

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO

Dipartimento di Scienze Aziendali, Economiche e Metodi Quantitativi

Corso di Dottorato di Ricerca in

Marketing Strategico ed Economia Aziendale

XXV ciclo

Ruolo, valutazione e rappresentazione degli
intangibili secondo i principi contabili nazionali e
internazionali e nella comunicazione d'impresa.

Relatore:

Chiar.ma Prof.ssa Claudia Rossi

tesi di Dottorato

Marta SANDRI

Matr. 34582

ANNO ACCADEMICO 2011/2012

INDICE

| | |
|--|---------|
| INTRODUZIONE | pag. 1 |
| | |
| CAPITOLO 1 | |
| LA METODOLOGIA DELLA RICERCA | pag. 5 |
| L'obiettivo della ricerca | pag. 5 |
| | |
| CAPITOLO 2 | |
| IL RUOLO DEI BENI INTANGIBILI NELLO SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ ECONOMICA AZIENDALE: INDIVIDUAZIONE E CLASSIFICAZIONE | pag. 9 |
| 2.1 I beni intangibili nell'attività economica aziendale | pag. 9 |
| 2.2 L'individuazione e la classificazione dei beni immateriali | pag. 11 |
| 2.2.1 Un'unica categoria di beni | pag. 11 |
| 2.2.2 Beni immateriali e beni intangibili | pag. 11 |
| 2.2.3 Hard e Soft Intangibles | pag. 13 |
| 2.2.4 La classificazione degli IAS | pag. 22 |
| 2.2.5 Due grandi aree: marketing e tecnologia | pag. 25 |
| 2.2.6 Fattori produttivi specifici, risorse immateriali e risorse intangibili | pag. 26 |
| 2.2.7 Beni immateriali strutturali e non strutturali | pag. 27 |
| | |
| CAPITOLO 3 | |
| I BENI IMMATERIALI ALL'INTERNO DEL BILANCIO DI ESERCIZIO: PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI | pag. 29 |
| 3.1 Gli intangibili nel bilancio di esercizio secondo il codice civile e i principi contabili nazionali | pag. 29 |
| 3.2 I beni immateriali nel bilancio secondo gli IAS | pag. 36 |
| 3.3 Confronto tra il trattamento contabile nazionale ed internazionale dei beni immateriali | pag. 44 |

| | |
|---|---------|
| 3.3.1 B I 1 – Costi di impianto e di ampliamento | pag. 45 |
| 3.3.2 B I 2 – Costi di ricerca e sviluppo | pag. 46 |
| 3.3.3 B I 3 – Diritti di brevetto industriale | pag. 49 |
| 3.3.4 B I 4 – Concessioni, licenze, marchi e diritti simili | pag. 52 |
| 3.3.5 B I 5 – Avviamento | pag. 53 |
| 3.3.6 B I 6 – Immobilizzazioni in corso e acconti | pag. 64 |
| 3.3.7 B I 7 – Altre immobilizzazioni immateriali | pag. 65 |
| 3.4 Considerazioni conclusive | pag. 70 |

CAPITOLO 4

| | |
|---|---------|
| I BENI IMMATERIALI PER LA DETERMINAZIONE DI VALORI DI CAPITALE ECONOMICO | pag. 79 |
| 4.1 La determinazione del capitale economico | pag. 79 |
| 4.2 Criteri e metodi di valutazione dei beni immateriali | pag. 87 |

CAPITOLO 5

| | |
|--|----------|
| I BENI IMMATERIALI NELLA COMUNICAZIONE DI IMPRESA | pag. 109 |
| 5.1 Il bilancio di esercizio come strumento di comunicazione delle risorse intangibili | pag. 109 |
| 5.2 Gli strumenti di comunicazione volontaria come possibile soluzione | pag. 111 |

CAPITOLO 6

| | |
|---|----------|
| CASE STUDY: LA VALUTAZIONE DELL'AVVIAMENTO DERIVANTE DALLA CESSIONE DI SPORTELLI BANCARI | pag. 115 |
| 6.1 Descrizione del case study | pag. 115 |
| 6.2 La valutazione del capitale economico | pag. 118 |
| 6.2.1 L'operazione di spin in e il metodo utilizzato: DDM | pag. 119 |
| 6.2.2 L'operazione di spin off e il metodo utilizzato: i multipli impliciti | pag. 124 |
| 6.3 I criteri di contabilizzazione | pag. 127 |

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

pag. 131

BIBLIOGRAFIA

pag. 135

INTRODUZIONE

In un periodo di costanti cambiamenti ed innovazioni, le risorse immateriali stanno assumendo un ruolo fondamentale e sempre più importante nell'ambito del processo di creazione del valore delle aziende. Il patrimonio intangibile assume una valenza strategica tale da risultare imprescindibile affinché le imprese possano affermarsi sul mercato.

Lo sviluppo di nuove tecnologie e diritti, unitamente alla trasformazione e l'internazionalizzazione dei mercati in cui le imprese operano, hanno permesso di evidenziare il ruolo basilare assunto dagli intangibili all'interno del contesto aziendale e questo ha indotto un numero sempre crescente di studiosi ad approfondire il legame tra risorse immateriali e valore di impresa. Accanto al cambiamento del contesto economico si assiste, contestualmente, al cambiamento e all'aumento di ciò che può essere annoverato all'interno della categoria dei beni immateriali. Essi rappresentano i "fattori chiave" in grado di determinare e, in un certo modo, garantire il successo e il vantaggio competitivo delle aziende.

L'individuazione e la valorizzazione del patrimonio intangibile diventa l'obiettivo prioritario degli studiosi e degli esperti che hanno dedicato e continuano a dedicare ampi lavori di ricerca a questa tematica, in continuo sviluppo e aggiornamento.

L'esigenza di riuscire a individuare con chiarezza i beni immateriali nel loro complesso e di quantificare il contributo che essi sono in grado di apportare non è ancora stata pienamente soddisfatta. Permangono tuttora problemi per quanto riguarda l'individuazione, l'iscrivibilità e la valorizzazione nel bilancio di esercizio – e non solo – del patrimonio intangibile. L'obiettivo delle ricerche è quello di arrivare alla determinazione di un metodo per esplicitare e tradurre numericamente il surplus di valore ottenuto grazie al possesso e al controllo dei beni immateriali.

I metodi di valutazione sino ad ora sviluppati risultano essere insufficienti per ottenere una piena rappresentazione; manca, allo stato attuale, un'armonizzazione tra le metodologie proposte dalla dottrina, che risultano ancora frammentate, e in certi casi sovrapposte, dalle quali emergono dati e informazioni con alcune limitazioni importanti. Il bilancio di esercizio, nella sua qualità di documento fondamentale di comunicazione da parte dell'impresa, è stato oggetto di significativi cambiamenti a livello di

informativa contabile in merito al patrimonio intangibile, in seguito all'introduzione dei principi contabili IAS/IFRS.

Esistono, tuttavia, altri momenti in cui si manifesta il problema della corretta individuazione e valorizzazione dei beni immateriali, come nel caso di determinazione del valore effettivo aziendale, dove risulta quanto mai evidente la necessità di quantificare l'apporto di tali beni al valore complessivo, dimostrando – ancora una volta – quanto forte sia il vantaggio competitivo apportato dal patrimonio intangibile.

Il presente lavoro di ricerca è stato finalizzato allo studio dei beni intangibili e all'analisi di come essi trovano accoglimento all'interno della comunicazione aziendale.

La prima parte è finalizzata alla creazione di una possibile classificazione delle risorse immateriali, vista l'ampiezza di tale categoria e l'esistenza di differenti modalità di individuazione.

La seconda parte della ricerca effettua un'analisi comparativa di come le risorse immateriali trovano accoglimento all'interno del bilancio di esercizio, sia esso redatto secondo i principi contabili nazionali o secondo gli IAS/IFRS. In questa fase emergono le differenze di trattamento previste dalle due normative di riferimento e gli effetti sulla determinazione del valore di capitale di funzionamento, soprattutto in presenza di avviamento iscritto in bilancio.

Nella terza parte viene dedicato ampio spazio alle tecniche di valutazione dei beni intangibili ai fini della determinazione di valori di capitale economico e si evidenzia il rapporto tra capitale di funzionamento e capitale economico, con particolare riferimento all'inclusione e alla rappresentazione dei beni immateriali.

La quarta parte è dedicata ad una breve analisi dei mezzi alternativi e volontari di comunicazione aziendale grazie ai quali le imprese possono comunicare ai propri stakeholder la presenza dei beni intangibili all'interno del loro patrimonio.

Nella quinta ed ultima parte, invece, viene esaminato un caso recente di valutazione di un intangibile, più precisamente l'avviamento, nell'ambito di un progetto di riorganizzazione territoriale di un importante gruppo bancario italiano. Scopo dell'analisi è quello di comprendere ed analizzare le scelte valutative e le modalità di determinazione del valore e dei prezzi di mercato nell'ambito di un'operazione complessa, sia per il numero e la tipologia delle società coinvolte, sia per le difficoltà operative incontrate.

CAPITOLO 1

LA METODOLOGIA DELLA RICERCA

L'obiettivo della ricerca

Il presente lavoro ha ad oggetto il tema degli intangible asset nell'ambito della determinazione di valori di capitale. L'obiettivo principale della ricerca è quello di individuare quali risorse sono definibili "intangible asset" ed in che modo esse trovano accoglimento sia nei bilanci di esercizio, al fine di determinare valori di capitale di funzionamento, sia in sede di valutazione di azienda, al fine di pervenire a valori di capitale economico.

In particolare, è stata posta attenzione ai seguenti aspetti:

- Il ruolo svolto dagli intangibili all'interno della realtà aziendale;
- L'individuazione dei beni immateriali e le possibili classificazioni;
- La rappresentazione e la valutazione dei beni immateriali all'interno del bilancio di esercizio, sia in quello redatto secondo i principi contabili nazionali, sia in quello redatto secondo gli IAS/IFRS;
- La valutazione degli intangibili in sede di determinazione di valori di capitale economico.

I punti essenziali del presente lavoro sono essenzialmente tre: i beni immateriali, i principi contabili nazionali ed internazionali (codice civile, IAS 38, IFRS 13, IFRS 3) e i criteri di valutazione secondo i principi di determinazione del capitale economico

Le risorse intangibili rappresentano una tematica che da sempre è stata oggetto di interesse e che continua ad essere oggetto di numerosi studi. Il tema, infatti, è stato inizialmente trattato nell'ambito degli studi sul bilancio di esercizio e, successivamente, è stato approfondito nell'ambito di studi inerenti il tema della creazione del valore e della gestione strategica d'impresa.

Una parte consistente del lavoro di ricerca è stata dedicata all'analisi e al tentativo di creare una classificazione della molteplicità di beni che compongono la categoria degli intangibili. La difficoltà a creare una classificazione ed un'elencazione esaustiva di beni immateriali è dovuta, in primo luogo, alla particolare categoria che essi rappresentano, essendo privi di consistenza fisica, e, secondariamente, al continuo mutamento delle

condizioni che danno vita ai beni immateriali, tali da determinare la creazione di nuovi beni in relazione alla nascita di nuovi bisogni e diritti.

