solo, supera di 8 punti percentuali il valore attribuibile all'insieme delle restanti tipologie di beni immateriali. Infatti, l'importo riferibile alla rilevanza media dell'avviamento si attesta intorno al 21%, contro il 13% dell'ammontare relativo a tutte le altre immobilizzazioni immateriali.

La stessa procedura di calcolo è stata effettuata sostituendo al denominatore il valore riferibile alle attività non correnti con il patrimonio netto:

Tabella 4.2. Incidenza media delle immobilizzazioni immateriali sul patrimonio netto.

IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI/ PATRIMONIO NETTO	AVVIAMENTO/ PATRIMONIO NETTO	ALTRE IMM. IMM./ PATRIMONIO NETTO
60,27%	39,90%	20,37%

I dati ottenuti confermano quanto già osservato in precedenza, ossia che l'avviamento occupa una "fetta" importante del patrimonio netto, maggiore di quella attribuibile alle restanti tipologie di *intangibles*.

La percentuale risultante dal confronto tra attivo immateriale e il patrimonio netto è pari a circa il 60%. Ciò significa che, tendenzialmente, nei gruppi esaminati la totalità delle immobilizzazioni immateriali è finanziata dal patrimonio netto.

È opportuno sottolineare che, diversamente dall'indice di rilevanza calcolato in rapporto all'attivo non corrente, la relazione tra attivo immobilizzato e patrimonio netto oscilla tra valori molto variabili a seconda della società considerata. Infatti, si possono rilevare alcuni casi limite in cui il peso degli asset è quattro o sette volte l'importo riferito al netto patrimoniale.

Tali situazioni non si possono considerare propriamente anomale, in quanto si rilevano diversi casi di questo genere. Solitamente, qualora si riscontrino rapporti fortemente squilibrati tra i valori analizzati, è frequente che la causa sia attribuibile al ridotto valore del patrimonio netto, piuttosto che alla elevata presenza di beni immateriali.

Infine, l'indagine è stata rivolta alla conoscenza dell'incidenza dei bini a vita utile finita e di quelli a vita utile indefinita, delle imprese analizzate, sul valore totale delle immobilizzazioni immateriali.

Il peso dei beni a vita utile indefinita e dell'avviamento corrisponde, in media, al 60% del valore attribuibile agli intangibili. (Solamente poco più del 20% è ascrivibile a quelli a vita utile finita, mentre per il 18% non è stato possibile definirne la natura).

Inoltre, l'importo riferito al totale degli *intangibles* iscritti nei bilanci è pari a 420.648 milioni di euro, e che, in media, l'ammontare delle attività immateriali a vita utile indefinita corrisponde al 79% del totale (per il calcolo sono stati considerati i valori assoluti attribuibili ai totali delle due variabili: intangibili a vita utile indefinita/immobilizzazioni immateriali).

La rilevante differenza esistente tra il risultato del primo quoziente (60%) e quest'ultimo (79%) segnala la presenza di bilanci con valori che superano di gran lunga la media calcolata.

Quanto innanzi considerato risulta comprovato dai dati estrapolati dalla rilevazione effettuata, che mostrano come il rapporto immobilizzazioni a vita utile indefinita/immobilizzazioni immateriali sia superiore alla media in ben 75 bilanci su 127.

4.2.1. Le diverse classi immateriali presenti in bilancio

Una volta individuato il ruolo ricoperto dagli asset in questione, la ricerca è proseguita cercando di rispondere al seguente interrogativo: quali sono, dunque, i beni intangibili che formano il valore agglomerato “immobilizzazioni immateriali” iscritto nell’attivo patrimoniale del bilancio?

Le tipologie di attività immateriali a disposizione dell’azienda possono essere molteplici e, spesso, difformi, sia con riferimento alla natura che le caratterizza, sia relativamente agli oneri sopportati per la loro acquisizione. Tipicamente, quando si pensa agli asset intangibili, il riferimento è rivolto a tipologie quali marchi, brevetti, concessioni, licenze, avviamento, sviluppo. L’analisi effettuata ha avuto l’intento di scoprire se le suddette categorie fossero effettivamente presenti nell’informativa di bilancio e in che misura. Inoltre, attraverso l’approfondimento svolto, è stata operata una rassegna della totalità degli *intangibles* capitalizzati dalle società del campione e soggetti ad apposita informativa economico-finanziaria, estrapolando dai bilanci le informazioni inerenti alla presenza e all’importo attribuibile alle diverse classi di beni immateriali.

I bilanci dei gruppi delle società quotate, redatti secondo le disposizioni stabilite dai principi contabili internazionali, peraltro, si prestano bene alle analisi dianzi espresse poiché lo IAS 38 prevede l’inserimento di specifiche informazioni integrative, differenziate e raggruppate per singole categorie di attività immateriali.

Al riguardo, come già illustrato in precedenza, lo IASB suggerisce la possibile, ma non tassativa, suddivisione nelle seguenti classi di valori: marchi; testate giornalistiche e diritti di editoria; software; licenze e diritti di *franchising*; diritti di autore, brevetti e altri diritti industriali, diritti di servizi e operativi; ricette, formule, modelli progettazioni e prototipi; attività in via di sviluppo.

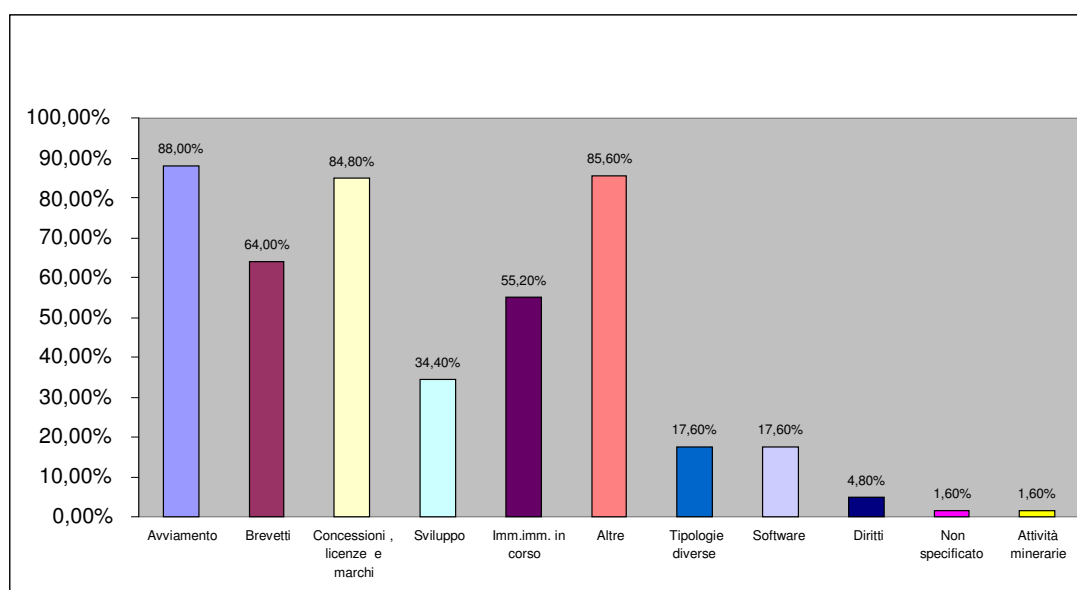
La ricerca effettuata non è stata impostata secondo una tassonomia di intangibili definita a priori, ma ha lasciato che fossero le stesse tipologie presenti nei bilanci a formare una classificazione di attività immateriali. Sono state individuate le classi immateriali menzionate nelle informazioni integrative dei bilanci del campione, quindi ne è stata rilevata la frequenza: la presenza di un asset immateriale dello stesso tipo in molteplici bilanci stabilisce il grado di frequenza di quella categoria di *intangibles*. Tale analisi prescinde dal valore attribuito a ogni bene, in quanto l’interesse si focalizza sull’esistenza dello stesso, non sul valore iscritto in bilancio.

La Tabella 4.3., e la relativa rappresentazione grafica, illustrano i risultati ottenuti:

Tabella 4.3. Classi di attività presenti nei bilanci.

TIPOLOGIA DI CLASSI	NUMERO BILANCI	PERCENTUALE
Avviamento	110	88,00%
Altre immobilizzazioni immateriali	107	85,60%
Concessioni, licenze e marchi	106	84,80%
Brevetti	80	64,00%
Immobilizzazioni immateriali in corso	69	55,20%
Sviluppo	43	34,40%
Tipologie diverse	24	19,20%
Software	22	17,60%
Diritti	6	4,80%
Non specificato	2	1,60%

Grafico 4.1. Presenza delle diverse classi di immobilizzazioni immateriali nei bilanci



Diverse sono le tipologie di *intangibles* che si incontrano sporadicamente nella lettura dei bilanci del campione e che rappresentano categorie singolari e strettamente connesse alle società di riferimento. Ai fini della nostra analisi, sono state riportate distintamente soltanto le tipologie di attività immateriali presenti in almeno 5 bilanci, le altre, rilevate nel 19% circa dei casi esaminati, ossia in 24 bilanci, sono state ricomprese nella voce “tipologie diverse”. Di seguito si elencano alcune delle immobilizzazioni immateriali incluse nella suddetta categoria:

- impianto e ampliamento;
- testate giornalistiche;
- frequenze radiofoniche e televisive;
- portafoglio contratti e clienti;
- know-how;
- oneri subentro contratti locazione;
- collane editoriali;
- patti di non concorrenza;
- oneri pluriennali commerciali;
- costi di acquisto commesse;
- attivazione servizio broadband;
- attività minerarie.

Si segnalano soltanto 2 casi in cui non è stato possibile conoscere la natura della classe di immobilizzazioni immateriali, in quanto non sono state fornite informazioni utili per definirne la natura.

Inoltre, non è stato possibile individuare le tipologie di intangibili allorché è stata utilizzata una generica e omnicomprensiva voce “altre immobilizzazioni immateriali”, in quanto le società non hanno dato informazioni circa il suo contenuto. Tale tipologia, individuata in 102 gruppi, avrebbe dovuto accogliere le immobilizzazioni immateriali di valore non significativo. L’analisi effettuata ha evidenziato che il valore complessivo di tale classe rappresenta il 14% degli *intangibles* e che 27 gruppi (pari al 22% di quelli esaminati) hanno indicato valori superiori a tale media. Nei bilanci di 8 società il valore della suddetta categoria residuale supera il 50% delle attività immateriali (in alcuni casi si rileva un valore maggiore all’80%) e, pertanto, per questi gruppi (pari al 6% del totale) non può ritenersi che le prescrizioni dettate dallo IAS 38 siano state pienamente rispettate.

Tale indicazione permette di asserire che, in generale, l’informativa integrativa di bilancio elaborata di gruppi esaminati soddisfa le disposizioni conoscitive dettate dallo IAS 38 con riferimento alla descrizione delle classi di attività intangibili: nella quasi totalità delle sintesi d’esercizio è possibile identificare le componenti dell’attivo immateriale.

L’avviamento e le concessioni, licenze e marchi sono le categorie che, più di frequente, sono contabilizzate ed utilizzate dalle aziende nell’informativa di bilancio. Sono ricompresi in unica voce le concessioni e le licenze unitamente ai marchi, in

linea con quanto effettuato da numerose società del campione, che non hanno operato la scissione delle due categorie.

Infine, per quanto attiene i “diritti”, si osserva che in tale classe sono stati ricompresi tutti i casi in cui è stato possibile individuare un valore autonomo rispetto a quello attribuito alle concessioni e licenze o ai brevetti: infatti, sono diverse le sintesi d’esercizio in cui i diritti sono associati alle categorie appena citate. Ciò spiega, almeno parzialmente, il numero limitato di presenze relative alla tipologia in questione.

L’analisi empirica è proseguita accertando il peso, in termini di valore, che ciascuna delle tipologie riscontrate riveste sul totale delle immobilizzazioni immateriali. La presenza, infatti, del bene nel bilancio non determina una corrispondente importanza in termini monetari, ossia con riferimento agli oneri sostenuti per acquisirlo.

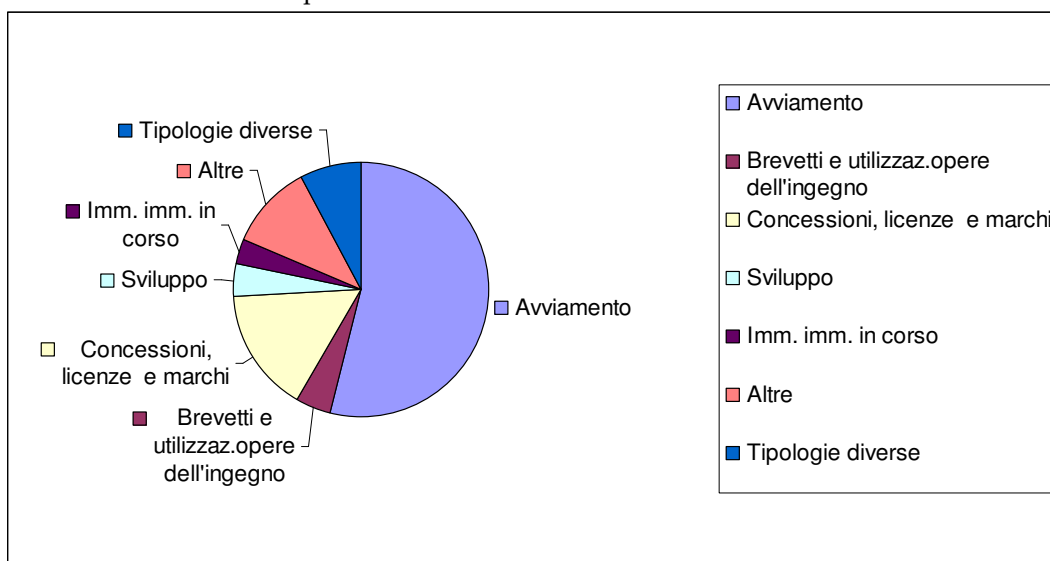
A tal fine è stata calcolata la media del peso percentuale di ciascuna classe rispetto al valore totale dell’attivo immateriale, ed i risultati ottenuti sono riportati nella tabella e nel grafico che seguono¹⁸⁹:

Tabella 4.4. Peso medio delle classi immateriali.