Dal momento che tali beni fanno parte del patrimonio intangibile delle imprese, che non possono prescindere da essi, a cui risultano sempre più legate, è evidente la necessità di riuscire a rappresentare nel bilancio di esercizio gli elementi oggetto di studio. Il problema, pertanto, è quello di rappresentare la totalità o, comunque, un numero maggiore di beni immateriali rispetto a quanto non sia possibile fino ad ora e, congiuntamente, quello di trovare il modo di valorizzare gli intangibili, affinché il patrimonio aziendale venga rappresentato in maniera più completa. Si è resa necessaria un'analisi delle normative in tema di risorse immateriali previste sia dai principi contabili nazionali, sia dai principi contabili internazionali, alla luce del processo di armonizzazione contabile gradualmente introdotto e in relazione ai cambiamenti intervenuti in tema di criteri di valutazione secondo gli IAS/IFRS (IFRS 13 e IFRS 3 revised). La conoscenza della normativa contabile italiana è fondamentale per riuscire a cogliere analogie e differenze con la disciplina contabile internazionale.

Il problema della corretta valutazione degli intangibili non riguarda, tuttavia, il solo bilancio di esercizio, bensì ha una portata più ampia, dal momento che anche all'interno di metodologie di valutazione di azienda, con conseguente determinazione del capitale economico, è necessario individuare e valutare le risorse immateriali. L'analisi, pertanto, ha consentito di individuare la relazione esistente tra le diverse configurazioni di capitale.

Una breve riflessione è stata dedicata alle forme volontarie di comunicazione che le imprese possono porre in essere al fine di rilevare e far rilevare all'esterno l'esistenza di un patrimonio intangibile.

La ricerca si conclude con un case study avente ad oggetto la modalità di determinazione del valore di avviamento relativo alla cessione di sportelli bancari. Oggetto di analisi è un gruppo bancario italiano e, in particolare, una banca del gruppo che recentemente è stata protagonista di un'operazione di cessione e contestuale acquisizione di sportelli bancari. Il caso è ritenuto interessante dal momento che ogni filiale rappresenta un ramo di azienda e, di conseguenza, l'operazione fa riferimento ad una molteplicità di rami dotati di autonoma capacità di reddito; vista la particolarità e la complessità dell'operazione è stato opportuno indagare il metodo di determinazione del

valore di avviamento (e, contestualmente, del prezzo di cessione e di acquisizione) che necessariamente deve garantire equità di trattamento per tutti i soggetti coinvolti.

CAPITOLO 2

IL RUOLO DEI BENI INTANGIBILI NELLO SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ ECONOMICA AZIENDALE: INDIVIDUAZIONE E CLASSIFICAZIONE

2.1 I beni intangibili nell'attività economica aziendale

A partire dalla seconda metà degli anni ottanta numerosi fattori hanno determinato una crescente importanza dei beni intangibili rispetto alle risorse materiali, all'interno dell'attività economica aziendale. Diversi autori hanno individuato nell'intensificazione dei livelli di competitività e specializzazione delle imprese, dovute alla progressiva globalizzazione dei mercati e alla deregolamentazione di alcuni settori, unitamente al costante aumento di progresso ed innovazione delle tecnologie, gli elementi che hanno portato ad un ribaltamento della struttura aziendale, in maniera tale che il successo ed il vantaggio competitivo si basino maggiormente su conoscenze ed elementi intangibili piuttosto che sui beni materiali posseduti dalle aziende. Come sottolineato da Lev (2001) e Nakamura (1999), gli intangibili sono diventati i nuovi "fattori chiave" (*value drivers*) dell'attività economica dell'impresa. Gli elementi soggettivi della gestione aziendale, quali il ruolo svolto dai manager e dal capitale intellettuale, oltre ai beni intangibili in senso stretto, stanno acquisendo sempre maggiore importanza, determinando uno spostamento dell'attenzione verso l'immaterialità piuttosto che verso gli elementi materiali, che tipicamente compongono il patrimonio aziendale. Non interessa soltanto quali siano i beni che compongono l'azienda, siano essi tangibili o intangibili, ma il modo con cui essi vengono organizzati ed utilizzati all'interno del processo di attività tipicamente svolta.

Il cambiamento della struttura aziendale riguarda e coinvolge l'azienda nel suo complesso, in un procedimento a tutto tondo, trovando il suo punto di partenza nella complessità della struttura ambientale in cui ciascuna azienda opera.

L'azienda deve essere in grado di sopravvivere e svilupparsi all'interno di un contesto economico in continua evoluzione e in continuo cambiamento, reso sempre più complesso. Ella deve essere in grado di fronteggiare i cambiamenti del mercato e del

settore di appartenenza e riuscire a mantenere il vantaggio competitivo raggiunto: per fare questo è assolutamente necessario essere in grado di sfruttare le nuove opportunità che le vengono offerte, riorganizzando le risorse che ha a disposizione e monitorandone costantemente l'efficienza.

Secondo Coda (2005), un'impresa di successo deve essere in grado di mantenere una posizione di vantaggio rispetto ai suoi concorrenti, soddisfare le aspettative di coloro che entrano in contatto con essa e riuscire ad ottenere un risultato reddituale positivo.

Se l'azienda vuole riuscire a mantenere il proprio vantaggio competitivo, garantendosi redditività positive future e riuscendo a soddisfare in ogni momento i propri stakeholder, è necessario che essa individui i propri punti di forza e riorganizzi la propria strategia e pianificazione in funzione degli obiettivi che si pone, tenuto conto delle risorse a disposizione.

Nonostante siano ormai riconosciuti da tutta la dottrina aziendalistica l'importanza ed il ruolo chiave svolto dagli elementi immateriali, rimane tuttavia aperto il problema dell'individuazione e della corretta valorizzazione dei beni intangibili e nasce, pertanto, l'esigenza di elaborare una metodologia per poter determinare nella maniera più corretta possibile il valore delle risorse immateriali e permetterne la rappresentazione all'interno dei documenti contabili. Non sono sufficienti, infatti, la sola gestione ed il controllo di tali risorse, ma è necessaria un'informativa adeguata nei confronti di tutti gli stakeholder. L'obiettivo è, quindi, quello di riuscire a far sì che il capitale aziendale, nelle sue diverse configurazioni di capitale di funzionamento e di capitale economico, sia in grado di esprimere al meglio il ruolo e il valore degli intangibili.

Si ritiene di conseguenza prioritario individuare ciò che può ragionevolmente essere definito "bene immateriale" e congiuntamente esaminare le numerose possibili classificazioni che in qualche modo contribuiscono alla stessa definizione di bene immateriale. L'individuazione e la classificazione degli intangibili è complessa ed articolata, vista anche la natura "labyrinthine", come definita da Renoldi, degli intangibili.

2.2 L'individuazione e la classificazione dei beni immateriali

2.2.1 Un'unica categoria di beni

Un primo livello è quello che identifica un'unica categoria che comprende tutti i beni privi di consistenza fisica che possono essere definiti intangibili, dai brevetti ai marchi ai costi di impianto e ampliamento fino all'avviamento. I termini "beni immateriali" e "beni intangibili" sono usati come sinonimi e non vi è alcuna distinzione tra di essi.

2.2.2 Beni immateriali e beni intangibili

Un ulteriore passo nella definizione degli intangibili si basa su studi che individuano una primaria distinzione tra beni immateriali e beni intangibili, dove per immateriali si intendono tutte quelle risorse che generano utilità pluriennali di tipo immateriale e che sono presenti all'interno dell'azienda in seguito ad acquisizioni o costruzioni in economia (si pensi, ad esempio, a marchi, brevetti, software e licenze), mentre con la denominazione di beni intangibili si fa riferimento a risorse controllate ed utilizzate dall'azienda, ma che difficilmente potranno essere oggetto di scambio con terze parti oppure oggetto di autonoma valutazione (è il caso di elementi quali conoscenze, esperienze, fiducia da parte della clientela, reputazione sul mercato, unità e coesione del management). Le risorse intangibili derivano quindi dal complesso di azioni, condotte ed atteggiamenti, siano essi volontari od involontari, ad opera di coloro che svolgono la propria attività all'interno dell'azienda non solo a livello manageriale – direzionale ma anche a livello produttivo, in un processo armonico e coordinato con tutti coloro che, pur non appartenendo all'azienda, entrano in contatto con essa, scambiano informazioni e conoscenze ed hanno interesse a venire coinvolti ed informati sull'attività aziendale.

Ciascuno stakeholder con il proprio comportamento dà origine a risorse intangibili ed influenza, anche indirettamente, le modalità di gestione dell'attività aziendale. Affinché esistano risorse intangibili all'interno delle aziende, dando origine al patrimonio intangibile (o capitale intellettuale), sono necessarie la presenza e la condivisione di informazioni che, in seguito a processi di apprendimento, divengono conoscenza, creando contestualmente fiducia ed approvazione nei confronti dell'attività aziendale e del modo con cui essa è gestita. Il ruolo chiave per la creazione di risorse intangibili è rivestito da tutti coloro che operano nelle imprese e per le imprese e che permettono a delle semplici informazioni di trasformarsi in conoscenze, competenze, esperienze,

occasioni di apprendimento e in tutti quei beni intangibili che arricchiscono il patrimonio e le capacità di ciascuna azienda. Il limite, tuttavia, del ruolo fondamentale di tali risorse è rappresentato dal fatto che le informazioni passano al livello superiore rappresentato dalle conoscenze e dalle capacità solo perché sono possedute e trasmesse da determinate persone, in uno specifico contesto economico, temporale e spaziale, non riuscendo ad acquisire quindi la connotazione di conoscenza in valore assoluto, ma rimanendo sempre ad un livello di maggiore relatività. La stessa informazione può diventare una conoscenza preziosa, per determinati individui in uno specifico contesto, oppure rimanere sempre al livello di semplice informazione e venir trattata asetticamente come un dato.

Si può affermare, pertanto, che l'importanza dei beni intangibili sia indissolubilmente legata al capitale umano e relazionale: tutti coloro che entrano in contatto con l'azienda ottengono e a loro volta generano informazioni, dando vita ad un processo di scambio costante ed in continuo accrescimento che permette la trasformazione delle informazioni in conoscenze e competenze. Le persone fanno proprie le informazioni che ricevono, le trasformano in conoscenze e le utilizzano per porre in essere i propri comportamenti, sulla base delle aspettative di ciascuno. Anche l'azienda, nel suo complesso, svolge tale attività di scambio con l'ambiente esterno che la circonda, cercando di adattare le proprie strategie e comportamenti sulla base delle attese di chi ha o può avere interesse ad entrare in contatto con essa.

L'importanza del ruolo ricoperto dal capitale umano è sottolineata in diversi studi, soprattutto ad opera di autori internazionali, che tendono ad identificare e sovrapporre il concetto di patrimonio intangibile, come sopra individuato, con quello di patrimonio intellettuale (Balluchi, 2009 e Edvinsson, Malone, 1997, Sveiby, 1997, Molteni, 2004).

Una delle classificazioni proposte avente ad oggetto il capitale umano prevede che il capitale intellettuale sia la sommatoria di tre distinte componenti, più specificatamente il capitale umano, il capitale strutturale e il capitale relazionale. In particolare, il capitale umano è costituito da tutti quegli elementi che sono direttamente riferibili alle persone che operano all'interno dell'azienda, come ad esempio conoscenza, competenza, esperienza, creatività. Il capitale strutturale fa riferimento alle scelte organizzative e strategiche dell'azienda, alle sue caratteristiche e peculiarità, che la differenziano da tutte le altre aziende, quali l'organizzazione, il livello di innovazione, la governance, la

modalità con cui diffonde la conoscenza al suo interno, la cultura, la sua reputazione. Il capitale relazionale, infine, si riferisce a tutti i rapporti e le relazioni che l'impresa ha con l'ambiente esterno.

2.2.3 Hard e Soft Intangibles

Una terza possibile classificazione è quella descritta da A. Renoldi in “Hard e soft intangibles di mercato”, che distingue tra attività immateriali in senso stretto e intellectual properties, le quali possono essere ulteriormente distinte in due categorie, quella che comprende gli “*Hard Intangibles*” e quella che comprende i “*Soft Intangibles*”.

Appartengono alla prima categoria elementi come il marchio, la marca, i naming rights, il packaging e i nomi del dominio internet, mentre sono ricompresi nella seconda categoria il diritto alla privacy e il diritto di publicity.

Per quanto concerne gli hard intangibles, essi fanno riferimento a segni distintivi di un'azienda o di un prodotto, intesi nella loro accezione più ampia. Interessante è l'analisi fatta da A. Renoldi circa i “nuovi” intangibili appartenenti all'area marketing, soprattutto i naming rights, in aggiunta agli altri beni immateriali. In particolare, l'analisi degli hard intangibles muove dal concetto di marchio e dalla sua definizione e funzione, per analizzare successivamente gli altri beni immateriali. Il marchio, infatti, è definito come qualunque “segno idoneo a distinguere i prodotti o i servizi di un'impresa da quelli fabbricati o venduti da altri operatori e a segnalare, pertanto, la provenienza dei beni. Detti segni, in particolare, consistono in parole (compresi i nomi di persone), disegni, lettere, cifre, suoni, forme (dei prodotti o delle confezioni), colori (o loro combinazioni) cui si accompagna una capacità distintiva”. A livello normativo i marchi sono disciplinati dal D. Lgs. n. 30 del 10/02/2005, denominato “Codice della proprietà industriale, a norma dell'articolo 15 della legge 12 dicembre 2002, n. 273”, in particolare dagli articoli 7-28.

Varie sono le tipologie e le classificazioni dei marchi; in relazione al contenuto è possibile distinguere tra:

- Marchi denominativi, figurativi, misti e nominativi: sono marchi denominativi quelli formati da parole, lettere, cifre e/o suoni; sono marchi figurativi quelli costituiti da una figura o da una riproduzione di oggetti reali o di fantasia; sono

marchi misti quelli formati da combinazioni di parole e figure; sono marchi nominativi quelli che riprendono il nome del produttore.

- Marchi di forma: costituiti dalla forma particolare del prodotto o dalla sua confezione, purché essa non sia puramente funzionale od ornamentale; in tal caso non si parlerà di marchio ma di brevetto per modello industriale (come per la bottiglia della Coca Cola).
- Marchi di servizio: contraddistinguono i servizi forniti resi dall'imprenditore e vengono solitamente apposti sul mezzo attraverso cui si eroga il servizio (ad esempio sull'autobus nel caso di servizio di trasporto pubblico).

È possibile altresì distinguere tra marchi di fabbrica (o del produttore) e marchi di commercio: il primo è il marchio apposto sul prodotto da colui che l'ha fabbricato, mentre il secondo è il marchio apposto dal rivenditore del bene prodotto da terzi, a condizione che tale marchio non sopprima il marchio di fabbrica.

Un imprenditore può dotarsi di un unico marchio, che prende il nome di marchio generale, il quale contraddistingue indifferentemente tutti i beni prodotti dalla sua impresa, ovvero utilizzare più marchi, detti marchi speciali, per differenziare i diversi prodotti offerti. Un esempio è rappresentato dalle case automobilistiche: esse hanno un marchio generale, che contraddistingue tutti i modelli di auto prodotti (ad esempio Fiat, Alfa Romeo, BMW, Ferrari), e più marchi speciali, corrispondenti a ciascuno modello di auto (ad esempio Punto, 500, Giulietta, ecc.).

Il marchio permette la distinzione dei prodotti esistenti sul mercato, consentendo ai consumatori di individuare il produttore, dal quale si attendono una certa qualità, nonostante non si possa parlare di funzione legale di qualità. Questa funzione di garanzia è riconosciuta solamente ai marchi collettivi, i quali (ai sensi dell'art. 2570) appartengono ad un soggetto, come ad esempio una società consortile o un'associazione, che non svolge attività qualificabile come attività di impresa, ma si limita a garantire la qualità, la natura e l'origine delle merci prodotte dalle aziende autorizzate ad utilizzare il marchio stesso.

La classificazione dei marchi illustrata da A. Renoldi, invece, individua quattro categorie di marchi, e più precisamente i seguenti:

- descrittivi, ossia quei marchi che descrivono in maniera immediata i prodotti o servizi che le aziende offrono o che mettono in luce particolari caratteristiche;

- evocativi, i quali consistono in parole che richiamano alla mente caratteristiche distintive o vantaggi associati al prodotto o al servizio offerto, prescindendo da qualsiasi descrizione del bene;
- arbitrari, ossia quei marchi rappresentati da parole esistenti nella realtà ma tali parole non hanno alcun collegamento con il bene o il servizio che si offre (ad esempio Windows, Shell, Apple, Pinguino);
- di fantasia, formati da parole inventate, senza un significato corrente in alcuna lingua parlata (ad esempio Kodak, Acer, Asus, Novaxa).

Un'altra distinzione dei marchi è stata proposta da Franzosi (2002), il quale effettua una duplice distinzione: prima distingue tra marchi forti e marchi deboli e successivamente, a livello generale, tra:

- segni generici, ossia parole, figure o altri segni che, nel linguaggio o nei mezzi di comunicazione comuni, contraddistinguono il prodotto o il servizio. Tali segni, utilizzati in maniera a sé stante, non possono essere considerati un marchio, dal momento che indicano un prodotto "generico". Possono, tuttavia, essere utilizzati come marchio qualora siano inseriti in un segno complesso, unitamente a parole, disegni o immagini non comuni o se usati in accezioni non comuni, come ad esempio "Fabbrica Italiana Automobili Torino";
- segni descrittivi, che "non sono i segni generici usati per indicare il prodotto, ma ad esso si avvicinano", a loro volta suddivisi in due sottocategorie, quella dei segni che "pur non essendo i termini designativi, ne lasciano capire tuttavia la denominazione, risultando da una (modesta) modificazione del segno generico che li designa" e quella dei segni che descrivono una caratteristica del prodotto o servizio senza stabilire un legame con il prodotto. In questo caso, si ritiene che non si debba trattare di caratteristiche principali, altrimenti si ricadrebbe necessariamente nella categoria precedente dei segni generici, ma nemmeno devono far riferimento a caratteristiche secondarie o irrilevanti per il prodotto. È il caso di "Rapid Link" nel settore telecomunicazioni e "Baby dry" per quanto riguarda i pannolini per bambini. Questi segni possono essere registrati solo quando vi sia prova evidente di un utilizzo sufficiente ad affermarli, presso una sfera non irrilevante di pubblico, come distintivi di prodotti provenienti da un

determinata impresa e non di prodotti generici, di provenienza non determinata. L'autore distingue poi tra segni che possono essere registrati solo se vi sia prova di *secondary meaning* e segni che possono essere registrati se vi sia prova di un utilizzo di una certa sostanziale entità che non raggiunge però il livello del *secondary meaning*.¹ Nel primo caso sarà opportuno verificare “l'effetto dell'uso”, ossia il fatto che il mercato associ in maniera univoca un determinato segno con uno specifico prodotto, mentre nel secondo caso si dovrà verificare in particolar modo l'uso da parte di una certa quantità di consumatori. La protezione assicurata a tali segni riguarda per lo più le imitazioni accentuate, per contrastare identità o presunte identità, mentre la sola funzione di descrizione di un bene o servizio non può in alcun caso essere oggetto di tutela e creazione di monopolio a favore di un determinato soggetto. Il titolare di un marchio descrittivo si assume il rischio che altri soggetti possano utilizzare la medesima descrizione, dal momento che i terzi, per i quali è tutelato il diritto di descrivere, dovranno attenersi a pratiche di differenziazione. I competitor possono, infatti, modificare il segno, mantenendo inalterata la parte descrittiva (ad esempio, nel caso di “Easy bank” potrebbero essere aggiunte parole o qualificazioni);

- segni suggestivi, che sono quei segni che non descrivono un prodotto o servizio, né le sue qualità, bensì suggeriscono determinate sensazioni ed aspettative nei consumatori, i quali devono utilizzare la propria fantasia per riuscire a ricondurre il segno allo specifico prodotto, in un processo di trasferimento mediato segno-prodotto e non più, come per la categoria precedente, immediato. Anche per questa categoria sono previste tre sottoclassi, più precisamente i segni suggestivi rappresentati da un nome o cognome famoso, escludendo il caso in cui un soggetto possa esercitare diritti su nomi o cognomi altrui (ad esempio Natta per le materie plastiche o Edison per la produzione di energia elettrica); i segni suggestivi rappresentati da un nome geografico, con esclusione dei nomi geografici generici, descrittivi o arbitrari, dando una suggestione che il

¹ M. Franzosi riporta la seguente duplice definizione di *secondary meaning*:

- “Uso di un termine generico che dà luogo a un collegamento con il prodotto, venendosi a perdere il significato originario;
- Uso di un termine generico che dà luogo a un collegamento con il prodotto, ma che lascia in vita, sia pure in modo secondario, l'originario significato”.

consumatore può facilmente riferire al prodotto (è il caso di un profumo dal nome *Portofino* o *Roma*); i segni suggestivi che consistono in parole o figure usate nella comunicazione corrente (*New Born Baby* per indicare bambole ed accessori, ritenuto registrabile dalla Corte Europea). I marchi suggestivi sono oggetto di frequente utilizzo dal momento che il vantaggio ad essi collegato è quello di creare nella mente del consumatore un legame diretto tra marchio e prodotto;

- segni arbitrari, ossia parole o figure che hanno un significato nel linguaggio comune che però non è quello di indicare i prodotti su cui vengono apposti. Possono essere formati da cognomi (ad esempio Barilla), nomi geografici o parole o figure di utilizzo comune (ad esempio Apple). Questi segni, così come per i segni suggestivi, possono essere registrati anche in assenza di secondary meaning e sono tutelati dall'ordinamento;
- segni di fantasia, ossia segni creati solamente grazie all'uso della fantasia, dal momento che sono parole o simboli che non esistono nel linguaggio comune.