Avviamento	Concessioni, licenze e marchi	Altre	Tipologie diverse	Brevetti e utilizzazione opere dell’ingegno	Sviluppo	Immobilizzazioni imm. in corso
53,81%	15,70%	10,85%	7,67%	4,65%	4,10%	3,22%

¹⁸⁹ Le classi che presentano valori al di sotto del 3% vengono ricomprese nella categoria “tipologie diverse” in quanto non ritenute rilevanti ai fini dell’analisi. Tale procedura spiega l’assenza, rispetto alla rilevazione riportata nella tabella 4.3., dei “diritti”, dei “software” e delle “non specificate”.

Grafico 4.2. Evidenza del peso medio delle classi immateriali.

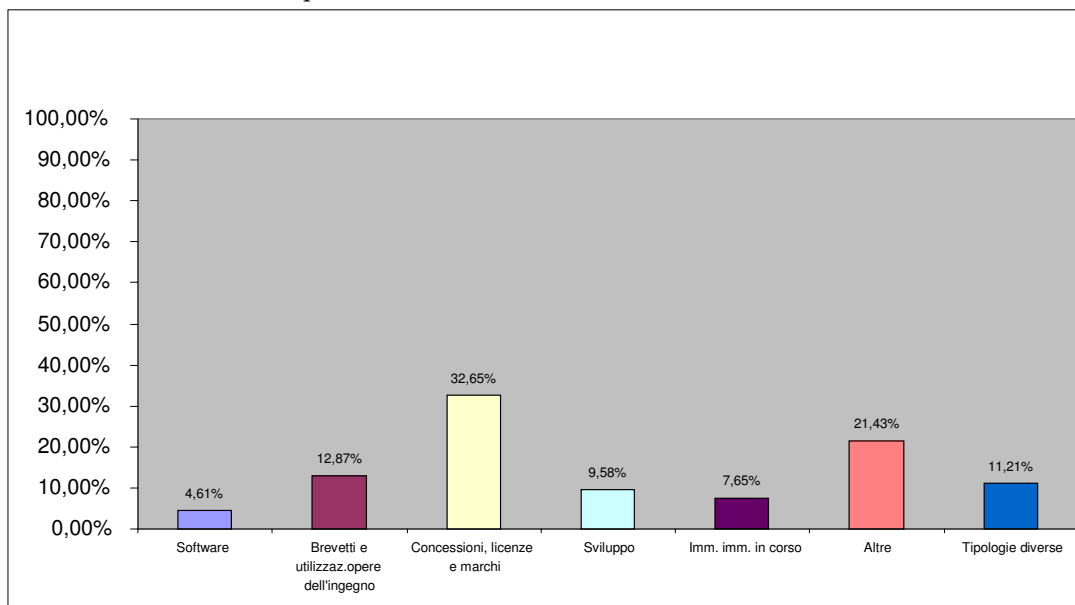


La prima considerazione, di notevole rilevanza, riguarda il cambiamento, rispetto alla precedente analisi, delle evidenze empiriche relative alle singole classi immateriali. Infatti, tralasciando l'avviamento, che mantiene un ruolo di primaria importanza, sia in termini di presenza che di valore, le altre classi immateriali assumo, ognuna, un peso percentuale al di sotto del 16%. Ciò significa che il *goodwill* assorbe circa la metà dell'importo totale riferito all'attivo immateriale e la restante parte si distribuisce, abbastanza uniformemente, tra le altre tipologie di *intangibles*.

Una classe immateriale che mantiene una posizione importante, anche in termini di valore, è rappresentata dalle "concessioni, licenze e marchi". Tale circostanza, probabilmente, è dovuta alla presenza, nella stessa categoria, di più voci e alla rilevanza del valore dei beni in essa contenuti. Tale classe di intangibili non presenta specifiche caratteristiche che la rendono particolarmente legata ad un settore, piuttosto essa raggruppa beni utilizzati per il buon funzionamento di aziende attive in diversi contesti operativi. Sono beni di cui le società dispongono di frequente ed a cui viene attribuito un valore significativo.

Per dare maggiore evidenza alla distribuzione del peso percentuale sull'attivo immateriale delle classi diverse dall'avviamento, è stato elaborato il seguente grafico, che rappresenta la ripartizione totale delle immobilizzazioni immateriali al netto del *goodwill* nelle diverse tipologie.

Grafico 4.3. Evidenza del peso medio delle classi immateriali tolto l'avviamento.



In questo contesto assume maggior rilievo la categoria “altre immobilizzazioni immateriali”, riferibile alla classe nella quale sono ricompresi i beni immateriali di cui non è possibile conoscere la tipologia, che presenta un peso pari al 21%.

4.2.2. I beni immateriali nei settori di attività

Per quanto attiene l'analisi settoriale, lo studio è stato rivolto alla ricerca di comparti operativi aziendali in cui gli *intangible assets* rivestono una certa importanza. Risulta, infatti, particolarmente interessante capire quali sono i settori in cui l'investimento in risorse immateriali è preponderante rispetto al totale dell'attivo non corrente.

L'analisi risulta maggiormente significativa quanto più lo scostamento di un settore, rispetto agli altri, è connesso alla presenza di classi immateriali diverse dall'avviamento. Infatti, il *goodwill* rappresenta una componente intangibile a se stante, il cui andamento è solitamente indipendente rispetto al settore di appartenenza del gruppo considerato.

Così, mentre alcune categorie di asset, a seguito della loro natura, si prestano a essere presenti indistintamente nella maggior parte delle imprese, altre risultano tipicamente connesse e funzionali alla tipologia di attività svolta dall'azienda.

Ugualmente, in alcuni settori, il funzionamento delle aziende non è significativamente influenzato dalla disponibilità di beni immateriali, viceversa, in

altri, si denota solitamente un importante contributo delle risorse intangibili nell'attività d'impresa.

In una ricerca¹⁹⁰, effettuata sull'esercizio 2005, è stato rilevato che i settori in cui l'investimento in immobilizzazioni immateriali è più elevato sono quello editoriale, quello delle telecomunicazioni (nella presente analisi ricompreso nell'editoriale) e quello dei servizi diversi.

Inoltre, relativamente alla composizione delle immobilizzazioni immateriali, recenti lavori eseguiti al riguardo hanno confermato che le classi di attività maggiormente significative sono rappresentate dall'avviamento e dalle concessioni, licenze e marchi¹⁹¹.

Al fine di verificare le considerazioni sopra esposte, i dati connessi al campione sono stati aggregati ed elaborati a livello settoriale.

Innanzitutto, è stata calcolata l'incidenza media delle immobilizzazioni immateriali sull'attivo non corrente, per ogni settore di attività in cui operano le 125 società analizzate.

I risultati ottenuti vengono descritti attraverso l'ausilio della seguente rappresentazione in forma tabellare e grafica:

Tabella 4.5. Investimento medio in attività immateriali per settore

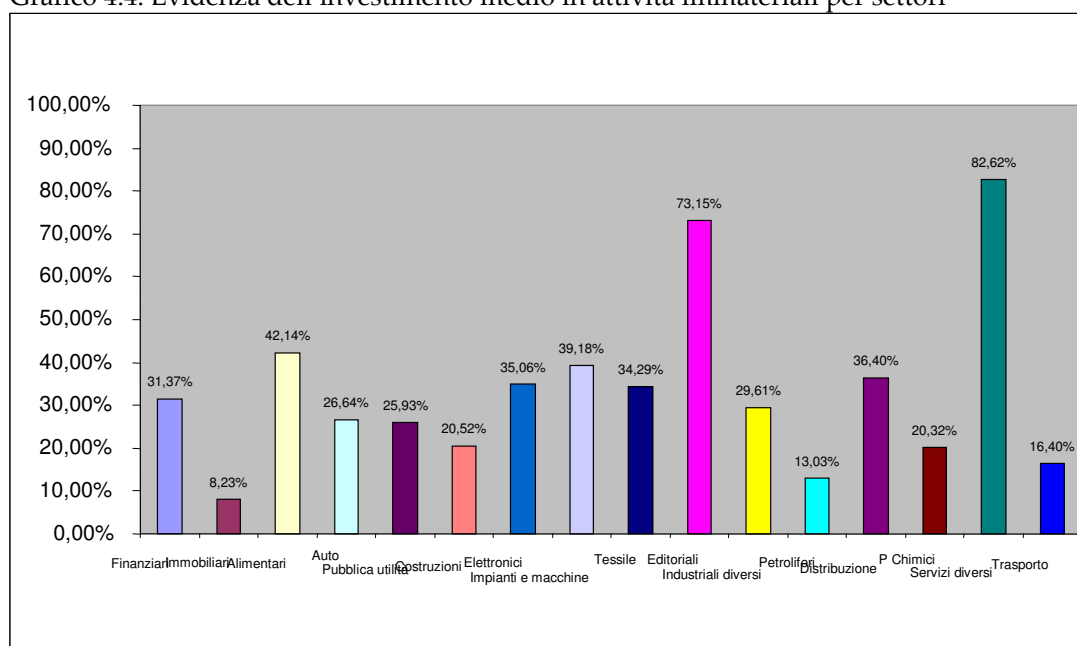
SETTORI DI ATTIVITÀ	INVESTIMENTO MEDIO IMMATERIALE
Finanziari	31,37%
Immobiliari	8,23%
Alimentari	42,14%
Auto	26,64%
Pubblica utilità	25,93%
Costruzioni	20,52%

¹⁹⁰ La ricerca a cui si fa riferimento si colloca in un più ampio contesto del Progetto di Rilevante Interesse Nazionale (PRIN) coordinato da Andrei P., relativamente allo studio degli impatti contabili dell'adozione degli IAS/IFRS nelle imprese italiane. In particolare, i profili contabili inerenti alle immobilizzazioni sono stati studiati dal gruppo di ricerca di Brescia e, relativamente alle evidenze empiriche, relative si veda: Carini C. Le problematiche connesse alla prima adozione, in Andrei P. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti contabili e profili gestionali*, op.cit.

¹⁹¹ In un recente lavoro di ricerca che si è proposto di effettuare una simulazione degli effetti derivanti dall'applicazione dello IAS 38 sulle immobilizzazioni immateriali di un campione di 128 società non quotate attive nel settore ceramico viene rilevato quanto segue: «analizzando le diverse classi di risorse immateriali in funzione del trattamento previsto dagli IFRS si può notare come i marchi e l'avviamento, siano le classi che mostrano i valori medi maggiori», Ferrari M. – Montanari S., *L'applicazione degli IFRS agli intangible assets: il caso del settore ceramico*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 3, 2008, p. 501.

SETTORI DI ATTIVITÀ	INVESTIMENTO MEDIO IMMATERIALE
Elettronici	35,06%
Impianti e macchine	39,18%
Tessile	34,29%
Editoriali	73,15%
Industriali diversi	29,61%
Industriali diversi	13,03%
Petroliferi	36,40%
Distribuzione	20,32%
Chimici	82,62%
Servizi diversi	16,40%
Trasporto	31,37%

Grafico 4.4. Evidenza dell'investimento medio in attività immateriali per settori



I settori a maggiore *intensità immateriale* sono costituiti da: “Servizi diversi”, con un investimento pari a circa all’83% dell’attivo non corrente ed “Editoriale”, in cui l’attivo immateriale si aggira intorno al 73% del capitale immobilizzato. I settori in questione presentano valori medi decisamente superiori rispetto a quelli riferiti alle altre aree di attività, che si attestano, indicativamente, in un intervallo che varia tra l’8% ed il 40% circa.

Le analisi effettuate sui bilanci dei gruppi del campione, relativi al periodo amministrativo 2007, quindi, confermano la significatività delle immobilizzazioni immateriali nei settori dell'editoria e dei servizi diversi.

Per quanto attiene il settore dei servizi diversi, la composizione della categoria immateriale è da attribuirsi, quasi integralmente, all'avviamento, che ne rappresenta circa il 90%, mentre il restante 10% è equamente distribuito tra le altre classi di *intangibles*.