Le cinque categorie appena individuate non vanno, però, intese in senso rigido, dal momento che alcuni marchi si possono posizionare a metà tra due categorie oppure, nel corso del tempo, un marchio può passare da una categoria all'altra, sulla base della percezione del marchio stesso da parte degli utilizzatori.

Ritornando al contenuto della categoria degli hard intangibles, invece, è possibile ricondurre al suo interno altri elementi, oltre al marchio fino ad ora analizzato. È il caso delle denominazioni commerciali, ossia il nome utilizzato per individuare in maniera univoca un determinato soggetto, sia esso un'impresa, un'associazione, un'attività. La denominazione commerciale corrisponde solitamente al nome legale del soggetto che la utilizza (ed eventualmente anche al suo marchio) ed è soggetto a registrazione presso la competente Camera di Commercio. Un altro hard intangibile è rappresentato dall'immagine commerciale, intesa come il modo con cui un prodotto viene presentato sul mercato, grazie ad elementi come la forma, la combinazione di colori o il packaging. Degna di particolare attenzione è la categoria dei naming rights, ossia quei contratti con cui un soggetto ottiene il diritto di assegnare il proprio nome ad un bene altrui; in particolare si tratta di un contratto con cui il proprietario di una struttura/attrezzatura si

impegna a cedere ad un altro soggetto una parte dei propri diritti di proprietà contro un corrispettivo monetario. In virtù di tale contratto il terzo “affittuario” ottiene il diritto di esporre il proprio nome sulla struttura e il diritto di identificare quella determinata struttura con il proprio nome, per un periodo di tempo prestabilito. Il contratto di naming right è, di conseguenza, un contratto atipico che rientra nella categoria dei contratti di sponsorizzazione. Più precisamente, un contratto di naming right è un contratto con cui un soggetto, detto sponsor, acquista il diritto di associare il proprio nome o il proprio marchio all’attività di un soggetto, detto sponsee, con l’obiettivo di aumentare la propria notorietà, fama e immagine sul mercato, mentre l’obiettivo dello sponsee è quello di ottenere risorse economiche aggiuntive.

Alcuni esempi sono “Teatro Creberg”, che fa riferimento al Credito Bergamasco, “AllianzArena”, che fa riferimento alla compagnia assicurativa, “PalaNorda”, che fa riferimento all’acqua Norda, “British Airways Terminal”, che è il Terminal 5 dell’aeroporto londinese di Heathrow, presso cui decollano e atterrano solo voli British Airways. La novità non riguarda la possibilità di esporre messaggi pubblicitari, dal momento che in tutte le tipologie di strutture sopra indicate a titolo di esempio da sempre è possibile fare pubblicità, bensì la possibilità di disporre, da parte del proprietario, di un diritto derivante e sottostante il diritto di proprietà. In questo modo si è venuto a creare un mercato nuovo, grazie al quale l’affittuario viene identificato con la struttura identificata con il proprio nome, e questo è reso possibile anche dalla crescente volontà, da parte dei proprietari della struttura, di cedere a titolo oneroso questo loro particolare diritto.

Particolare è la qualificazione del negozio sottostante: non si tratta di royalty sulla cessione del marchio dal momento che colui che dà il proprio nome alla struttura non trasferisce diritti sul marchio al proprietario della struttura. Più appropriato potrebbe sembrare il riferimento ad un contratto di locazione, visto che si tratta di un diritto di sfruttamento di una superficie e visto che per arrivare alla determinazione del valore del contratto di naming right si fa riferimento ad elementi che vengono tenuti in considerazione nel caso di operazioni di tipo immobiliare.

Il complesso dei diritti oggetto di questo contratto è formato dalle seguenti quattro categorie:

- diritti di denominazione;

- diritti di comunicazione;
- diritti di sponsorizzazione;
- diritti di partnership.

La prima categoria fa riferimento a quei diritti che consentono allo sponsor di attribuire e associare il proprio nome alla struttura/attrezzatura.

La seconda categoria permette di utilizzare il nome o il logo di cui ai diritti di denominazione in tutta l'attività pubblicitaria associata alla struttura, rappresentando in questo modo un'estensione del diritto precedentemente esposto.

La terza categoria consente allo sponsor di effettuare attività di promozione e sponsorizzazione per attività svolte dallo sponsee o per gli eventi organizzati all'interno della struttura oggetto del contratto.

L'ultima categoria, infine, comprende altri diritti connessi al marketing, alla condivisione di programmi di comunicazione e pubblicità, alla creazione di punti vendita all'interno della struttura o di flagship store.

I vantaggi derivanti da tale contratto riguardano sia il proprietario (sponsee), sia il terzo (sponsor): il primo potrà beneficiare del corrispettivo monetario che il terzo gli verserà in virtù del diritto trasferito, in considerazione del fatto che solitamente i contratti di naming right hanno durata pluriennale e le risorse ottenibili possono essere destinate alla copertura dei costi necessari per il mantenimento e le migliorie della struttura oggetto del contratto; il secondo, invece, potrà sviluppare ulteriormente i propri obiettivi di brand awareness sviluppandone altri, come quello di brand experience e brand enrichment, ottenendo in questo modo vantaggi relativi a molteplici aspetti, e più precisamente:

- pubblicitari, sia nel territorio circostante la struttura, sia a livello più ampio, potendo comparire in programmi radiofonici o televisivi;
- diritti connessi al contratto, come concessioni, esclusività di contratti di somministrazione;
- qualità del servizio e fidelizzazione della clientela;
- relazioni pubbliche e riconoscimento sociale.

Anche i nomi esistenti nel dominio internet sono associati ai beni intangibili e, per alcuni aspetti, vengono assimilati ai marchi, soprattutto per quanto riguarda i criteri di classificazione.

Per quanto riguarda i *soft intangibles*, invece, come già anticipato precedentemente, sono individuabili due categorie, quella del diritto alla privacy e quella del diritto di publicity. Nonostante rappresentino una categoria di intangibili nuova, essi fanno riferimento ad elementi già esistenti, per i quali solo successivamente sono state individuate occasioni di sfruttamento economico, con conseguente necessità di conferire loro una tutela giuridica.

Affinché un elemento intangibile possa essere classificato tra i beni immateriali soft è necessario che esso non sia generato da conoscenze derivanti da studi o applicazioni di tipo scientifico-tecnologico e presenti, al tempo stesso, una molteplicità di possibili utilizzazioni tali da accrescere le modalità di sfruttamento ed il conseguente valore economico. Tali elementi sono stati definiti “i più immateriali tra gli immateriali”, proprio in virtù delle caratteristiche appena elencate.

Nonostante il diritto alla privacy e quello di publicity facciano riferimento ai diritti collegati ad una persona fisica, presentano una specifica individualità, che rende possibile l'individuazione di due campi di azione differenti.

Il diritto alla privacy ha come obiettivo la salvaguardia della persona dal punto di vista della tutela dalla sensazione di disagio emotivo che essa potrebbe subire in seguito alla pubblicazione di fatti o di eventi legati alla sua sfera privata ovvero dalla trasposizione errata di eventi che potrebbero gettare discredito sulla persona stessa.

Il diritto di publicity, di contro, mira a proteggere i diritti della persona fisica relativamente alla gestione ed allo sfruttamento economico o commerciale non autorizzato della sua immagine. I presupposti su cui si fonda tale diritto sono rappresentati dalla considerazione che l'immagine di una persona sia un bene strettamente privato e, pertanto, solo quella persona potrà esercitare un diritto sulla propria immagine e controllarne lo sfruttamento. In caso ciò non avvenga e tali diritti siano esercitati senza autorizzazione, il soggetto conseguirà un danno, rappresentato dal mancato guadagno per lo sfruttamento della propria immagine ad opera di terzi.

Mentre il diritto alla privacy è strettamente connesso alla vita di un soggetto (in quanto il danno non consiste in una perdita o mancato guadagno, bensì in una sensazione di disagio) e come tale non è trasferibile, il diritto di publicity può invece essere trasferito a terzi, anche in momenti successivi alla morte della persona la cui immagine viene sfruttata.

Oggetto di tutela del diritto di publicity è l'immagine, la voce, il nome o l'aspetto di una persona, solitamente un personaggio famoso, che può beneficiare di un importante fonte di reddito.

Per taluni aspetti il diritto allo sfruttamento dell'immagine di una persona potrebbe essere considerato come lo sfruttamento di un "marchio di persona" e, in questo senso, necessitare di protezione e tutela come avviene per i marchi, seguendo la normativa citata in precedenza. Tuttavia, è necessario precisare che lo scopo della tutela del marchio è quello di evitare situazioni di confusione, ossia di evitare che diversi beni prodotti da soggetti differenti possano vantare lo stesso marchio (o uno troppo simile) tale da generare situazioni di incertezza o dubbio nei consumatori, mentre lo scopo ultimo del diritto di publicity è tutelare un utilizzo improprio o non autorizzato dell'immagine di una persona.

Per altri aspetti, invece, il diritto in esame si interseca con il diritto di autore, con la conseguenza che risulta difficoltoso determinare il confine dell'uno e dell'altro diritto. Un esempio emblematico della possibile sovrapposizione tra più diritti, come proposto da Renoldi, è quello rappresentato dalle fotografie. In base alla disciplina sul diritto d'autore, il proprietario delle fotografie è il fotografo che, di conseguenza, è titolare dei diritti di sfruttamento delle fotografie stesse. Il problema si pone quando ad essere rappresentato è una persona famosa: diversi soggetti possono avere interesse a ricavare proventi dallo sfruttamento dell'opera fotografica e, pertanto, i diritti meritevoli di tutela sono molteplici e più precisamente il diritto del soggetto ritratto nella fotografia, l'agente del personaggio famoso, il fotografo proprietario della fotografia e l'eventuale datore di lavoro di quest'ultimo. Il conflitto che emerge non è gestibile in maniera semplice ed immediata, anche in considerazione del fatto che non è sempre agevole individuare i confini tra diritto d'autore e diritto di publicity e questo è oltremodo accentuato dalla eterogenea disciplina della materia nei diversi ordinamenti giuridici.

2.2.4 La classificazione degli IAS

Un'altra classificazione dei beni immateriali è quella proposta dai principi contabili internazionali, i quali distinguono inizialmente tra intangibili generici (o goodwill) e intangibili specifici, entrambi suddivisibili in intangibili a vita utile definita e intangibili a vita utile indefinita.