Diversamente, nel settore dell'editoria, la distribuzione del valore immateriale è maggiormente ripartita tra le diverse tipologie: notevole importanza mantiene l'avviamento, che rappresenta mediamente il 51% degli investimenti, seguito da concessioni, licenze e marchi e dai diritti editoriali, con un peso medio sull'attivo immateriale pari, rispettivamente, al 13% ed al 12%. Infine, sempre con riferimento al settore editoriale, si segnala che la categoria delle testate giornalistiche rappresenta il 10% dell'investimento immateriale.

4.3. La transizione agli IAS/IFRS: impatti contabili

Il processo di transizione ai principi contabili internazionali comporta l'elaborazione, da parte delle imprese, del primo bilancio secondo gli IAS/IFRS, in cui trovano spazio le numerose novità connesse al differente trattamento contabile che subiscono le poste di bilancio rispetto a quello previsto dalle norme in vigore nelle precedenti redazioni.

Si tratta di un cambiamento importante nelle modalità di realizzazione dell'informativa economico-finanziaria; l'azienda predispone il bilancio secondo prescrizioni nuove, dettate non più dalla disciplina contabile nazionale (*local GAAP*), ma dai principi internazionali IAS/IFRS. Tale passaggio richiede la conoscenza, l'interpretazione e l'applicazione di criteri contabili innovativi per l'iscrizione degli eventi economici derivanti dalle operazioni di gestione dell'impresa.

Esistono, quindi, disposizioni transitorie che stabiliscono come deve avvenire il processo di passaggio agli *standard setters* internazionali. In generale, i principi contabili internazionali da considerare in sede di transizione sono quelli in vigore alla data di elaborazione del primo bilancio redatto in base agli IAS/IFRS. Non possono essere applicate versioni precedenti dei suddetti principi, ma possono essere utilizzati

nuovi IAS/IFRS non ancora resi obbligatori, qualora ne sia consentita l'applicazione anticipata¹⁹².

In particolare, lo IASB ha introdotto delle disposizioni finalizzate a regolamentare le modalità di iscrizione delle poste relative a fatti o operazioni avvenuti in un esercizio anteriore rispetto alla *First Time Adoption* (F.T.A.) degli IAS/IFRS. Al riguardo, nella redazione dello stato patrimoniale d'apertura, che l'impresa deve redigere alla data di passaggio ai principi contabili internazionali, possono esistere delle differenze nella contabilizzazione delle poste iscritte secondo il *local GAAP* rispetto a quelle rilevate in conformità degli IAS/IFRS. Tali difformità danno luogo a rettifiche e riclassificazioni del valore delle poste patrimoniali, che mettono in evidenza le differenze derivanti dal diverso trattamento contabile introdotto mediante l'applicazione degli IAS/IFRS rispetto ad un bilancio redatto secondo i tradizionali principi contabili nazionali. Le rettifiche di valore, rilevate in occasione del passaggio agli IAS/IFRS, vengono imputate direttamente agli utili portati a nuovo o in una specifica voce di patrimonio netto. Lo stato patrimoniale di apertura rappresenta il punto di partenza per l'applicazione dei principi contabili internazionali alla data di transizione (*transition date*). La data di riferimento per il primo bilancio redatto secondo gli IAS/IFRS è quella in cui è necessario rendere disponibile il bilancio in conformità ai nuovi principi contabili: la *transition date* corrisponde, invece, alla data in cui devono essere disponibili le informazioni comparative in base a quanto previsto dall'IFRS 1. Qualora si ipotizzi che la data di riferimento sia il 31 dicembre 2005, allora la *transition date* corrisponde al 1 gennaio 2004, data in cui viene predisposto lo stato patrimoniale di apertura.

L'IFRS 1 – *First Time Adoption of International Financial Reporting Standards* – stabilisce che l'impresa, nel redigere lo stato patrimoniale di apertura secondo i principi contabili dettati dallo IASB, debba effettuare le seguenti procedure contabili¹⁹³:

- a. rilevare tutte le attività e le passività la cui iscrizione è richiesta dagli IAS/IFRS;
- b. eliminare le attività e le passività la cui iscrizione non è consentita dagli IAS/IFRS;

¹⁹² L'IFRS 1 prevede alcuni casi in cui l'applicazione retroattiva degli IAS/IFRS avviene a discrezione dell'impresa o è vietata. Per approfondimenti al riguardo delle disposizioni transitorie si veda: Fornaciari L., *First Time Adoption: la disciplina prevista dall'IFRS 1*, in Azzali S. (a cura di), *Trasparenza dei bilanci e tutela del risparmio nei gruppi aziendali*, Milano, McGraw-Hill, 2007, pp. 4-6.

¹⁹³ IASB, IFRS 1, *Prima adozione degli International Financial Reporting Standard*, paragrafo 10.

- c. riclassificare le attività, le passività e le componenti del patrimonio netto che sono rilevate secondo tipologie diverse dagli IAS/IFRS;
- d. applicare gli IAS/IFRS alla valutazione di tutte le attività e di tutte le passività.

Le considerazioni dianzi espresse illustrano, brevemente, le disposizioni da osservare nella rilevazione dei fatti di gestione avvenuti in un momento antecedente rispetto alla data di transizione.

Date le osservazioni di ordine generale, è opportuno stringere il campo di analisi e ricondurre quanto espresso finora agli aspetti connessi al trattamento contabile delle attività immateriali nel passaggio agli IAS/IFRS.

L'obiettivo è quello di comprendere quali impatti contabili abbia generato l'applicazione delle procedure disposte dall'IFRS 1, sopra elencate, sulle poste patrimoniali di natura intangibile. Le rettifiche di valore e quelle da riclassificazione delle attività sono generate dalla presenza di difformi criteri di rilevazione e valutazione nei principi contabili applicati in ambito internazionale rispetto ai *local GAAP*. Così, le differenze nascono laddove esistono dei punti di divergenza nel trattamento contabile delle attività immateriali tra disciplina internazionale e normativa nazionale.

I requisiti di individuazione e di iscrizione previsti dallo IAS 38 divergono, significativamente, rispetto a quelli disposti dall'OIC 24. In sede di transizione ciò comporta l'esclusione di parte degli *intangibles* dall'attivo patrimoniale e la loro conseguente imputazione a conto economico. L'eliminazione dei beni di natura immateriale è da ricondursi soprattutto agli *oneri* di natura immateriale, a causa della diversità di approccio espressa dai principi contabili suddetti. Diversamente dallo IASB, l'OIC 24 prevede la possibilità, previo consenso del collegio sindacale, di capitalizzare alcune tipologie di oneri pluriennali sostenuti per ottenere risorse di natura immateriale.

Nei gruppi d'impresa attivi nel mercato regolamentato italiano, le tipologie di costi che, più frequentemente, vengono rettificati a seguito dell'applicazione degli IAS/IFRS e spese come componenti negativi di reddito sono: i costi di impianto e ampliamento, le spese di pubblicità ed i costi di ricerca. Esistono ulteriori tipologie di oneri che solitamente vengono escluse dalle attività immateriali in sede di passaggio agli IAS/IFRS: marchi generati internamente, costi di start-up, costi di addestramento

del personale, costi per la realizzazione di software, spese per la creazione di siti internet e così via¹⁹⁴.

Viceversa, minori sono le casistiche in cui l'impresa è obbligata ad includere nello stato patrimoniale attività immateriali che precedentemente, in conformità con la normativa italiana, non erano state capitalizzate. Per esempio, se un *intangible* generato internamente soddisfa le condizioni di iscrizione in bilancio secondo le disposizioni previste dallo IAS 38, l'impresa deve rilevare tale bene tra le attività dello stato patrimoniale di apertura, nonostante il relativo costo sia già stato speso in conto economico secondo i criteri applicati in precedenza.

Gli impatti contabili dovuti all'esclusione delle attività immateriali sono solitamente più rilevanti, in termini quantitativi, rispetto a quelli relativi all'inclusione di nuove attività prime non capitalizzate. Pertanto, le procedure di transizione connesse al cambiamento nei criteri di identificazione e iscrizione delle attività immateriali, normalmente, determinano un impatto di tipo negativo sul patrimonio netto, in quanto riducono il valore degli utili portati a nuovo o delle apposite riserve.

Ulteriore procedura di transizione agli IAS/IFRS consiste nel riclassificare, all'interno dello stato patrimoniale, i valori di alcune tipologie di attività in altre classi di valori; tale operazione è necessaria laddove esistano delle discordanze tra le normative contabili nella definizione della categoria da associare a determinati valori. Le voci di bilancio interessate da tali rettifiche sono diverse a seconda della tipologia di impresa considerata e delle operazioni rilevate. Le poste che, più di frequente, risultano oggetto di riclassificazione, da parte del redattore di bilancio, in sede di transizione sono: gli oneri finanziari, le migliorie su beni di terzi, i costi di *hardware* e così via¹⁹⁵.

Per quanto riguarda l'applicazione degli IAS/IFRS nella valutazione delle attività immateriali, si sottolinea che tale procedura può comportare innovazioni profonde nell'iscrizione del valore contabile dei beni di natura intangibile. Infatti, mentre l'OIC 24 individua, come criterio guida per la rilevazione dei beni immateriali, quello del costo (d'acquisto o di produzione), lo IAS 38 prevede la possibilità di iscrivere il bene

¹⁹⁴ Tali considerazioni sono tratte dall'analisi effettuata sui bilanci IAS/IFRS delle società quotate italiane dal gruppo di ricerca coordinato da Teodori C., Cfr. Carini C., La transizione ai principi contabili internazionali: regole generali e trasparenza informativa, in Teodori C. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, op. cit.

¹⁹⁵ Cfr. Carini C., La transizione ai principi contabili internazionali: regole generali e trasparenza informativa, in Teodori C. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, op. cit., pp. 47-48.

al suo *fair value*. L'eventuale adozione da parte dell'impresa del *revaluation model* determina ulteriori rettifiche di valore delle attività immateriali nello stato patrimoniale di apertura. Lo IASB, quindi, affiancando al criterio del costo il modello della rivalutazione, si discosta dal tradizionale approccio previsto dal Legislatore italiano. Tuttavia, essendo lasciata possibilità di scelta del metodo di valutazione dei beni immateriali, nelle prime esperienze di passaggio agli IAS/IFRS la preferenza delle imprese ricade con maggior frequenza sul criterio tradizionale del costo¹⁹⁶. Ciò si spiega con le maggior difficoltà riscontrabili nelle modalità di determinazione e di comunicazione del *fair value* rispetto ad una metodologia contabile utilizzata "da sempre", quale è il metodo del costo.

L'applicazione del *fair value* nella valutazione delle attività immateriali, talvolta, determina delle rivalutazioni, necessarie al fine di adeguare il valore contabile al valore equo. Così, nonostante il *revaluation model* non sia stato scelto, finora, come criterio preferenziale di valutazione, laddove venisse utilizzato, potrebbe comportare un impatto contabile significativo nella rilevazione delle poste di bilancio, conseguentemente all'iscrizione della variazione del valore dei beni immateriali.

Un aspetto di particolare interesse, e più complesso rispetto agli impatti contabili finora delineati, riguarda la valutazione dell'avviamento. L'IFRS 1 impone specifiche disposizioni per il riconoscimento e il trattamento contabile dell'avviamento iscritto a seguito di una *business combination*. In sede di transizione un'impresa può usufruire dell'eccezione prevista dall'IFRS 1, in base alla quale sono mantenuti validi i valori iscritti a seguito di un'operazione di aggregazione aziendale avvenuta negli esercizi precedenti all'applicazione dei principi contabili internazionali. Diversamente, la mancata utilizzazione dell'opzione di non applicazione retroattiva dell'IFRS 3 comporta che venga adottato tale principio anche per le combinazioni aziendali avvenute antecedentemente alla transizione agli IAS/IFRS.

Al fine di comprendere gli impatti contabili connessi alla contabilizzazione dell'avviamento in sede di passaggio ai principi contabili internazionali, si individuano le seguenti rettifiche ad esso riferibili¹⁹⁷:

- rettifica in aumento derivante dalla riclassificazione di un *intangibles* che non soddisfa le condizioni di identificazione e di iscrizione previste dallo IAS 38;

¹⁹⁶ Cfr. Carini C., La transizione ai principi contabili internazionali: regole generali e trasparenza informativa, in Teodori C. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, op. cit.

¹⁹⁷ Cfr. Amaduzzi A., *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, op. cit.

- rettifica in diminuzione derivante dalla riclassificazione di un intangibles che, in base ai principi contabili italiani, non era ricompreso nel valore dell'avviamento;
- rettifiche in aumento o in diminuzione, dovute al venir meno delle condizioni di incertezza connesse al prezzo di aggregazione aziendale antecedente la data di transizione;
- rettifiche in diminuzione derivanti dall'applicazione della procedura di impairment test sul valore dell'avviamento iscritto in bilancio alla data di transizione.

I principi contabili italiani prevedono una certa regolarità nel processo di ammortamento dell'avviamento. Diversamente, gli *standard setters* internazionali stabiliscono, per tale posta di bilancio, come per alcune categorie di *intangibles* a vita utile indefinita, l'applicazione della procedura di *impairment test* in sostituzione all'ammortamento sistematico. Tale metodo gioca un ruolo rilevante nel processo di transizione, in quanto comporta la verifica dell'importo d'iscrizione dell'avviamento e la sua eventuale rettifica, qualora si rilevi una perdita durevole di valore. In sede di transizione, tale procedura, e la connessa iscrizione di un'eventuale svalutazione, potrebbero produrre un impatto contabile rilevante nella rilevazione del valore dell'avviamento.

Inoltre, le disposizioni internazionali stabiliscono che l'avviamento partecipi alla determinazione del risultato economico con la svalutazione che esso subisce a seguito della procedura di *impairment test*. Se lo storno del valore dell'ammortamento comporta, in un primo momento, un impatto positivo sul reddito, col passare del tempo, la procedura di *impairment of assets* dovrebbe invertirne la tendenza, attraverso l'iscrizione in conto economico delle perdite durevoli di valore¹⁹⁸.

4.4. La disclosure: analisi del grado di conformità e trasparenza dell'informazione contabile

Nel corso dell'elaborato sono stati descritti i principali rilievi teorici dettati dallo IASB al fine di stabilire le modalità di contabilizzazione e di comunicazione in materia di *intangible assets*. L'approfondimento di tali disposizioni risulta funzionale all'analisi della *disclosure* fornita sul tema dai gruppi d'impresa.

¹⁹⁸ Tali considerazioni trovano rilevanza alla luce dall'analisi effettuata sui bilanci IAS/IFRS delle società quotate italiane dal gruppo di ricerca coordinato da Andrei P., Cfr. Azzali S., Concentrazioni aziendali e bilancio consolidato, in Andrei P. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti contabili e profili gestionali*, op. cit., pp. 106-109.

Lo IAS 38 obbliga l'impresa a fornire specifiche informazioni in merito alle singole classi di immobilizzazioni immateriali, utili al fruitore del bilancio per conoscere la natura, il valore e le modalità di rilevazione degli intangibili.

La ricerca ha esaminato il comportamento comunicativo delle società del campione attraverso lo studio di alcuni elementi informativi previsti dallo IAS 38, che individuano gli aspetti fondamentali della rilevazione in bilancio delle attività immateriali e rappresentano profili critici di valutazione e rappresentazione dei beni immateriali nei bilanci¹⁹⁹:

- modalità di acquisizione;
- valutazione successiva alla prima iscrizione;
- vita utile.

Prima di illustrare le evidenze empiriche relative ai suddetti temi, è opportuno sottolineare che, ai fini dell'informativa di bilancio, le *companies* analizzate utilizzano modalità espositive abbastanza simili tra loro. Infatti, nei bilanci esaminati, si è riscontrato, infatti, che detta comunicazione viene realizzata attraverso due principali sezioni informative: una dedicata alla descrizione dei postulati teorici applicati in fase di contabilizzazione dei beni immateriali e dell'avviamento, l'altra rivolta all'esposizione dei valori e delle variazioni ad essi riferiti. Nella totalità dei casi esaminati il redattore di bilancio ha evidenziato i valori netti contabili attraverso l'esposizione dei dati in forma tabellare. Le tipologie di informazioni contenute nei prospetti sono esposte in modo funzionale rispetto alle caratteristiche dei beni in essi rappresentati e alle operazioni aziendali e, nel migliore dei casi, sono previste, per ogni singola classe, le seguenti indicazioni:

- valori iscritti all'inizio del periodo amministrativo;
- incrementi (suddivisi per modalità di acquisizione) e decrementi;
- svalutazioni;
- ripristino di valori;
- ammortamenti;
- riclassifiche.

¹⁹⁹ Le variabili di analisi considerate ricalcano parzialmente gli elementi di studio individuati da Teodori in una ricerca effettuata sulle immobilizzazioni immateriali iscritte nei bilanci dei gruppi quotati alla Borsa Valori di Milano. In particolare nel lavoro citato l'attenzione è stata posta su: le condizioni di iscrizione in bilancio, le modalità di acquisizione, le immobilizzazioni immateriali generate internamente, i criteri per la valutazione delle immobilizzazioni immateriali dopo la prima iscrizione, la definizione della vita utile. Cfr. Teodori C., Le immobilizzazioni immateriali, in Rinaldi L. (a cura di), *La disclosure*, op. cit.

Tale modalità di rappresentazione soddisfa buona parte delle disposizioni dettate dallo IAS 38 circa l'informativa integrativa di bilancio, in quanto effettua una riconciliazione del valore contabile all'inizio e alla fine dell'esercizio. Nei bilanci esaminati è possibile riscontrare alcune tabelle in cui le informazioni sono complete ed esaustive, altre con indicazioni solo parziali e altre ancora contenenti unicamente il valore netto contabile riferito alle classi immateriali individuate. L'incompletezza rilevata, talvolta, nei prospetti non può essere interpretata come una lacuna informativa in quanto avviene, di frequente, che le suddette indicazioni siano espresse in forma descrittiva in altre sezioni del bilancio.

Di seguito (Tabella 4.6.) si riporta, a titolo esemplificativo, la tabella pubblicata nel bilancio 2007 dal gruppo Guala Closure, nella quale si possono individuare la natura e il valore delle variazioni intervenute nell'esercizio sui beni immateriali:

Tabella 4.6. Tabella riconciliazione del valore contabile delle attività immateriali del gruppo Guala Closure.

Migliaia di €	Costi di sviluppo	Licenze e brevetti	Avviamento	Altri	Imm. in corso e acconti	Totale
Costo storico 31 dicembre 2006	3.574	6.489	239.933	1.396	543	251.936
Fondo amm.to 31 dicembre 2006	(2.344)	(5.046)	(42.173)	(1.337)	-	(50.900)
Valore netto 31 dicembre 2006	1.230	1.443	197.760	59	543	201.036
Valore netto 1° gennaio 2007	1.230	1.443	197.760	59	543	201.036
Effetto cambi	(19)	(3)	-	(4)	-	(26)
Incrementi a seguito di aggregazioni aziendali	-	106	56.564	53	546	57.268
Incrementi	-	377	1.325	6	757	2.465
Decrementi	-	(9)	-	-	-	(9)
Riclassifiche	389	167	-	-	(1.072)	(516)
Ammortamenti	(482)	(655)	-	(19)	-	(1.156)
Costo storico 31 dicembre 2007	3.934	7.094	297.826	1.439	774	311.066
Fondo amm.to 31 dicembre 2007	(2.816)	(5.667)	(42.177)	(1.345)	-	(52.004)
Valore netto 31 dicembre 2007	1.118	1.427	255.649	95	774	259.062

Il prospetto evidenzia la riconciliazione del valore di ognuna delle classi immateriali iscritte in bilancio nel corso del periodo amministrativo considerato. Particolare rilievo viene dato agli aumenti dovuti a operazioni di aggregazione aziendale, che vengono distinti dalla voce generica "incrementi", mentre è tralasciata l'informativa inerente la riduzione del valore degli asset dovuta all'applicazione dell'*impairment test*, ossia le svalutazioni.

Per quanto attiene le *modalità di acquisizione* degli intangibili, il bilancio dovrebbe fornire le informazioni necessarie per comprendere attraverso quale procedura avviene "l'ingresso" delle immobilizzazioni immateriali nell'impresa. In particolare, lo IAS 38 richiede di indicare gli incrementi di valore dei beni derivanti da

acquisizione separatamente da quelli da sviluppo interno e da operazioni di aggregazione aziendale.

Oltre alle tipologie innanzi citate, lo IASB prevede espressamente altre due possibili vie di ottenimento degli *intangible assets*: la permuta e i contributi pubblici.

Dal momento che nella totalità dei bilanci del campione è possibile conoscere, in modo più o meno immediato e diretto, come avvengano le acquisizioni delle attività immateriali, la ricerca ha avuto l'intento di rilevare quali fossero, tra quelle contemplate, le modalità più comuni.

La tabella che segue mostra i risultati dell'analisi sull'argomento:

Tabella 4.7. Modalità di acquisizione.

MODALITÀ DI ACQUISIZIONE	NUMERO BILANCI	PERCENTUALE
Acquisizione separata	50	100,00%
Operazioni di aggregazione aziendale	27	54,00%
Generazione interna	44	88,00%
Contributo pubblico	5	10,00%
Permuta	1	0,02%

Il conseguimento di beni immateriali tramite acquisizione separata è, dunque, una modalità che ricorre in tutti gruppi analizzati.

I beni acquisiti distintamente sono iscritti in bilancio al costo di acquisto. Criteri di trasparenza dell'informativa richiederebbero notizie e dati circa la composizione di tale costo, al fine di verificare l'effettivo sostenimento e la corretta imputazione degli oneri sopportati al riguardo. In merito a tale aspetto, la totalità delle imprese del campione dichiara di iscrivere il bene al costo di acquisto, senza, tuttavia, fornire informazioni specifiche sulla sua composizione, anche se ha evidenziato l'inclusione degli oneri accessori nel costo suddetto.

Anche per quanto riguarda le spese sostenute in un momento successivo all'acquisto, non vengono generalmente fornite informazioni. Solo in pochi casi, le imprese si limitano a riportare le disposizioni stabilite dallo IAS 38 sull'argomento, senza, comunque, approfondire il tema. L'annotazione che viene comunemente utilizzata nei suddetti casi è la seguente: "i costi sostenuti successivamente all'acquisto sono rilevati come un aumento del valore contabile dell'attività a cui si riferiscono, qualora sia probabile che i futuri benefici affluiranno al gruppo e il costo dell'attività possa essere determinato attendibilmente".

Circa l'acquisizione di beni immateriali tramite operazioni di *business combination*, è opportuno precisare che sono stati oggetto di analisi e di comparazione i bilanci in cui il conseguimento di intangibili è riferito a beni immateriali diversi dall'avviamento, in quanto per quest'ultimo, presente in tutti i bilanci esaminati, non esistono vie alternative di acquisizione.

Le attività pervenute in seguito ad operazioni di aggregazione aziendale vanno iscritte al costo, che viene identificato nel *fair value* dell'asset acquisito e, pertanto, le modalità di formazione del *fair value* rappresentano un elemento importante in termini di chiarezza informativa. A tal riguardo, i bilanci in cui viene descritta la formazione del valore equo sono solamente 2.

La generazione interna di *intangibles* rappresenta una modalità di acquisizione utilizzata dalla maggioranza delle imprese. Infatti, nell'88% (44 gruppi su 50) dei gruppi considerati erano in atto, nel corso del 2007, operazioni di sviluppo di beni immateriali. In particolare, lo IAS 38 stabilisce particolari condizioni per l'iscrizione degli oneri sostenuti nelle operazioni di generazione interna, la cui soddisfazione risulta imprescindibile. L'analisi effettuata sui bilanci in termini di *disclosure* ha verificato la presenza di informazioni circa l'individuazione, da parte dell'impresa, dei requisiti di rilevazione degli oneri di sviluppo. Al riguardo, si evidenzia che il 45% delle entità analizzate (20 gruppi su 44) giustifica l'iscrizione delle attività generate internamente, affermando genericamente la soddisfazione delle condizioni d'iscrizione dettate dallo IAS 38 e riportandone il testo.

Relativamente all'acquisizione degli intangibili tramite permuta (0%) e contributo pubblico (10%) si rileva una quasi totale assenza di tali fattispecie.

Infine, con riferimento all'iscrizione iniziale dei beni, la totalità delle imprese rileva che essa è avvenuta al costo, in conformità con quanto previsto dallo IAS 38.

Una volta effettuata la prima iscrizione del bene in bilancio, l'impresa deve stabilire in base a quale modello valutarlo negli esercizi successivi. La valutazione successiva all'iscrizione iniziale può avvenire secondo due modalità: *cost model* o *revaluation model*. Come già descritto in precedenza, il secondo modello rappresenta un elemento di novità rispetto al trattamento contabile previsto dalla disciplina italiana che consente di utilizzare soltanto il tradizionale modello del costo. Tale metodo innovativo permette di iscrivere le attività immateriali al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore rilevate.

L'indagine effettuata ha evidenziato l'adozione del *cost model* nella totalità dei gruppi considerati. Si segnalano solamente due bilanci in cui al metodo del costo

viene affiancato il criterio della rivalutazione. In tali casi l'informazione fornita consiste nella dichiarazione, per una specifica classe di attività, di avvalersi della facoltà di utilizzare, come sostituto del costo, il *fair value* dei beni immateriali. Inoltre, non vengono riscontrate indicazioni in merito alla determinazione del valore equo degli asset. Si sottolinea, infatti, che la particolare natura delle attività considerate richiede attenzione nell'assunzione del *fair value* come valore di iscrizione, in quanto, per tali beni, difficilmente viene rilevata l'esistenza di un mercato attivo di riferimento. Pertanto, qualora l'entità economica decidesse di adottare tale criterio di valutazione, essa deve inserire in bilancio informazioni sulla determinazione del *fair value* tali da dimostrare la correttezza della sua misurazione.

Proseguendo nell'analisi, si illustrano i dati concernenti la *vita utile* delle attività immateriali iscritte nei bilanci esaminati.