Si definiscono intangibili generici quelli che derivano da vantaggi economici generici attesi per il futuro e non attribuibili in maniera specifica ad altri elementi dell'attivo; essi corrispondono all'avviamento disciplinato dai principi contabili nazionali.

Si definiscono, di contro, intangibili specifici quelli che sono costituiti da risorse non monetarie e al tempo stesso sono privi di consistenza fisica, controllabili dall'impresa che li possiede, identificabili ed in grado di generare benefici economici futuri.

Le caratteristiche della identificabilità, non monetarietà e mancanza di consistenza fisica permettono, rispettivamente, di distinguere i beni immateriali dall'avviamento, dagli strumenti finanziari e dalle attività materiali.

Ai sensi del principio IAS 38 si definiscono identificabili quelle attività immateriali separabili, ossia cedibili autonomamente rispetto all'azienda o a parte delle sue attività e passività, o che traggono origine da diritti contrattuali o diritti legali, anche se non separabili dal resto dell'azienda.

Alcuni autori, tra cui Renoldi, hanno criticato l'impostazione IAS in base alla quale un bene, per essere definito immateriale deve necessariamente essere identificabile, facendo coincidere il concetto di identificabilità con quello di separabilità. La critica si basa sul presupposto per cui se è vero che un bene immateriale separabile è anche identificabile, non necessariamente un bene identificabile è anche separabile e, di conseguenza, questo non significa che tale elemento non possa essere annoverato tra le immobilizzazioni immateriali.

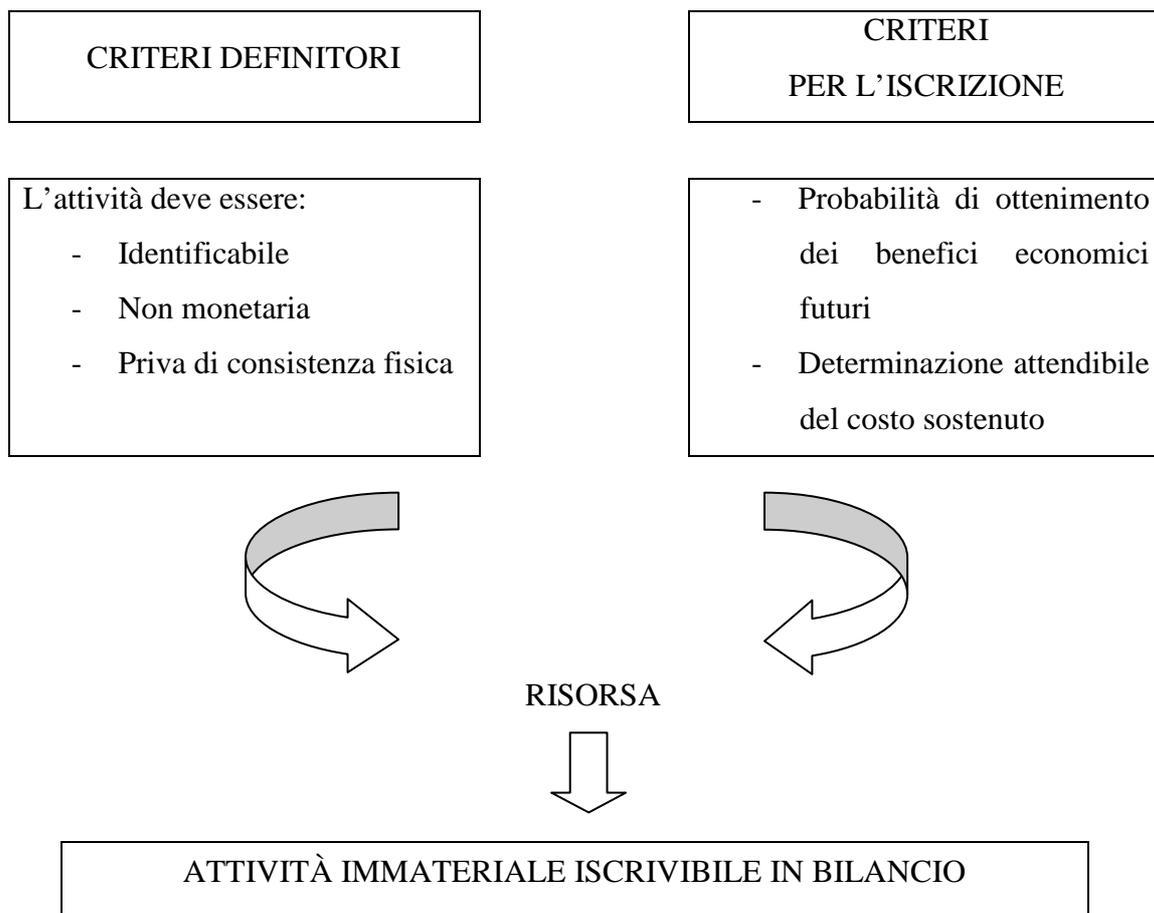
Si ritiene che un'impresa abbia il controllo di un'attività se può usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa immateriale, limitandone l'accesso da parte di terzi. Il controllo è facilmente esercitabile e percettibile dall'esterno se sussistono diritti tutelati legalmente, ma al tempo stesso può derivare anche da altri elementi come i rapporti instaurati con i clienti per il tramite di "autonome operazioni di scambio", il capitale umano, il sistema di conoscenze e di competenze di coloro che collaborano all'interno dell'azienda.

La condizione costituita dalla capacità di generare benefici economici futuri è rappresentata sia da maggiori ricavi legati all'attività operativa grazie al possesso dell'attività immateriale, sia da minori costi o da altri benefici fruibili dall'impresa in seguito all'inserimento dell'intangibile all'interno del processo produttivo.

Dopo aver verificato che un'attività possiede tutti i requisiti per poterla considerare "attività immateriale", è necessario verificare che sussistano le condizioni per poterla contabilizzare. In particolare, si tratta di verificare che vi sia la probabilità che l'azienda possa beneficiare dei benefici economici futuri attesi derivanti dall'attività immateriale e che il costo sostenuto per l'acquisto o la produzione dell'attività immateriale sia determinabile in maniera attendibile.

Con riferimento al primo presupposto, la valutazione circa la probabilità viene effettuata sulla base delle informazioni disponibili al momento della prima iscrizione in bilancio e su presupposti ragionevoli, mentre con riferimento al presupposto della misurazione attendibile, la prima rilevazione viene effettuata sulla base del costo, sia esso il costo sostenuto per l'acquisto o per la produzione interna del bene.

Quanto appena detto può essere sintetizzato nel seguente modo, come proposto da C. Rossi.



Renoldi ha proposto la seguente matrice degli intangibili specifici, classificati sulla base di due criteri, quello della identificabilità/separabilità e della vita utile definita/indefinita.

| | IDENTIFICABILI | SEPARABILI |
|-------------------|--|--|
| A vita definita | Contratti a condizioni "favorevoli" Licenze/autorizzazioni/concessioni | Brevetti Diritti d'autore |
| A vita indefinita | Raccolta (da parte delle banche) Portafoglio clienti (compagnie assicurative) Quota di mercato | Marchi Nomi di dominio Testate giornalistiche Tecnologie non brevettate |

2.2.5 Due grandi aree: marketing e tecnologia

Una quinta classificazione è quella proposta da Guatri e Bini in “La valutazione delle aziende”, i quali assumono come punto di partenza la considerazione che una scomposizione dei beni intangibili in categorie troppo numerose può creare problemi di duplicazione, sovrapposizione o esclusione di beni, nonché la creazione di “lunghi elenchi”, limitandosi ad essere una serie di esempi. La classificazione in esame distingue i beni immateriali raggruppandoli in due macroaree, quella dei beni immateriali dell’area marketing e quella dei beni immateriali dell’area tecnologica, oltre ad una classe residuale: ciascun bene viene classificato in una delle due aree in base al principio della dominanza, in base al quale si valuta se per ciascuna attività è prevalente la componente legata al marketing o quella legata alla tecnologia.

Pur ammettendo l’esistenza di diverse tipologie di intangibili “collocati con vario peso lungo tutta la catena del valore [...] si conviene sull’opportunità di stimare gli intangibili per grandi categorie, come beni legati alla tecnologia o al marketing, secondo la prevalenza dell’uno o dell’altro profilo”.

Gli autori propongono la seguente classificazione dei beni classificabili nell’area marketing e dell’area tecnologica:

| Area MARKETING | Area TECNOLOGICA |
|---------------------------|-------------------------|
| Nome e logo della società | Tecnologia |
| Denominazione dei marchi | Know-how produttivo |
| Insegne | Progetti R&D |
| Marche secondarie | Brevetti |
| Idee pubblicitarie | Segreti industriali |
| Strategie di marketing | Design |
| Garanzie sui prodotti | Software |
| Grafica | database |
| Design | |

È stata proposta, altresì, una terza categoria, residuale, per accogliere tutti gli altri elementi intangibili che non possono in alcun modo essere ricondotti alle due classi precedenti, in particolare quelli legati alla conoscenza e alle capacità (come ad esempio un software informatico non legato al marketing né alla produzione).

Anche dal punto di vista della valutazione è preferibile la suddivisione in poche classi per i motivi che seguono: il valore attribuibile ai beni immateriali deve essere verificato con lo scenario reddituale atteso, dal momento che se l'azienda non è in grado di produrre utili sufficienti (scenario di redditività scarsa, con redditi $R > 0$ ma con avviamento determinato autonomamente $R - iK < 0$) non ha senso attribuire valore agli intangibili. Di conseguenza, dopo aver determinato lo scenario reddituale atteso, che è un concetto unitario, la verifica della congruità del valore attribuito agli intangibili avviene in maniera complessiva e non singolarmente, per ciascun bene.

Nonostante le considerazioni appena effettuate si ritiene che, comunque, sia sempre possibile individuare e valutare singolarmente un bene immateriale .

2.2.6 Fattori produttivi specifici, risorse immateriali e risorse intangibili

Una sesta classificazione è stata proposta da Zanoni in “Il valore delle risorse immateriali: equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili”, che effettua una suddivisione dei beni immateriali in tre categorie, quella dei fattori produttivi specifici di tipo immateriale, risorse immateriali e risorse intangibili.

Fanno parte dei fattori produttivi specifici di tipo immateriale i beni immateriali acquisiti all'esterno, ad esempio in seguito all'acquisizione di un'azienda che incorpora anche beni immateriali, mentre sono ricompresi nelle risorse immateriali tutti i beni intangibili generati all'interno dell'azienda ed autonomamente valutabili e, infine, sono comprese nelle risorse intangibili tutte quelle risorse immateriali non autonomamente valutabili.

2.2.7 Beni immateriali strutturali e non strutturali

In “L'economia dei beni immateriali. Riflessi sul governo aziendale e problemi di valutazione, di bilancio e di rendicontazione volontaria”, Coluccia ha effettuato una diversa classificazione, individuando due categorie, più precisamente quella dei beni immateriali “strutturali” e quelli “non strutturali”.