Lo IASB prevede, espressamente, che nell'informativa integrativa di bilancio sia presente la distinzione degli intangibili a vita utile finita da quelli a vita utile indefinita. Come già precisato, si ricorda che i primi vengono sottoposti a un processo di ammortamento sistematico secondo la loro vita utile, diversamente dagli altri che sono assoggettati annualmente ad *impairment test*. Dalla natura della vita utile del bene dipende, infatti, la modalità di contabilizzazione e valutazione a cui lo stesso è sottoposto.

Relativamente a tale aspetto, si ritiene che risulti di fondamentale importanza la presenza di informazioni chiare e precise nelle sintesi d'esercizio. La conoscenza, da parte del fruitore di bilancio, della tipologia di vita utile associata ad ogni asset immateriale detenuto dall'impresa, o comunque alle classi da essa individuate, gli permette di comprendere appieno le informazioni circa il trattamento contabile riservato alle attività in questione. Viceversa, non sarebbe possibile per il lettore verificare la conformità del comportamento tenuto dall'impresa rispetto alle procedure di ammortamento e di *impairment test*.

La ricerca ha focalizzato l'attenzione sulle informazioni funzionali alla comprensione della natura della vita utile dei beni immateriali iscritti nei bilanci esaminati. Sono da considerarsi soddisfacenti le informative con indicazioni in merito alla tipologia degli asset posseduti dall'impresa con evidenziata, quindi, la distinzione tra i beni a vita utile finita e quelli a vita utile indefinita. I risultati dell'analisi evidenziano che solamente in 3 bilanci non è possibile conoscere l'esistenza o meno di attività di natura indefinita. A tal riguardo, è opportuno precisare che l'avviamento, essendo considerato per definizione un *intangible* a vita

utile indefinita, non è stato considerato nel calcolo. L'analisi ha individuato le tipologie di beni presenti nei gruppi del campione e la Tabella 4.8 illustra i risultati emersi:

Tabella 4.8. Informazioni sulla vita utile delle attività immateriali.

	VITA UTILE FINITA		VITA UTILE INDEFINITA	
	Numero Bilanci	Percentuale	Numero Bilanci	Percentuale
Presenza	50	100,00%	23	46,00%
Assenza	0	0,00%	24	48,00%
Non esplicitato	0	0,00%	3	6,00%

L'intero campione detiene e fornisce informazioni relativamente ai beni a vita utile finita. Per quanto concerne i beni a vita utile indefinita, soltanto nel 46% dei casi esaminati è stato possibile accertare la presenza di tali beni.

Per quanto riguarda i beni a vita utile finita, l'informativa integrativa prevede che nei documenti di bilancio venga descritto il metodo di ammortamento utilizzato.

L'ammortamento permette di capire le modalità di suddivisione economica del bene nel corso della sua vita utile e, pertanto, le indicazioni al riguardo risultano significative ai fini della trasparenza e chiarezza della comunicazione.

Le informazioni inerenti al metodo di ammortamento vengono fornite da 42 delle imprese del campione (82%). In particolare, 35 di esse società indicano anche il coefficiente di ammortamento adottato per ogni classe di attività immateriali.

Il metodo di ammortamento generalmente utilizzato è quello a quote costanti.

Nel settore editoriale, si riscontrano alcuni bilanci in cui le modalità di suddivisione economica dei diritti televisivi e delle *library* avvengono secondo particolari criteri, come nel caso dei diritti relativi a programmi sportivi, giornalistici e di intrattenimento che sono ammortizzati, per la quasi totalità (90%), nell'anno di decorrenza del diritto e per la quota residua nell'esercizio successivo²⁰⁰. Dal momento che il metodo di ammortamento utilizzato deve essere elaborato in relazione alla manifestazione dei benefici economici futuri derivanti dall'impiego dei beni, in bilancio dovrebbero trovare espressione le giustificazioni che motivano la scelta di un criterio diverso da quello a quote costanti. In tal senso, si è rilevato un caso in cui il

²⁰⁰ Cfr. Gruppo Mediaset, bilancio consolidato, 2007, p. 107.

metodo di ammortamento delle *library* è effettuato in base ad un quoziente che contrappone i ricavi realizzati con i ricavi previsti.

Infine, sempre con riferimento ai beni a vita utile definita, si ricorda che essi sono sottoposti ad *impairment test* qualora si rilevino indicazioni sintomatiche di una loro possibile perdita durevole di valore. Secondo la disposizione dello IAS 36 l'impresa deve, dunque, accertare la presenza di indicazioni probatorie di una riduzione di valore. Nell'informativa integrativa, pertanto, l'impresa dovrebbe dichiarare di aver verificato l'esistenza dei suddetti indicatori e, laddove essi siano presenti, descriverne la natura e le caratteristiche.

Nella tabella seguente sono espresse le variabili analizzate circa la verifica del valore dei beni a vita utile finita:

Tabella 4.9. Elementi informativi sulla verifica di valore dei beni a vita utile finita.

INFORMAZIONI RILEVATE	NUMERO BILANCI	PERCENTUALE
Dichiarazione di verifica del valore	50	100,00%
Presenza della perdita di valore	13	26,00%
Assenza della perdita	23	46,00%
Non esplicitata la presenza o l'assenza della perdita	14	28,00%
<i>Impairment test</i>	15	30,00%
Informazioni sulle fonti della perdita	1	0,02%

La totalità dei gruppi indica di aver applicato la procedura di verifica del valore degli *intangibles* a vita utile finita, fornendo informative generiche, del tipo: "le attività immateriali con vita definita sono sottoposte a test di impairment ogni volta che vi sono indicazioni di una possibile perdita di valore".

Il livello di *disclosure* aumenta in corrispondenza dei bilanci nei quali viene specificata l'effettiva applicazione dell'*impairment test* in presenza di indicazioni di sopravvenute riduzioni di valore. Ciò significa che, in questi gruppi, la verifica dell'esistenza di elementi sintomatici di una perdita di valore ha dato esito positivo, ossia, avendo riscontrato la presenza di indicatori probatori di diminuzione di valore, si è resa necessaria l'applicazione della procedura di *impairment* sui beni immateriali a "rischio". In tal senso, l'analisi ha rilevato la presenza della suddetta procedura in 15 società su 50 esaminate.

Inoltre, nel 26% dei casi (13 bilanci) figura iscritta una perdita durevole di valore riferita ad attività a vita utile definita. Tale informazione può essere dedotta in

maniera indiretta dalle indicazioni disseminate nel bilancio, oppure, grazie a una apposita annotazione circa la perdita di valore accertata per la classe a cui si riferisce. Si è riscontrato, altresì, che 4 dei 13 bilanci in cui è stata rilevata la perdita forniscono informazioni anche in merito alle sue fonti, di cui si riportano alcuni esempi: «nell'esercizio 2007 si è proceduto alla svalutazione di alcuni costi di sviluppo relativi alle moto Sport Touring, avendo questo modello esaurito il suo ciclo di vita»²⁰¹; «Le mutate condizioni competitive nei segmenti di mercato in cui Newlat S.p.A. opera, anche in conseguenza delle tensioni sui prezzi della materia prima latte, hanno modificato le prospettive reddituali della società e più in particolare dei marchi Matese, Polenghi, Sole e Torre in Pietra determinando una svalutazione per 6,4 milioni di euro»²⁰².

Si osserva, infine, che in 23 bilanci non viene constatata alcuna perdita di valore, mentre per altri 14 non è stato possibile accertare l'esistenza di riduzioni di valore riferite a beni immateriali a vita utile finita.

Gli *intangibles* a vita utile indefinita non sono soggetti ad ammortamento ma ad applicazione obbligatoria annuale della procedura di *impairment*.

Nella totalità delle sintesi d'esercizio, nelle quali è stata rilevata l'esistenza di beni a vita utile indefinita diversi dall'avviamento (23 casi), è stata effettuata la verifica di valore. Tale comportamento denota una corretta applicazione delle disposizioni IAS/IFRS da parte dei gruppi considerati.

Inoltre, una perdita di valore viene rilevata in 5 bilanci su 23 (ossia nel 22% dei casi).

Anche per quanto riguarda l'avviamento, tutte le *companies* dichiarano di aver effettuato la verifica annuale del valore del *goodwill* attraverso la procedura di *impairment test*; in 13 bilanci, inoltre è stata riscontrata una perdita di valore, riferita all'avviamento.

²⁰¹ Gruppo Ducati, bilancio consolidato, 2007, p. 29.

²⁰² Gruppo Parmalat, bilancio consolidato, 2007, p. 295.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'analisi delle caratteristiche del patrimonio intangibile effettuata nella prima parte del presente lavoro non ha avuto la pretesa di essere esaustiva e risolutiva relativamente al problema definitorio; l'obiettivo della trattazione è stato quello di descrivere la consistenza e delle criticità dell'argomento in esame. In particolare, dalla sistematizzazione dei contributi elaborati sul tema, è emersa un'importante tassonomia all'interno della componente intangibile, la quale separa le risorse immateriali (intangibili specifici) dalle risorse intangibili in senso proprio (intangibili generici). La differenziazione tra le due tipologie consiste nell'esistenza o meno di alcune caratteristiche particolari, quali l'esistenza di costi specifici ad utilità differita nel tempo, la loro misurabilità e trasferibilità.

Gli intangibili specifici sono componenti produttive prive di fisicità, ma generalmente quantificabili, misurabili e, spesso, trasferibili separatamente dal complesso sistema d'azienda (come, per esempio, brevetti, marchi, licenze). Sono solitamente acquisite a titolo oneroso o, costruite in economia, e trovano una loro esatta identificazione, rilevazione e valutazione nella rappresentazione di bilancio, secondo quanto previsto dalle norme del codice civile e dai principi contabili.

Gli intangibili generici invece sono componenti produttive, oltre che prive di fisicità, altresì caratterizzate da difficile, e a volte impossibile, quantificazione monetaria, se non in termini di creazione di valore nel tempo. Infatti, esse non sono frutto di uno specifico investimento o acquisto, ma sono composte da elementi spesso endogeni, non collegati strettamente né ad un particolare contratto né al sostenimento di specifici oneri; solitamente non sono trasferibili o scindibili dal complesso sistema di gestione dell'azienda, in quanto con la stessa rappresentano un tutt'uno. A volte è possibile quantificarne il valore tramite singole componenti (ad esempio, nel caso dell'esperienza del personale, mediante la valutazione dei costi di formazione, oppure, nel caso delle conoscenze e sinergie produttive e tecnologiche, mediante la quantificazione degli investimenti fatti nella ricerca e sviluppo), ma quasi sempre la reale portata di tale risorsa è inscindibile dal tutto e non è, pertanto, rilevata e rilevabile nelle rappresentazioni del capitale di funzionamento e del bilancio redatti secondo i principi previsti dalla normativa. Tali risorse emergono a volte, unicamente, a seguito di operazioni di rilevazione del complesso aziendale, in termini di cessione unitaria dello stesso, sotto forma di avviamento, quale differenza tra il valore economico del capitale aziendale e il valore contabile dello stesso, ovvero

quel differenziale a carico del corrispettivo d'acquisizione del complesso aziendale rispetto al valore contabile delle attività e della passività.

L'approfondimento del *corpus* di regole contabili, in base alle quali trovano evidenza nell'informativa di bilancio le risorse intangibili delle entità strutturate a gruppo, ha permesso di apprendere i criteri di rappresentazione e misurazione delle stesse nelle sintesi d'esercizio.

A seguito del D.Lgs. 38 del 2005, la redazione dei bilanci nel contesto economico italiano viene regolamentata:

- dalle disposizioni *nazionali* del codice civile integrate dai principi contabili rivisti dall'OIC, a cui fanno riferimento le imprese che non sono soggette all'adozione degli IAS/IFRS;
- dai principi contabili *internazionali* emanati dallo IASB a cui devono attenersi le imprese individuate dal D.Lgs. 38/2005 come soggetti obbligati all'adozione degli IAS/IFRS.

Le disposizioni normative italiane applicabili alle immobilizzazioni immateriali sono gli artt. 2423, 2426 e 2427, integrati e interpretati dall'OIC 24. I principi contabili dedicati alla rappresentazione e valutazione degli *intangible assets* nel bilancio, sono lo IAS 38, lo IAS 36 e l'IFRS 3.

Le fonti normative citate presentano molteplici punti di convergenza e divergenza nelle modalità di identificazione, valutazione e rappresentazione delle immobilizzazioni immateriali.

Alcune significative differenze interessano la definizione e la classificazione delle singole classi componenti la categoria degli *intangibles*. Infatti, i criteri di individuazione e di iscrizione assunti dallo IAS 38 divergono in maniera rilevante rispetto a quanto previsto dalla disciplina nazionale. In particolare, un elemento di novità introdotto dai principi contabili internazionali riguarda l'esclusione di alcune componenti di natura immateriale dall'attivo patrimoniale. Diversamente da quanto stabilito dai *local GAAP*, lo IASB imputa a conto economico buona parte degli intangibili riconducibili agli oneri di natura immateriale (costi di impianto e ampliamento, spese di pubblicità e costi di ricerca).