Si definiscono beni immateriali “strutturali” le risorse invisibili all'interno dell'azienda che contribuiscono ad aumentarne il valore, come ad esempio il capitale umano, le licenze e la tecnologia. Tali attività esprimono il valore delle relazioni reciproche che si instaurano all'interno dell'azienda tra tutti i beni aziendali, facendo sì che da semplici

beni autonomi diventino un complesso organizzato di beni e persone al fine di conseguire risultati economici.

Si definiscono beni immateriali “non strutturali”, di contro, quelle risorse invisibili che nascono dalle relazioni che l’azienda intrattiene con l’ambiente esterno e che, di conseguenza, dipendono direttamente dal mercato, grazie alla relazione tra azienda e cliente. Il valore di questi beni è rappresentato dalla loro capacità di garantire all’azienda un flusso reddituale atteso positivo e sicuro, grazie all’interazione diretta con il cliente. Un esempio è dato dal portafoglio lavori, per quelle aziende che operano su commessa, dall’insegna, per le aziende commerciali, dal portafoglio clienti per gli intermediari finanziari, dal portafoglio premi per le compagnie assicurative e dal valore della raccolta per gli istituti bancari.

A conclusione dell'analisi circa le possibili classificazioni dei beni intangibili è possibile redigere la seguente tabella riassuntiva:

| | AUTORE | CLASSIFICAZIONE |
|---|---|--|
| 1 | | Unica categoria che comprende i beni privi di consistenza fisica; “beni immateriali” e “beni intangibili” usati come sinonimi |
| 2 | Balluchi; Edvinsson, Malone; Sveiby; Molteni; GBS (Gruppo di studio per il bilancio sociale) doc. n. 8 | <ul style="list-style-type: none"> - Beni immateriali - Beni intangibili; alcuni autori identificano i beni intangibili con il capitale intellettuale, formato a sua volta da tre distinte componenti, come segue: <ul style="list-style-type: none"> o Capitale umano o Capitale strutturale o Capitale relazionale |
| 3 | Renoldi | <ul style="list-style-type: none"> - Attività immateriali in senso stretto - Intellectual properties <ul style="list-style-type: none"> o Hard intangibles o Soft intangibles |
| 4 | IAS 38 | <ul style="list-style-type: none"> - Intangibili generici - Intangibili specifici } a vita utile definita o a vita utile indefinita |
| 5 | Guatri, Bini | <ul style="list-style-type: none"> - Beni immateriali dell'area marketing - Beni immateriali dell'area tecnologica - Beni immateriali legati alla conoscenza e alla capacità |
| 6 | Zanoni | <ul style="list-style-type: none"> - Fattori produttivi specifici - Risorse immateriali - Risorse intangibili |
| 7 | Coluccia | <ul style="list-style-type: none"> - Beni immateriali strutturali - Beni immateriali non strutturali |

CAPITOLO 3

I BENI IMMATERIALI ALL'INTERNO DEL BILANCIO DI ESERCIZIO: PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI

3.1 Gli intangibili nel bilancio di esercizio secondo il codice civile e i principi contabili nazionali

Il punto di partenza per la valorizzazione dei beni immateriali è rappresentato dal bilancio di esercizio e dal bilancio consolidato così come previsti dal codice civile e dai principi contabili nazionali. Tali documenti contengono, tuttavia, riferimenti alle sole risorse immateriali, intese come diritti, brevetti, marchi, e non alle risorse intangibili come descritte precedentemente. Più precisamente, nello stato patrimoniale alla voce B I “Immobilizzazioni immateriali” trova accoglimento una serie di tipologie diverse ed eterogenee e specificatamente ed esclusivamente le seguenti: costi di impianto e ampliamento; costi di ricerca, sviluppo e pubblicità; diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione opere dell'ingegno; concessioni, licenze, marchi e diritti simili; avviamento; immobilizzazioni in corso e acconti; altre immobilizzazioni immateriali. Dall'elenco sopra riportato appare chiaro come il legislatore italiano ponga delle condizioni piuttosto rigide alla possibilità di iscrizione dei beni immateriali nel bilancio di esercizio e non preveda l'iscrizione dei beni intangibili. Per definire i criteri di valutazione e rappresentazione di tali elementi nel bilancio di esercizio occorre fare riferimento ai dettati del Codice Civile e del principio contabile nazionale OIC 24. In particolare, gli articoli del codice civile sono stati oggetto di revisione in seguito alla riforma del diritto societario e, di conseguenza, anche il principio OIC 24 è stato modificato in base alle novità apportate, oltre ad essere stato coordinato con quanto indicato dal principio OIC 1 e relativa appendice.

La definizione di quello che il Legislatore intende con “Beni immateriali” è rinvenibile dalla lettura congiunta dell'articolo 2424-bis c.c. e del principio OIC 24, par. A, in base ai quali si definiscono immobilizzazioni immateriali quegli elementi patrimoniali destinati ad uso durevole, ai quali manca il requisito della tangibilità e che, per questo motivo, vengono definiti immateriali. Tale definizione comprende tutti quei costi che

non esauriscono la loro utilità in un solo periodo bensì manifestano benefici economici lungo un arco temporale che copre più esercizi. Si includono, di conseguenza, non solo i beni immateriali in senso stretto, ma anche i costi pluriennali, ossia quegli oneri non collegati direttamente all'acquisizione o alla produzione interna di un bene o di un diritto, ma che comunque non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui tali spese vengono sostenute.

È possibile suddividere gli elementi iscrivibili in bilancio alla voce B I nel seguente modo:

- avviamento (con la precisazione che in questa voce è possibile iscrivere esclusivamente l'avviamento a titolo derivativo e non originario, ossia il solo avviamento pagato dall'azienda in seguito a processi di acquisizione e non quello originato internamente, in quanto soltanto nel primo caso l'azienda ha sostenuto dei costi per acquistarlo);
- beni immateriali in senso stretto (tra i quali rientrano i diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione opere dell'ingegno, concessioni, licenze, marchi e altri diritti simili);
- costi pluriennali, che non si concretizzano nell'acquisizione o produzione in economia di beni o diritti (costi di impianto ed ampliamento, costi di ricerca e sviluppo, costi di pubblicità);
- costi interni ed esterni sostenuti per la produzione o l'acquisto di beni immateriali, compresi eventuali acconti.

Da quanto esposto si comprende come il concetto di bene immateriale si discosti da quello di costo pluriennale, nonostante entrambe le tipologie vengano comprese nella stessa categoria, di immobilizzazioni immateriali. La differenza principale tra le due voci sta nel carattere di indeterminatezza a carico dei costi pluriennali in misura maggiore rispetto ai beni immateriali veri e propri, che invece possiedono e mantengono una propria individualità ed identificabilità, in quanto rappresentati da diritti tutelati da un punto di vista giuridico, grazie ai quali l'azienda è in grado di sfruttare benefici attesi per il futuro derivanti da tali beni. Secondariamente, i beni immateriali sono suscettibili di valutazione economica individuale e sono cedibili autonomamente rispetto al complesso aziendale di cui fanno parte.

Il codice civile e il principio OIC 24 intervengono non solo nella definizione dei beni immateriali, ma anche nella fase di determinazione dei criteri di valutazione ed iscrizione in bilancio. Più precisamente l'articolo 2426 c.c. e il paragrafo A.III OIC 24 dispongono che le immobilizzazioni immateriali sono iscrivibili in bilancio solo se possiedono tre caratteristiche fondamentali, ossia se si riferiscono a costi effettivamente sostenuti dall'azienda, se non esauriscono la loro utilità dell'esercizio in cui sono state sostenute le relative spese e se permettono all'azienda di generare benefici economici futuri, anche se solo presunti. Le immobilizzazioni iscrivibili sono sia quelle acquisite a titolo di proprietà ovvero a titolo di gradimento, sia quelle generate internamente dall'azienda, con la precisazione che nell'ipotesi in cui un bene immateriale venga acquisito a titolo gratuito non è possibile iscriverlo tra le attività patrimoniali. Qualora un costo venga inizialmente iscritto a conto economico, non è possibile la sua successiva capitalizzazione.

Per quanto concerne la valutazione delle immobilizzazioni immateriali, il codice civile, all'art. 2426 dispone che esse vengano iscritte al costo di acquisto o di produzione, dove per costo di acquisto si intende la somma di tutti i costi sostenuti per acquisire la proprietà del bene, comprendendo anche eventuali costi accessori, eventualmente collegabili al bene o al suo utilizzo, mentre per costo di realizzazione fa riferimento all'insieme dei costi sostenuti per la costruzione interna del bene, tenendo conto di tutti gli oneri direttamente imputabili alla realizzazione del bene, includendo anche in questo caso eventuali costi accessori, imputabili indirettamente al bene, nel limite della parte ragionevolmente riferibile ad essi per il periodo di costruzione (eventualmente è possibile includere anche oneri finanziari su mutui rilasciati per la realizzazione di beni immateriali).

È opportuno, tuttavia, tenere sempre in considerazione i principi di redazione del bilancio di esercizio nel momento in cui si intende capitalizzare un costo nella categoria B I dello stato patrimoniale, in particolare il principio di rappresentazione veritiera e corretta, per cui è necessaria una certa tecnicità nella valutazione dei suddetti costi, ed il principio di competenza, per cui bisogna distinguere tra quelli che sono oneri effettivamente capitalizzabili e le spese che, al contrario, risultano di esclusiva competenza dell'esercizio in cui sono sostenute. In tutti i casi è previsto un limite al valore di iscrizione, rappresentato dal valore recuperabile del bene immateriale: è,

infatti, necessario effettuare un confronto tra il valore di presumibile realizzo ed il suo valore d'uso, ossia il valore che si otterrebbe dalla cessione dell'immobilizzazione sul mercato, a prezzi normali tra parti consapevoli ed informate, al netto dei valori attuali dei flussi di cassa attesi per il futuro derivanti dall'utilizzo continuo e prolungato dell'immobilizzazione da parte dell'azienda che la possiede.

A differenza delle altre categorie di immobilizzazioni, per quelle immateriali non è sempre previsto l'obbligo di capitalizzazione, bensì – in alcuni casi – una facoltà di iscrizione tra le risorse immateriali dell'impresa. Più dettagliatamente, nel caso di acquisto o produzione di beni immateriali in senso stretto il Legislatore prevede un obbligo di iscrizione nell'attivo patrimoniale, mentre nel caso di costi pluriennali è prevista la semplice facoltà di capitalizzazione, a causa della discrezionalità di valutazione e dell'aleatorietà di tali elementi. L'avviamento, in particolare, può essere iscritto solo se acquisito dall'esterno, a titolo oneroso, mentre non si tiene in considerazione quello generato internamente dall'azienda. Nel caso di capitalizzazione degli oneri pluriennali e dell'avviamento è necessario il consenso del collegio sindacale, qualora esistente.

Così come avviene per la categoria delle immobilizzazioni materiali, anche per questa è necessario procedere alla rilevazione di quote sistematiche di ammortamento, determinate in base alla vita utile del bene, a partire dal momento in cui il bene si trova nella disponibilità dell'impresa ed inizia a produrre benefici economici. L'articolo 2426, n. 2 c.c. dispone infatti che il costo delle immobilizzazioni, anche immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo venga sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la residua possibilità di utilizzazione. A questo proposito, la relazione ministeriale al D. Lgs. 127/1991 spiega che l'espressione “in relazione con la residua possibilità di utilizzazione” risulta quella maggiormente idonea a comprendere tutte le componenti tipiche dell'ammortamento, ossia usura fisica, obsolescenza tecnologica, minore vendibilità del prodotto, etc. Oltre al concetto di residua possibilità di utilizzazione, quello di sistematicità (che dispone che l'ammortamento venga eseguito in base a piani prestabiliti) esclude la possibilità che, nei vari esercizi, in seguito a valutazioni di convenienza, vengano effettuati ammortamenti accelerati o rallentati, fatta salva la possibilità di rivedere ed aggiornare il piano di ammortamento originario qualora mutino le condizioni di utilizzo dei beni. Nel rispetto del principio di

prudenza, è possibile che il piano di ammortamento sistematico non preveda quote costanti di ammortamento, bensì decrescenti, coerentemente con la residua possibilità di utilizzazione del bene.

Il codice civile e il principio OIC 24, par. D.IV, disciplinano il controllo e la riconferma periodica nel tempo della residua possibilità di utilizzazione delle immobilizzazioni immateriali. Qualora, infatti, nel corso della vita aziendale, vengano a modificarsi le condizioni e le possibilità di utilizzo del bene o venga meno la prospettiva di continuità dell'attività aziendale, è necessario riportare all'interno del bilancio di esercizio questa sopravvenuta diminuzione della vita utile residua dell'immobilizzazione immateriale. In particolare, l'immobilizzazione che alla data di chiusura del bilancio di esercizio risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato in precedenza deve essere iscritta a tale minor valore. Se negli esercizi successivi vengono meno le cause che hanno determinato la svalutazione, è necessario ripristinare il maggior valore, al netto delle quote di ammortamento che si sarebbero effettuate in assenza di svalutazione. Tale ipotesi è alquanto rara, dal momento che una perdita di valore, seguita da una svalutazione, deriva solitamente da fatti gravi che difficilmente si risolvono in pochi anni. A questo proposito, il principio OIC 1 dispone che l'obbligo di ripristino del valore è riferito "al minor valore tra il valore d'uso stimato al momento del ripristino stesso ed il valore della immobilizzazione immateriale precedente alla svalutazione, ridotto degli ammortamenti rilevati in assenza della svalutazione". Si precisa che per le categorie avviamento e costi pluriennali non è mai possibile procedere al ripristino del valore in seguito ad una precedente svalutazione, dal momento che non è plausibile che vengano meno le cause che avevano determinato la svalutazione.

All'interno della eterogenea categoria delle immobilizzazioni immateriali e rimanendo nell'ambito della determinazione della residua possibilità di utilizzazione, gli oneri pluriennali eventualmente iscritti in bilancio rappresentano un elemento da tenere monitorato. Nel caso in cui l'azienda abbia risultati economici negativi e congiuntamente abbia tra le immobilizzazioni immateriali anche oneri pluriennali, infatti, è necessario riuscire a dimostrare la possibilità di recuperare tali costi. Il valore iscritto a bilancio, pertanto, non deve essere maggiore di quello recuperabile, procedendo se necessario a svalutare la voce "oneri pluriennali".

Così come accade per le immobilizzazioni materiali, il principio OIC 24 dispone che il valore di talune immobilizzazioni immateriali possa comprendere rivalutazioni del costo solo se previste da leggi speciali di rivalutazione. In ipotesi di rivalutazione di immobilizzazioni immateriali, il maggior valore viene imputato a riserva di patrimonio netto nell'esercizio in cui viene effettuata la rivalutazione, in maniera analoga a quanto previsto in caso di rivalutazione di immobilizzazioni materiali.

A questo proposito, si ritiene opportuno precisare che la disciplina nazionale si discosta da quanto previsto in sede internazionale, IAS 38, che invece prevede una duplice possibilità di rilevazione contabile: il modello del costo e quello della rideterminazione dei valori, sulla base del fair value riferito alla data di rideterminazione del valore, al netto degli ammortamenti e delle perdite durevoli di valore. Tale ultimo modello contabile non prevede in alcun modo la possibilità di rideterminazione del valore di attività che in precedenza non erano state rilevate nello stato patrimoniale, né la rilevazione iniziale di attività a valori maggiori del costo di acquisto delle stesse.

In seguito alla riforma del diritto societario è stata prevista un'informativa sui beni immateriali da rendere nella nota integrativa. In particolare è necessario che in nota integrativa vengano fornite informazioni circa i criteri di valutazione applicati alle immobilizzazioni immateriali, nonché circa le variazioni intervenute nelle immobilizzazioni (costo storico, precedenti rivalutazioni, ammortamenti e svalutazioni, acquisizioni e cessioni intervenute nell'esercizio, rivalutazioni, ammortamenti e svalutazioni di competenza dell'esercizio in corso). È altresì opportuno specificare la composizione delle voci dei costi di impianto e ampliamento e dei costi di ricerca e sviluppo e dei costi di pubblicità, unitamente ai criteri di ammortamento e alla specificazione e giustificazione di eventuali perdite di valore rilevate, con riferimento al loro contributo alla produzione futura di risultati economici, alla loro prevedibile durata utile e al loro valore di mercato.

Dalle disposizioni civilistiche, applicate anche sulla base dei principi contabili nazionali, emerge tuttavia un'informativa scarsa ed insufficiente circa il patrimonio intangibile posseduto dall'azienda, sia in termini di quantità delle informazioni (in quanto non sono compresi i beni intangibili), sia in termini di qualità e completezza delle informazioni fornite, dato che dalla lettura dei documenti contabili emerge esclusivamente la presenza di determinati beni, ma nulla che riguardi la loro utilità o il

vantaggio generato per l'azienda grazie al possesso e al controllo di tali risorse. Se si effettua un'analisi più approfondita di tutti i documenti che compongono lo stato patrimoniale si possono ottenere, a titolo derivativo, informazioni maggiori circa la presenza o l'assenza di determinati beni immateriali, senza mai arrivare, però, ad un livello soddisfacente ed esaustivo, in quanto non è possibile ottenere informazioni di tipo qualitativo. Analizzando lo stato patrimoniale si può dedurre se ed in che misura l'azienda ha effettuato investimenti in pubblicità, in ricerca e sviluppo o in brevetti e questo può fornire informazioni circa il livello di conoscenza e competenza sviluppato dall'impresa, piuttosto che sul livello di gradimento, fiducia e popolarità dell'impresa (un'azienda che risulta aver effettuato ingenti investimenti in pubblicità potrebbe facilmente essere un'azienda che gode della stima e del consenso dei propri interlocutori, soprattutto della clientela).

Se si estende l'analisi anche ad altre voci dello stato patrimoniale si possono ottenere altre informazioni sull'azienda, come per esempio sul suo livello di gradimento da parte di finanziatori terzi: un elevato indebitamento potrebbe essere il segno di alta fiducia che l'impresa ottiene sul mercato creditizio.

Anche i costi sostenuti per il personale potrebbero essere fonte di maggiori informazioni, dal momento che alti costi di formazione e reclutamento potrebbero essere indice di attenzione da parte dell'azienda nei confronti dei propri dipendenti, con lo scopo di stimolare e promuovere il senso di appartenenza all'azienda, l'unione tra coloro che operano al suo interno e la trasmissione di informazioni e conoscenza reciproci. Rimane, però, un vuoto rappresentato dalla mancata quantificazione dei vantaggi o anche degli svantaggi che si sono venuti a creare, oltre al maggior valore rappresentato dal vantaggio competitivo guadagnato dall'azienda, piuttosto che il mancato raggiungimento di vantaggi e guadagni.

Il bilancio di esercizio è sicuramente un buon punto di partenza per l'ottenimento e l'utilizzazione di informazioni sul livello e sulla qualità del patrimonio intangibile, anche se sicuramente insufficiente al raggiungimento di tale scopo.

Un primo passo avanti nella risoluzione di tale problema può essere rappresentato dalla relazione sulla gestione, nella quale gli amministratori potrebbero fornire ulteriori informazioni, anche se tale strumento risulta di scarsa utilità dal momento che non è

previsto un contenuto specifico di tale documento relativamente ai beni intangibili e, al tempo stesso, si tratta di una relazione non obbligatoria per tutte le imprese.

3.2 I beni immateriali nel bilancio secondo gli IAS

Lo IAS 38, intitolato “Attività immateriali” è il principio contabile internazionale fondamentale in materia di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali all’interno del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali.

Più precisamente, lo IAS 38 è dedicato alle attività immateriali, intese come attività che si caratterizzano per il fatto di essere non monetarie, identificabili e prive di consistenza fisica. Esistono poi altri principi IAS che disciplinano specifiche immobilizzazioni, più precisamente IAS 11 (attività immateriali destinate ad essere dismesse nel normale svolgimento dell’attività), IFRS 3 (avviamento) e IFRS 5 (immobilizzazioni immateriali classificate come possedute per la vendita). Nell’ipotesi in cui un’immobilizzazione contenga sia una componente immateriale, sia una componente materiale, l’azienda valuterà quale principio applicare in relazione alla componente prevalente tra quella materiale e quella immateriale.

Secondo lo IASB, nonostante esso riconosca che i beni immateriali abbiano un ruolo ed una valenza fondamentale per le aziende da un punto di vista gestionale, economico ed anche strategico, non tutte le grandezze immateriali sono però iscrivibili in bilancio. In particolare, un elemento immateriale, come più sopra definito, può trovare accoglimento all’interno del bilancio di esercizio qualora esso sia identificabile e controllabile dall’impresa che lo possiede e che redige il bilancio.

Il presupposto di identificabilità dell’immobilizzazione immateriale risulta essere validamente soddisfatto quando la risorsa sia separabile (e come tale sia scorporata o sia possibile scorporarla e sia allo stesso tempo trasferibile, concedibile in licenza, in locazione, come oggetto di scambio individuale o unitamente all’attività di cui è parte) e altresì originata in seguito a contratti o altri negozi legali, indipendentemente dalla possibilità di trasferire tali diritti a terzi. La condizione dell’identificabilità è necessaria per far sì che un’attività immateriale non venga confusa con l’avviamento originario.

La condizione di controllabilità della risorsa immateriale da parte dell’impresa è verificata quando la stessa detiene il diritto di godere dei benefici economici futuri

derivanti dal possesso della risorsa immateriale e può limitare a terzi l'accesso e la disponibilità di tali benefici.