Per quanto riguarda l'iscrizione (successiva a quella iniziale) del valore riferito alle attività immateriali, gli IAS/IFRS contemplano, in alternativa al metodo del costo - criterio previsto dal Legislatore nazionale - quello annoverato come *revaluation model* che consente la rilevazione in bilancio dei beni immateriali al loro *fair value*. Al fine di rendere maggiormente trasparente l'informazione contabile e di incrementarne la

qualità, lo IASB, consentendo di rinunciare al principio del costo storico, fa leva su una rappresentazione degli *intangible assets* il più possibile in linea con gli andamenti del mercato.

La novità che ha maggiormente stravolto le modalità di contabilizzazione degli asset immateriali per le imprese che hanno adottato gli *standard setters* internazionali riguarda l'introduzione del vita concetto di utile indefinita per la rilevazione di alcune attività intangibili (tra cui l'avviamento). Le disposizioni internazionali stabiliscono che gli *intangibles* di cui non è possibile conoscere l'esaurimento della vita utile non vengono assoggettati ad ammortamento, ma ad *impairment test*. Attraverso tale procedura, che è volta alla verifica della sussistenza del valore dei beni, le attività immateriali incidono sulla determinazione del risultato economico aziendale attraverso la svalutazione ad esse riconducibile.

Per quanto riguarda gli impatti contabili risultanti dal processo di transizione ai principi contabili internazionali, si denota, in sede di passaggio, un impatto negativo sul patrimonio, dovuto alle maggiori casistiche di esclusione di intangibili dal patrimonio rispetto a quelle di inclusione. Sempre in sede di transizione, lo storno della quota di ammortamento dell'avviamento, sostituita dall'eventuale perdita di valore rilevata attraverso un *test di impairment*, incide positivamente sul reddito.

I risultati che emergono dalla ricerca empirica evidenziano che più di un terzo degli investimenti durevoli effettuati dai gruppi quotati alla Borsa Valori di Milano sono riconducibili agli *intangible assets*. L'avviamento rappresenta la componente immateriale prevalente, con un valore medio pari al 21% dell'attivo non corrente. Le immobilizzazioni immateriali diverse dal *goodwill* rappresentano il 13% del patrimonio immobilizzato.

L'analisi effettuata ha evidenziato, altresì, che le classi immateriali maggiormente presenti nei documenti contabili e con maggiore rilevanza in termini di valore ad esse attribuito, sono: avviamento (54%), concessioni licenze e marchi (16%) e le immobilizzazioni di cui non si conosce la tipologia (altre immobilizzazioni immateriali - 11%).

Il contributo delle risorse intangibili assume connotati diversi a seconda del contesto di appartenenza dell'impresa. I settori di attività in cui la componente immateriale è preponderante rispetto all'attivo non corrente sono quello dei "servizi diversi" (83%) e quello "dell'editoria" (73%). In particolare, mentre nel settore dei servizi diversi l'avviamento rappresenta praticamente la totalità del valore delle

attività intangibili, nel comparto editoriale assumono rilevanza anche concessioni, diritti e marchi, diritti editoriali e testate giornalistiche.

Per quanto riguarda l'analisi in termini di *disclosure* effettuata sul campione dei gruppi d'impresa, è possibile riscontrare un comportamento comunicativo da parte delle imprese in conformità e quanto stabilito dallo IAS 38. Tuttavia, nella maggioranza delle imprese analizzate le informazioni integrative sul tema non sono elaborate con un elevato livello di dettaglio. Nel complesso, la ricerca permette di asserire che nei bilanci consolidati sono presenti le informazioni di carattere teorico; viceversa sono solitamente assenti quelle che riguardano le modalità operative e di valutazione delle poste immateriali.

Appare quanto mai evidente che i valori delle attività immateriali di gruppi quotati assumono dimensioni importanti e, alla luce delle elaborazioni svolte, costituiscono ciò che sollecita, in particolar modo, la riflessione.

Il peso dei beni a vita utile indefinita, dei gruppi quotati, compreso l'avviamento, è pari, in media, al 60% del totale delle immobilizzazioni immateriali iscritte in bilancio.

Ciò significa che buona parte delle attività capitalizzate dei maggiori gruppi italiani è rappresentato dal *goodwill* e dai beni di cui non è possibile stabilire la vita utile. Si rilevano, infatti, 75 *companies* in cui il valore attribuito agli immateriali in questione supera ampiamente la media, raggiungendo anche picchi pari all'80 o 90% del valore totale degli *intangibles*.

I principi contabili internazionali impongono alle imprese un controllo periodico del permanere del valore assunto dall'avviamento e dai beni a vita utile finita, controllo che diventa infrannuale in presenza di elementi che evidenziano una sua possibile perdita di valore.

Quanto evidenziato finora, con riferimento particolare alla perdita di valore, dovrebbe stimolare la riflessione sugli eventuali risvolti che la crisi finanziaria in corso dovrebbe avere sulla rivisitazione periodica del valore degli *intangibles*, in particolare, di quelli a vita utile indefinita. Secondo quanto previsto dagli *standard setters* internazionali, le variazioni negative avvenute nel mercato in cui l'impresa svolge la propria attività dovrebbero essere considerate un elemento sintomatico di riduzione del valore del *goodwill* e dei beni immateriali. Pertanto, la crescita della capitalizzazione delle imprese quotate, riconducibile alla presenza di attività immateriali non ammortizzate, dovrebbe avere subito, nell'ultimo periodo,

un'inversione di tendenza per effetto della svalutazione dei beni a via utile indefinita²⁰³.

²⁰³A tal riguardo si veda gli articoli pubblicati di recente sull'argomento: Nova M. – Provasoli M., «Intangibili» troppo esposti, Milano, Il Sole 24 Ore, 2008, 22 Ottobre 2008; Mazzola P. – Pozza L., *Gli «Intangibili» nei gruppi. I Rischi differenziati dell'impairment test*, Milano, Il Sole 24 Ore, 15 Novembre, 2008.

**ALLEGATO A – ELENCO DEI BILANCI CONSOLIDATI OGGETTO DI ANALISI
(UNIVERSO)**

2007		
N.	Settori	GRUPPO
1	Alimentare	Campari
2	"	Centrale del Latte di Torino
3	"	Cremonini
4	"	Guala Clousures
5	"	La Doria
6	"	Parmalat
7	"	Arena
8	Auto	Brembo
9	"	Carraro
10	"	Ducati Holding
11	"	Fiat
12	"	Pininfarina
13	"	Sogefi
14	Chimico	Crespi
15	"	Granitifiandre
16	"	Marazzi Group
17	"	Montefibre
18	"	Ceramiche Ricchetti
19	"	Panaria Group Industrie Ceramiche
20	"	Pirelli & C.
21	"	Recordati
22	"	Schiapparelli
23	"	Snia
24	Costruzioni	Astaldi
25	"	Boero Bartolomeo
26	"	Buzzi Unicem
27	"	Cementir
28	"	Impregilo
29	"	Italcementi
30	"	Permasteelisa
31	Distribuzione	Camfin
32	"	Gruppo Coin S.p.a.
33	Editoriale	Buongiorno Vitaminic
34	"	Caltagirone Editore
35	"	Class Editori
36	"	DMT
37	"	Gruppo Editoriale L'Espresso
38	"	Mediaset
39	"	Mondadori
40	"	Mondo TV
41	"	RCS
42	"	Reply
43	"	Seat Pagine Gialle

2007		
N.	Settori	GRUPPO
44	Editoriale	Telecom Italia Media S.p.a.
45	"	Tiscali S.p.a.
46	Elettronico	Acotel Group
47	"	Amplifon
48	"	Beghelli
49	"	Cad it
50	"	Cembre
51	"	Datalogic
52	"	Emak
53	"	Fastweb
54	"	Fidia
55	"	Finmeccanica
56	"	Gewiss
57	"	Indesit Company
58	"	Interpump Group
59	"	Irce
60	"	Lavorwash
61	"	Retelit
62	"	Sabaf
63	"	Saes Getters
64	"	Sirti
65	"	Elica
66	"	Eurotech
67	Finanziario	Alerion industries
68	"	Cofide
69	"	Gefran
70	"	Gemina
71	"	Ifil
72	"	Italmobiliare
73	"	Monrif
74	Immobiliare	Aedes
75	"	Bastogi
76	"	Beni stabili
77	"	Gabetti
78	"	Risanamento
79	Impianti e macchine	Biesse
80	"	De' Longhi
81	"	IMA
82	"	Negri Bossi
83	"	Prima industrie
84	"	Saipem
85	"	Trevi
86	"	Trevisan Cometal
87	Industriali diversi	Greenvision Ambiente S.p.a.
88	"	Socotherm
89	"	Sorin

2007		
N.	Settori	GRUPPO
90	Industriali diversi	KME
91	Petrolifero	Eni
92	"	ERG
93	"	Maffei
94	Pubblica utilità	Acea
95	"	Acquepotabili
96	"	AEM
97	"	Edison
98	"	ENEL
99	"	Enertad
100	"	HERA
101	"	Snamreagas
102	"	Telecom
103	"	Terna
104	Servizi diversi	Chl
105	"	DADA
106	"	Data service
107	"	Lottomatica
108	Tessile	Benetton
109	"	Bulgari
110	"	Geox
111	"	Mariella Burani Fashion Group S.p.a.
112	"	Marzotto S.p.a.
113	"	Ratti
114	"	Safilo Group
115	"	Stefanel
116	"	Tod's S.p.a.
117	"	Zucchi S.p.a.
118	Trasporto	Aeroporto FI
119	"	Alitalia
120	"	Autogrill
121	"	Atlantia
122	"	Autostrade TO-MI
123	"	FNM
124	"	Sias
125	"	Save

**ALLEGATO B – ELENCO DEI BILANCI CONSOLIDATI OGGETTO DI ANALISI
(CAMPIONE)**

N.	Settori	SOCIETA'
1	Alimentare	Centrale del Latte di Torino
2	"	Parmalat
3	"	Arena
4	"	Campari
5	"	Guala Clousures
6	Auto	Ducati Holding
7	Chimico	Schiapparelli
8	"	Recordati
9	Distribuzione	Gruppo Coin S.p.a.
10	Editoriale	Caltagirone Editore
11	"	Class Editori
12	"	Gruppo Editoriale L'Espresso
13	"	Mediaset
14	"	Mondadori
15	"	Mondo TV
16	"	RCS
17	"	Telecom Italia Media S.p.a.
18	"	Tiscali S.p.a.
19	"	Buongiorno Vitaminic
20	"	DMT
21	"	Reply
22	"	Seat Pagine Gialle
23	Elettronico	Cad it
24	"	Datalogic
25	"	Indesit Company
26	"	Eurotech
27	"	Acotel Group
28	"	Amplifon
29	"	Finmeccanica
30	"	Interpump Group
31	"	Sirti
32	Finanziario	Alerion industries
33	"	Gemina
34	Impianti e macchine	De' Longhi
35	"	Negri Bossi
36	"	Trevisan Cometal
37	Industriali diversi	Sorin
38	Pubblica utilità	Enertad
39	"	Telecom
40	Servizi diversi	Chl
41	"	DADA
42	"	Data service
43	"	Lottomatica
44	Tessile	Bulgari
45	"	Geox

N.	Settori	SOCIETA'
46	Tessile	Mariella Burani Fashion Group S.p.a.
47	"	Stefanel
48	"	Tod's S.p.a.
49	"	Safilo Group
50	Trasporto	Autogrill

BIBLIOGRAFIA

- AA. VV (1987), *Saggi di ragioneria e di economia aziendale. Scritti in onore di Domenico Amodeo*, Padova, Cedam.
- AA.VV. (1991), *Continuità e rinnovamento negli studi economico-aziendali*, Atti del Convegno dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale svoltosi a Pisa, 11-12 ottobre 1990, Bologna, Clueb.
- AA.VV. (2000), *Le immobilizzazioni immateriali*, Atti del Convegno organizzato dall'Università degli Studi di Lecce Facoltà di Economia – Sezione Economico-Aziendale il 23 Giugno 1999, Bari, Cacucci Editore.
- Adamo S. (1998), *Prospettive e limiti del processo di armonizzazione contabile internazionale*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 5, Giuffrè, Milano.
- Airoldi G. – Brunetti G. - Coda V. (1989), *Lezioni di economia aziendale*, Milano, Il Mulino.
- Airoldi G. – Brunetti G. - Coda V. (1994), *Economia aziendale*, Bologna, Il Mulino.
- Airoldi G. – Brunetti G. - Coda V. (2005), *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino.
- Allegrini M. (2003), *L'informativa di periodo nella comunicazione economico-finanziaria*, Milano, Giuffrè.
- Allegrini M. (2007) (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti sostanziali e formali sul bilancio*, Torino, Giappichelli.
- Amaduzzi A. (1978), *L'azienda – nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, UTET, Torino, (Ristampa 1987).
- Amaduzzi A. (2004), *IAS 38 Intangible Assets: le principali novità introdotte nel marzo del 2004, una preliminare valutazione delle nuove regole*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 4.
- Amaduzzi A. (2004), *La definizione e i criteri di misurazione dell'avviamento*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 5.
- Amaduzzi A. (2005), *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè.
- Amaduzzi G. (1986), *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Torino, Utet.
- Amodeo D. (1970), *Ragioneria generale delle imprese*, terza edizione riveduta, Napoli, Giannini.
- Amodeo D. (1967), *Le gestioni industriali produttrici di beni*, Torino, Utet.
- Andrei P. (2004), *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, Milano, Giuffrè.

- Andrei P. (2006), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Torino, Giappichelli.
- Andrei P. (2008), "Fair Value, significatività e attendibilità dell'informativa di bilancio", *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, n. 9-10.
- Angiola N. (1997), *L'avviamento negativo. Problematiche economiche e contabili*, Torino, Giappichelli.
- Angiola N. (2007), *La comunicazione economico-finanziaria dei gruppi italiani quotati. Un'indagine empirica sull'informativa settoriale*, Milano, FrancoAngeli.
- Ansoff H. I. (1979), *Strategic management*, Londra, MacMillan.
- Ardemani E. (1957), *L'avviamento d'impresa*, Milano, Marzorati.
- Azzali S. (1996), *Il sistema delle informazioni di bilancio delle aziende di produzione. Il modello dell'international accounting standards committee*, Milano, Giuffrè.
- Azzali S. (2002), *Il reddito e il capitale di gruppo: valore e sua determinazione nei gruppi aziendali*, Milano, Giuffrè.
- Azzali S. (2002) (a cura di), *Il bilancio consolidato secondo i principi contabili internazionali*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Azzali S. (2005), *L'informativa di bilancio secondo i principi contabili nazionali e internazionali*, Torino, Giappichelli.
- Azzali S. - Allegrini M. - Gaetano A. - Pizzo M. - Quagli A. (2006), *Principi contabili internazionali*, Torino, Giappichelli.
- Azzali S. (2007) (a cura di), *Trasparenza dei bilanci e tutela del risparmio nei gruppi aziendali*, Milano, McGraw-Hill.
- Azzali S. (2008) (a cura di), *Comunicazione del valore e tutela degli interessi istituzionali nei gruppi aziendali*, Milano, McGraw-Hill.
- Azzini L. (1962), *Le situazioni d'impresa investigate nella dinamica economia delle produzioni*, Milano, Giuffrè.
- Azzimi G. - Cudini G. - Zappa G. (1964), *La ragioneria generale*, Milano, Giuffrè.
- Azzini L. (1976), *Flussi di valori, reddito e conservazione del capitale nelle imprese*, Milano, Giuffrè.
- Azzini L. (1982), *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè.
- Balluchi F. (2005), *Gli studi economico-aziendali. Riflessioni sui metodi quantitativi*, Milano, Giuffrè.
- Balluchi F. (2007), *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, in Andreaus M. (a cura di), *La rendicontazione sociale nei gruppi aziendali*, Milano, McGraw-Hill.

- Barbieri C. – Biasotto P. (2008), *Spese di ricerca e sviluppo: disciplina contabile e trattamento fiscale*, Guida alla Contabilità e Bilancio, n. 5, 18 marzo.
- Beretta Zanoni A. (2005), *Il valore delle risorse immateriali. Equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili*, Bologna, Il Mulino.
- Besta F. (1922), *La ragioneria, seconda edizione*, vol. I, Milano, Vallardi.
- Besta F. (1932), *La ragioneria, seconda edizione*, vol. II, Milano, Vallardi.
- Bianchi L. A. (1990), *Informazione societaria e bilancio consolidato di gruppo*, Milano, Egea.
- Biancone P.P. (2006), *Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment test nei bilanci. Principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e US GAAP*, Milano, Giuffrè.
- Bini M. – Guatri L. (2003), *Impairment. Gli intangibili specifici*, Milano, Egea.
- Bini M. – Guatri L. (2003), *Impairment. La valutazione degli intangibili nei gruppi*, Milano, Egea.
- Bini M. – Guatri L. (2004), *Impairment. I tassi nella valutazione delle Cash Generating Units*, Milano, Egea.
- Brondoni E. (2004), *Il sistema delle risorse immateriali d'impresa: cultura d'impresa, sistema informativo e patrimonio di marca*, Torino, Giappichelli.
- Brugger G. (1989), *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1.
- Bruni G. (2002), *La strategia del valore tra conflittualità ed equilibrio di interessi*, *Rivista italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, Gennaio-Febbraio.
- Bruni G. – Campedelli B. (1993), *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, *Sinergie*, gennaio.
- Buttignon F. (1990), *La strategia aziendale ed il valore economico del capitale*, Padova, Cedam.
- Buttignon F. (1993), *Le risorse immateriali: ruolo strategico e problematiche di rilevazione*, *Sinergie*, gennaio.
- Buttignon F. (2005), *Investimenti in beni materiali e immateriali: valutazione degli amministratori*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 2.
- Campedelli B. (1993), *La determinazione, il controllo e la rappresentazione del valore delle risorse immateriali nell'economia dell'impresa*, *Sinergie*, gennaio.
- Caramiello C. (1965), *L'indagine prospettiva nel campo aziendale*, Pisa, Corsi.
- Caratozzolo M. (2000), *La determinazione delle perdite delle perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni immateriali – I e II parte*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, nn. 2 – 3.

- Caratozzolo M. (2002), *Il bilancio consolidato di gruppo: profili economici e giuridici*, Milano, Giuffrè.
- Carini C. (2006), La transizione ai principi contabili internazionali: regole generali e trasparenza informativa, in Teodori C. (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, Torino, Giappichelli.
- Casò M. (2005), *L'utilizzo degli IFRS in Italia: facoltà, obblighi e divieti introdotti dal legislatore italiano*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 1.
- Cassandro P. E. (1985), *I gruppi aziendali*, Bari, Cacucci.
- Cattaneo M. (1966), *Introduzione allo studio del bilancio d'esercizio nelle imprese*, Verona, C.E.I.V.
- Cattaneo M. (1979), *Il bilancio d'esercizio nelle imprese*, Milano, Etas Libri.
- Catturi G. (1988), *La redazione del bilancio di esercizio secondo la dottrina, la normativa comunitaria, civilistica e fiscale*, Padova, Cedam.
- Cavaliere E. – Ferraris Franceschi R. (2000), *Economia aziendale. Attività aziendale e processi produttivi*, Vol. I, Torino, Giappichelli.
- Ceccherelli A. (1961), *Il linguaggio dei bilanci*, Firenze, Le Monnier.
- Celli M. (2007), *Contabilizzazione delle attività immateriali: i principi contabili nazionali e internazionali*, n.11, Contabilità, Finanza e Controllo.
- Ceriani G. (1991), *Il bilancio di esercizio*, Giuffrè, Milano
- Ceriani G. (2007), "Alcuni fondamenti sul bilancio d'esercizio nella dottrina economico-aziendale italiana", in AA.VV., *L'analisi degli effetti sul bilancio dell'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Gruppo di studio e attenzione dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale, 1° volume, Roma, RIREA.
- Ceriani G. (2007), "La politica di remunerazione e l'integrità del capitale proprio: riflessioni critiche sul Framework dello IASB", in AA. VV. *L'analisi degli effetti sul bilancio dell'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Gruppo di studio e attenzione dell'Accademia Italiana di Economia aziendale, 1° volume, Roma, RIREA.
- Ceriani C. – Frazza B. (2007), *Compendio dei principi contabili IAS/IFRS e relative interpretazioni SIC/IFRIC*, Roma, Aracne.
- Cordazzo M. (2007), *L'impatto borsistico dell'informativa sugli intangibili. Uno studio comparativo*, Milano, FrancoAngeli.
- Ciucchi M.S. (2004), *Sistemi di misurazione e di reporting del capitale intellettuale: criticità e prospettive*, Torino, Giappichelli.
- Coda V. (1985), *Valori imprenditoriali e successo dell'impresa*, Finanza, Marketing e Produzione, giugno.

- Coda V. (1988), *L'orientamento strategico dell'impresa*, Torino, Utet.
- Coda V. (1991), *Comunicazione e immagine nella strategia dell'impresa*, Torino, Giappichelli.
- Coda V. – Brunetti G. – Bergamin Barbato M. (1990), *Indici di bilancio e flussi finanziari: strumenti per l'analisi della gestione*, Milano, Etas Libri.
- Colombo A.G. (2005), *Principi contabili cinesi e internazionali: le principali aree di differenza*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 4.
- Comoli M. – Corno F. – Viganò A. (2006) (a cura di), *Il bilancio secondo gli IAS*, Milano, Giuffrè.
- Congiu P. (1994), *Le spese di impianto e ampliamento*, Modena, Cedam.
- Corno F. (1996), *Patrimonio intangibile e governo d'impresa*, Milano, Egea.
- Corticelli R. (1987), *L'economicità dell'azienda nella continuità del tempo*, in *Saggi di economia aziendale per Lino Azzini*, Milano, Giuffrè.
- Dameri R.P. – Fadda L. – Ferrando M.P. (1998), *Saggi sull'immaterialità nell'economia delle imprese*, Torino, Giappichelli.
- Del Bello A. – Gasparini A. (2006), *Il valore del capitale intellettuale. Aspetti teorici e casi aziendali di reporting*, Milano, Ipsoa.
- Devalle A. (2006), *Il sistema informativo aziendale ed il passaggio agli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè.
- Dezzani F. (2006), *“Principi civilistici” e “principi IAS/IFRS”: “Sistemi alternativi” per la redazione del bilancio di esercizio*, Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, n. 5 e 6, maggio e giugno.
- Dezzani F – Dezzani L. (2007), *“Attività immateriali”. Indagine Consob sui bilanci 2006 redatti con i principi IAS/IFRS*, Il Fisco, n. 24.
- Dezzani F. – Dezzani L. (2008), *Principi contabili internazionali. Fusione di società sotto il “comune controllo”*, Approfondimento n. 2, Il Fisco.
- Dezzani F. – Dezzani L. (2008), *La fusione tra “società indipendenti”: il metodo di acquisto (o purchased method)*, Approfondimento n. , Il Fisco.
- Di Pietra R. (2000), *Ragioneria internazionale e “armonia” contabile*, Padova, Cedam.
- Di Pietra R. (2002), *La cultura contabile nello scenario internazionale. Istituzioni, principi ed esperienze*, Padova, Cedam.
- D'Ippolito (1946), *La valutazione delle aziende in avviamento*, Milano, Giuffrè.
- Di Stefano G. (1990), *Il sistema delle comunicazioni economico-finanziarie nella realtà aziendale moderna*, Milano, Giuffrè.

- Di Toma P. (2001), *L'armonizzazione contabile internazionale e le prospettive di evoluzione europea*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 6.
- Elefanti M. (1994), *Le valutazioni economiche e le scelte aziendali*, Milano, Egea.
- Fabbrini G – Ricciardi A. (2007) (a cura di), *Intangible assets. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, FrancoAngeli.
- Fazzini M. (2004), *L'applicazione dell'impairment test agli intangible assets. Un confronto fra i principi contabili internazionali*, Milano, FrancoAngeli.
- Fellegara A.M. (1995), *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano, Giuffrè.
- Fellegara A. M. (2008), *Strutture d'impresa e tutela degli interessi istituzionali*, Milano, Giuffrè, 2005.
- Ferrari M. – Montanari S. (2008), *L'applicazione degli IFRS agli intangible assets: il caso del settore ceramico*, Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 3.
- Ferraris Franceschi R. (1984), *Finalità dell'azienda e condizioni di funzionamento. Introduzione agli studi economico aziendali*, Pisa, Servizio editoriale universitario.
- Ferraris Franceschi R. (1987), *Sul problema delle teorie nell'economia aziendale*, in AA.VV., *Saggi di economia aziendale per Lino Azzini*, Milano, Giuffrè.
- Ferraris Franceschi R. (1990) (a cura di), *Il modello della ricerca*, Milano, Giuffrè.
- Ferraris Franceschi R. (1998), *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*, Milano, Giuffrè.
- Ferrero G. (1966), *La valutazione del capitale d'impresa*, Milano, Giuffrè.
- Ferrero G. (1968), *Istituzioni di economia d'azienda*, Milano, Giuffrè.
- Ferrero G. (1981), *“La formazione del bilancio di esercizio”*, in AA.VV., *Bilancio di esercizio e amministrazione delle imprese, Studi in onore di Pietro Onida*, Milano, Giuffrè.
- Ferraro O. (2007), *Gli intangibles a vita utile indefinita secondo i principi contabili internazionali: un'analisi empirica*, Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Quaderni monografici Rirea, n. 51, Roma.
- Ferraro O. (2007), *La disciplina contabile internazionale degli intangible asset*, in Fabbrini G. – Ricciardi A. (a cura di), *Intangible asset. Principi contabili, modalità di reporting e tecniche di valutazione*, Milano, FrancoAngeli.
- Fiat M. (2000), *La “conoscenza” una risorsa di rara rappresentazione*, AA.VV., *Le immobilizzazioni immateriali*, Atti del Convegno organizzato dall'Università degli Studi di Lecce Facoltà di Economia – Sezione Economico-Aziendale il 23 Giugno 1999, Bari, Cacucci Editore.

- Fisher I. (1922), *The Nature of Capital and Income*, V serie, vol. IV, Torino, Biblioteca dell'Economista.
- Frizzera B. (2008) (a cura di), *Principi contabili nazionali e internazionali*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Fusa E. (2007), *I costi di start-up tra normativa civilistica e fiscale ed i problemi conseguenti alla perdita del capitale*, Il fisco, n. 24.
- Galassi G. (1987), "Ricorrenza, regolarità e stabilizzazione dei redditi nel tempo", in AA.VV., *Saggi di Economia Aziendale per Lino Azzini*, Milano, Giuffrè.
- Giannessi E. (1960), *Le aziende di produzione originaria, Volume 1°, Le aziende agricole*, Pisa, Corsi.
- Grant R. M., *Analisi del vantaggio competitivo basata sulle risorse, Problemi di gestione*, n. 2, vol. 19.
- Grant R.M., *The Resourced-based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation*, California Management Review, vol. 33, n. 3, Spring.
- Guatri L. (1989), *Il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1.
- Guatri L. – M. Massari. (1992), *La diffusione del valore*, Milano, Egea.
- Guatri L. (1997), *Valore e "intangibles" nella misura della performance aziendale. Un percorso storico*, Milano, Egea.
- Guatri L. (2007), *La valutazione delle aziende*, Milano, Egea.
- IASB (1989), *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, 1989.
- IASB, *Principi contabili internazionali, IAS/IFRS*.
- Invernizzi G. – Molteni M. (1990), *Analisi di bilancio e diagnosi strategica. Strumenti per valutare posizione competitiva, vulnerabilità, patrimonio intangibile*, Milano, Etas Libri.
- Itami H. – Roehl T. W. (1987), *Mobilizing Invisible Assets*, Cambridge, Massachusetts and London, England, Harvard University Press, (traduzione italiana: Itami H. (1988), *Le risorse invisibili*, Torino, Petrini Editore).
- Kaplan R.S., Norton D.P. (2004), *Strategy Maps –Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*, Boston Massachusetts, Harvard Business School Press.
- Laghi E. (2005), *Problemi di classificazione e di valutazione dei beni immateriali ai fini della stima del capitale economico d'impresa con i metodi patrimoniali complessi*, in Zanda G. – Lacchini M. – Onesti T., *La valutazione delle aziende*, V Edizione riveduta, Torino, Giappichelli.
- Lev B. (2000), *Seeing is Believing. A Better Approach to Estimating Knowledge Capital*, CFO Magazine, April.

- Lev B. (2003), *Intangibles*, Milano, Etas Libri.
- Liberatore G. (1996), *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam.
- Lionzo A. (2007), *Il giudizio di impairment. Profili valutativi e riflessi sui processi organizzativi e gestionali*, Milano, FrancoAngeli.
- Mancini D. – Quagli A. – Marchi L. (2003) (a cura di), *Gli intangibles e la comunicazione d'impresa*, Milano, FrancoAngeli.
- Mandarino P. (2006), *Il know-how nei principi contabili internazionali, Guida ai principi contabili internazionali*, Milano, Il Sole 24 Ore, Giugno.
- Marchi L. (1990), *I sistemi informativi aziendali*, Milano, Giuffrè.
- Marchi L. - Zavani M., (2004) (a cura di), *Economia dei gruppi e bilancio consolidato. Una interpretazione degli andamenti economici e finanziari*, Torino, Giappicchelli.
- Marinali B. – Onesti T. (1990), *La valutazione del portafoglio lavori in ipotesi di cessione di azienda*, Auditing, n. 9.
- Masini C. (1955), *La dinamica economica nei sistemi di valori di azienda. Valutazioni e rivalutazioni*, Milano, Giuffrè.
- Masini C. (1961), *L'ipotesi nella dottrina e nelle determinazioni dell'economia d'azienda*, Milano, Giuffrè.
- Masini C. (1982), *Lavoro e risparmio*, Torino, Utet.
- Matacena A. (1993), *Il bilancio d'esercizio. Strutture formali, logiche e principi generali*, Bologna, Clueb.
- Mazzola P. – Pozza L. (2008), *Gli «Intangibili» nei gruppi. Gli Rischi differenziati dell'impairment test*, Milano, Il Sole 24 Ore, 15 Novembre.
- Meriggioli G. (1995), *Le risorse immateriali durevoli*, Amministrazione & Finanza, n. 13.
- Nelson P. R. – Winter S. G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Belknap.
- Nova M. (2006), *L'Impairment test. L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, Milano, Egea.
- Nova M. – Provasoli M. (2008), *«Intangibili» troppo esposti*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- OIC, *Principi contabili nazionali*.
- Onesti T. (2000), *L'avviamento dell'impresa: definizione misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, AA.VV., *Le immobilizzazioni immateriali*, Atti del Convegno organizzato dall'Università degli Studi di Lecce Facoltà di Economia – Sezione Economico-Aziendale il 23 Giugno 1999, Bari, Cacucci Editore.
- Onida P. (1951), *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Milano, Giuffrè.

- Onida P. (1951), *Le discipline economico-aziendali. Oggetto e metodo*, Milano, Giuffrè.
- Onida P. (1954), *L'azienda. Primi principi di gestione e di organizzazione*, Milano, Giuffrè.
- Onida P. (1960), *La logica e il sistema delle rilevazioni quantitative d'azienda: primi elementi di ragioneria*, Milano, Giuffrè.
- Onida P. (1963), *Economia d'azienda*, Torino, Utet.
- Onida P. (1974), *Il bilancio dell'impresa. Le sue differenziazioni e la sua interpretazione*, Giuffrè, Milano.
- Parr R. L. (1992), *Le risorse intangibili*, Milano, Etas Libri.
- Passaponti B. (1994), *I gruppi e le altre aggregazioni aziendali*, Milano, Giuffrè.
- Penrose E. (1959), *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Lackwell & Mott Ltd. (traduzione italiana: (1973), *La teoria dell'espansione dell'impresa*, Milano, FrancoAngeli).
- Perrone E. (1992), *Il linguaggio internazionale dei bilanci d'impresa*, Padova, Cedam.
- Pesci C. (2007), *Lo Stato patrimoniale secondo gli IAS: prime evidenze empiriche*, *Politica Contabile*, n. 3.
- Pezzani Fabrizio (1993) (a cura di), *Il bilancio di esercizio nell'informativa esterna d'impresa*, Milano, Giuffrè.
- Piccoli A. (1998), *Principi contabili internazionali*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Pizzo M. (2000), *Il "fair value" nel bilancio d'esercizio*, Padova, Cedam.
- Podestà S. (1992), *Intangibles e valore*, *Atti del Convegno: "Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?"*, Milano, 27 novembre 1992, *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 1.
- Polcini P.T. (2003), *L'interpretazione economico-contabile delle risorse immateriali. Problematiche rappresentative e valutative nell'informazione esterna d'impresa*, Torino, Giappichelli.
- Polonelli C. (1981), *Una introduzione ai principi contabili per la determinazione del reddito di esercizio nelle imprese*, Milano, Giuffrè.
- Polonelli C. (1984), *Note metodologiche per l'investigazione economico-aziendale*, in "Studi e Ricerche della Facoltà di Economia e Commercio", Bologna, Patron.
- Ponzanelli G. (1959), *Sul problema della esistenza, della determinazione e della contabilizzazione del valore dell'avviamento nelle imprese*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 4.
- Polonelli C. (1990), *Condizioni per lo sviluppo delle imprese*, Milano, Giuffrè.
- Portaluppi P. – Richetta E. (2007), *Attività immateriali*, Guida alla Contabilità e Bilancio, Milano, Il Sole 24 Ore, 2 aprile.

- PriceWaterHouseCoopers (2007), *Principi contabili internazionali e nazionali, interpretazioni e confronti*, Milano, Ipsoa.
- Provasoli A. (1974), *Il bilancio d'esercizio destinato a pubblicazione*, Milano, Giuffrè.
- Provasoli A. (2003), *La modifica alla disciplina del bilancio e i principi contabili internazionali IAS/IFRS*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 3.
- Quagli A. (2004), *Comunicare il futuro. L'informativa economico-finanziaria di tipo revisionale delle società quotate italiane*, Milano, FrancoAngeli.
- Quagli A. (2006), *Bilancio di esercizio e principi contabili (IV ediz.)*, Torino, Giappichelli.
- Quagli A. - Meini F. (2007), *La procedura di impairment tra riflessi gestionali e politiche di bilancio*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 5.
- Romano M. (2007), *L'evoluzione del concetto di "avviamento" nella dottrina economico-aziendale. Problemi di rilievo ai fini dell'informativa di bilancio*, in Romano M., *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli.
- Romano M. (2007), *L'impairment test dell'avviamento nella prospettiva del « full goodwill method »*, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 6.
- Ramusino E. C. – Rinaldi L. (2003), *La valutazione d'azienda. Profili di analisi dell'attività aziendale. Le grandezze economiche che alimentano il processo di valutazione. Le metodologie di valutazione. La valutazione di aziende operanti in settori specifici*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Ranalli F. (1984), *Sulla capacità informativa delle strutture di bilancio*, Padova, Cedam.
- Renoldi A. (1992), *La valutazione dei beni immateriali. Metodi e soluzioni*, Milano, Egea.
- Rinaldi (2008), *Il bilancio consolidato*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Rinaldi (2009), *La disclosure*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Teodori C. (2009), *Le immobilizzazioni immateriali*, in Rinaldi L. (a cura di), *La disclosure*, Milano, Il Sole 24 Ore.
- Romano M. (2004), *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, Torino, Giappichelli.
- Rossi E. (2008), *Impatto degli IAS sulle «business combination»*, *Guida alla contabilità e bilancio*, Il Sole 24 Ore, 10 giugno.
- Rullani E. (1992), *Economia delle risorse immateriali: una introduzione*, Sinergie, set./dic.
- Salvioni D.M. (2003) (a cura di), *Trasparenza ed efficacia della comunicazione economico-finanziaria*, Torino, Giappichelli.
- Sarcone S. (1993), *I gruppi aziendali*, Torino, Giappichelli.
- Sica M. (1983), *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Firenze, Le Monnier.

- Teece D. J. (1980), *Economies of scope and the scope of enterprise*, Journal of Economic Behaviour and Organization, n. 1.
- Teodori C. (2000), *L'analisi di bilancio*, Torino, Giappichelli.
- Teodori C. (2006), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*, Torino, Giappichelli.
- Teodori C. – Veneziani M. (2007), *Intangibile e trasparenza informativa. La disclosure sulle immobilizzazioni immateriali e sull'impairment test*, Revisione contabile, n. 74.
- Winter S.G. (1989), Conoscenza e competenza come risorse strategiche, in Teece D.J. (a cura di), *La sfida competitiva. Strategie per l'innovazione*, Milano McGraw-Hill.
- Veltri S. (2007), *Sistemi di misurazione del capitale intellettuale d'azienda*, Milano, FrancoAngeli.
- Veltri S. – Nardo M.T. (2007), *Una proposta di reportistica integrata degli intangibili d'azienda: Intangible Global Report*, Rivista Italiana di Ragioneria ed Economia Aziendale, vol. 107, nn. 11-12.
- Vicari S. (1980), *Le strategie di sviluppo dell'impresa commerciale*, Milano, Giuffrè.
- Vicari S. (1989), «Invisible asset» e comportamento incrementale, Finanza, Marketing e Produzione, n. 1.
- Vicari S. (1992), *Risorse aziendali e funzionamento d'impresa*, Finanza, Marketing e Produzione, n. 3.
- Vicari S. (1995), *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, Milano, Egea.
- Vicari S. (1992), *L'impresa vivente: itinerario in una diversa concezione*, Milano, Etas Libri.
- Viganò A. (1979), *Le immobilizzazioni tecniche investigate nella dinamica economica d'impresa*, Milano, Giuffrè.
- Viganò E. (1967), *La natura del valore economico del capitale di impresa e le sue applicazioni*, Giannini, Napoli, 1967.
- Viganò E. (1996), *L'Economia aziendale e la ragioneria. Evoluzione-prospettive internazionali*, Padova, Cedam.
- Wernerfelt B. (1984), *A Resource-based View of the Firm*, Strategic Management Journal, vol. 5, April-June.
- Winter S.G. (1989), Conoscenza e competenze come risorse strategiche, in Teece D.J. (a cura di), *La sfida competitiva. Strategie per l'innovazione*, Milano, McGraw-Hill.
- Zambon S. (2002), *Accounting, Intangibles and Intellectual Capital: an overview of the issues and some considerations*, PRISM/RESCUE, WP4 Accounting, Audit, and Financial Analysis in the New Economy, Università di Ferrara, aprile.

Zambon S. – Lev B. (2003), *Study on the Measurement of Intangibles Assets and associated Reporting Practicese*, prepared for the Commission of the European Communities Enterprise Directorate General, April.

Zanda G. – Lecchini M. – Oricchio G. (1993), *La valutazione del capitale umano dell'impresa*, Torino, Giappichelli.

Zappa G. (1950), *Il reddito d'impresa*, Milano, Giuffrè.

Zappa G. (1957), *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo II, Milano, Giuffrè.