Se i beni immateriali possiedono le due caratteristiche appena descritte, essi possono venir iscritti in bilancio se il management ritiene che i benefici economici futuri attesi affluiranno con probabilità all'impresa, sulla base di presupposti ragionevoli e sostenibili aventi ad oggetto l'insieme delle condizioni economiche esistenti nel corso della vita utile dell'attività, e se il costo dell'attività può essere valutato in maniera attendibile.

La prima misurazione del valore dei beni immateriali in bilancio varia in base al fatto che essi siano acquisite dall'esterno o costruite in economia.

a) Immobilizzazioni immateriali acquisite dall'esterno

Lo IAS 38 e il principio IFRS 3 individuano quattro diverse possibilità di acquisto e dedicano, pertanto, diversi paragrafi alle immobilizzazioni immateriali acquisite all'esterno: distinguono infatti quelle acquisite separatamente, quelle acquisite per mezzo di un'aggregazione aziendale, quelle acquisite per mezzo di un contributo e quelle acquisite tramite permuta.

Le immobilizzazioni acquisite separatamente comprendono i costi riferibili direttamente all'acquisizione del bene (imposte, dazi, sconti, etc.) e i costi direttamente attribuibili per rendere l'attività utilizzabile, con esclusione degli oneri generali ed amministrativi eventualmente sostenuti. Per quanto riguarda, invece, gli oneri finanziari eventualmente sostenuti per l'acquisto dell'immobilizzazione immateriale, è necessario far riferimento allo IAS 23 "oneri finanziari". Lo IAS 23, rivisto nel 2007, prevede infatti che la capitalizzazione debba essere effettuata per la contabilizzazione di tutti gli oneri finanziari dei beni che possono essere capitalizzati, qualora sia probabile che essi portino vantaggi economici futuri e i cui costi possano essere valutati in maniera attendibile.

La capitalizzazione inizia quando l'impresa comincia a sostenere costi per l'ottenimento del bene e sostiene eventuali oneri finanziari e deve essere, se necessario, sospesa qualora vi siano periodi non brevi in cui lo sviluppo del bene immateriale viene interrotto. La capitalizzazione non viene interrotta se vengono svolte operazioni tecniche o amministrative necessarie e se la sospensione temporanea è necessaria per la predisposizione del bene al suo funzionamento all'interno dell'azienda. La

capitalizzazione, infine, deve essere interrotta quando vengono completate le operazioni sul bene. Si precisa che lo Iasb indica in maniera non vincolante di imputare gli oneri finanziari sulla base della durata del debito di finanziamento, qualora il pagamento si estenda oltre i normali termini.

Per quanto riguarda, invece, le immobilizzazioni immateriali acquisite per mezzo di un'aggregazione aziendale, esse vengono inizialmente rilevate al fair value alla data di acquisto, in quanto tale valore dovrebbe essere quello che maggiormente si avvicina al costo del singolo elemento, inteso come il corrispettivo che un acquirente è disposto a versare per l'acquisto di quel determinato bene. Questa tecnica necessita della discrezione dell'impresa acquirente dal momento che implica una necessaria rideterminazione al fair value dei valori dei beni iscritti inizialmente nel bilancio dell'impresa acquisita. Una delle possibili conseguenze di tale operazione è che alcuni beni iscritti nel bilancio dell'acquisita non vengano riportati nel bilancio dell'acquirente se il bilancio della prima è redatto con criteri differenti dai principi contabili internazionali.

Il principio IFRS 3 dispone altresì che colui che versa un corrispettivo, anche sulla base di attività e passività meramente potenziali, deve iscrivere tali elementi nel bilancio a seguito dell'aggregazione al valore attribuito dall'impresa a tali elementi; la conseguenza è che elementi non iscritti nel bilancio dell'acquisita in quanto mancanti delle condizioni previste dallo IAS 38 possano invece essere inseriti nel bilancio dell'acquirente in seguito all'aggregazione.

Le immobilizzazioni immateriali potenziali possono infatti essere rilevate se possiedono le caratteristiche necessarie per essere definite attività immateriali e il loro fair value sia valutabile in maniera attendibile. Questo accade, sulla base di una presunzione, quando le immobilizzazioni immateriali hanno vita utile finita.

I beni immateriali non valutabili separatamente devono essere necessariamente rilevati insieme alle attività ad essi collegate e iscritti in un'unica voce di bilancio. Per la determinazione del fair value, secondo le disposizioni dello IAS 38, si deve fare dapprima riferimento al prezzo di quotazione in un mercato attivo o, se non fosse disponibile, al prezzo della più recente operazione o ancora all'importo che l'entità avrebbe pagato per l'attività alla data di acquisizione in una transazione libera tra parti consapevoli e disponibili sulla base delle informazioni a disposizione. Se l'entità che

deve effettuare la valutazione è normalmente coinvolta in operazioni commerciali, è possibile determinare il fair value in via indiretta, ad esempio sulla base di multipli di settore ovvero stimando il valore attuale di flussi finanziari netti che si presume che l'azienda sarà in grado di generare in futuro.

Relativamente alle immobilizzazioni acquisite per mezzo di un contributo, è necessario distinguere se il contributo ricevuto abbia natura privata o pubblica; nel primo caso la valutazione verrà fatta al fair value, mentre nel secondo caso è necessario ricondursi allo IAS 20 che disciplina i contratti pubblici, in base al quale l'attività immateriale viene valutata attraverso la determinazione del fair value o, in alternativa, del suo valore nominale, dove per valore nominale si intende quel valore che incorpora tutti i costi necessari per l'acquisto e l'utilizzazione dell'attività medesima.

Le immobilizzazioni acquisite attraverso un'operazione di permuta, infine, sono definibili come negozi in cui avviene lo scambio tra una attività immateriale e una o più attività di natura non monetaria. Secondo quanto previsto dal principio IAS 38, tali attività devono necessariamente essere iscritte al loro fair value e, qualora emergano differenze tra il valore contabile ed il loro fair value, è necessario rilevare plusvalenze o minusvalenze. Nel caso in cui il fair value non sia valutabile in maniera attendibile o nel caso in cui l'operazione in oggetto abbia finalità diverse da quelle commerciali, sarà opportuno iscrivere l'immobilizzazione immateriale acquisita a seguito di permuta al suo valore contabile. A questo punto si ritiene necessario precisare che cosa si intenda per valutazione attendibile del fair value e per operazione di permuta di natura commerciale.

Si definisce, infatti, attendibile quella valutazione per la quale la variabilità di stima di stime di fair value è ristretta e le probabilità di variabilità di tale stima possono essere valutate ed utilizzate in maniera ragionevole per determinare il fair value.

Nel caso in cui, invece, l'immobilizzazione immateriale non venga acquisita dall'esterno ma sia costruita in economia, essa non viene capitalizzata (o, meglio, rarissimamente viene capitalizzata) ma tutti i costi che si sostengono per la sua costruzione vengono imputati direttamente ed interamente a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenute.

La stessa logica viene utilizzata nel caso in cui un soggetto sostenga costi riferiti alle immobilizzazioni immateriali in un momento successivo alla loro acquisizione, sia essa

avvenuta in seguito ad acquisto da terzi ovvero dovuta a costruzioni interne: in questo caso, infatti, i costi vengono imputati a conto economico nell'esercizio in cui vengono sostenuti, secondo il principio per cui tali spese sono necessarie alla mera conservazione del bene e al mantenimento dei suoi benefici economici e non concorrono a creare nuove utilità.

Per quanto concerne la valutazione successiva all'iscrizione a bilancio delle immobilizzazioni immateriali, ciascun soggetto possessore di tali elementi dovrà decidere se valutare le immobilizzazioni secondo il criterio del costo o se rideterminarne il valore. Il primo modello dispone che le immobilizzazioni immateriali vengano iscritte inizialmente al costo di acquisto e vengano poi ammortizzate sistematicamente negli anni successivi, con la possibilità di ridurre tale valore in caso di perdite sistematiche di valore. Il secondo modello, invece, prevede che le immobilizzazioni immateriali vengano iscritte al fair value, al netto degli ammortamenti e di eventuali perdite di valore; tale rideterminazione di valore deve essere effettuata con regolarità e verificando che non ci siano significativi scostamenti tra valore contabile dell'immobilizzazione ed il suo fair value. Per quanto riguarda il processo di ammortamento, è necessario effettuarlo anche in caso venga scelto il modello della rideterminazione di valore, con la precisazione che il totale degli ammortamenti venga rideterminato in relazione al variare del valore complessivo lordo dell'attività ovvero venga eliminato con successiva iscrizione diretta del valore netto di bilancio dell'intangibile.

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

Le classi di immobilizzazioni immateriali previste dallo IAS 38 sono le seguenti:

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

- attività immateriali in fase di sviluppo.

In generale, affinché sia possibile valutare al fair value le immobilizzazioni è necessaria l'esistenza di un mercato attivo in cui collocare l'attività, cosa che si ritiene alquanto rara nel caso specifico delle immobilizzazioni immateriali; nonostante esista, infatti, un mercato per alcune tipologie di intangibili, lo IASB ritiene che sia difficile considerare "attivo" il mercato di tali beni. Qualora non sia possibile individuare un mercato attivo, di conseguenza, sarà necessario utilizzare il metodo del costo; nel caso in cui, in un momento successivo sia possibile rilevare un mercato attivo, il valore contabile netto rilevato nell'ultimo bilancio costituirà il valore di riferimento per una successiva valutazione secondo il metodo della rideterminazione del valore, con la precisazione che eventuali maggiori valori vanno imputati a riserva di rivalutazione.

Vista la particolarità riguardante l'iscrizione e la successiva valutazione degli intangibili, anche la Consob è intervenuta emanando la comunicazione n. DEM/7042270 in data 10 maggio 2007. La Consob si è soffermata sul concetto di mercato attivo correlata alla possibilità di utilizzazione del metodo della rideterminazione del costo; in particolare definisce mercato attivo quel mercato in cui siano rinvenibili congiuntamente le seguenti situazioni: gli elementi negoziati sul mercato risultano omogenei, acquirenti e venditori sono rinvenibili in qualunque momento e i prezzi sono disponibili al pubblico, ribadendo che "non possono esistere mercati attivi per marchi, giornali, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti o marchi di fabbrica perché ognuna di queste attività è unica nel suo genere".

La Consob ha poi precisato che per quanto riguarda il primo requisito, ossia quello dell'omogeneità degli elementi negoziati sul mercato, la valutazione con il criterio del fair value è possibile solo se le immobilizzazioni immateriali oggetto di valutazione sono fungibili e scambiabili sul mercato in maniera indifferenziata, requisito difficilmente riscontrabile per gli intangibili, dal momento che spesso si caratterizzano per unicità e alta specificità. Per quanto riguarda, invece, il requisito della presenza di compratori e venditori disponibili in qualsiasi momento, le attività immateriali difficilmente soddisfano tale presupposto, dal momento che sono solitamente oggetto di scambio tra venditori e compratori individuali e rappresentano un'attività sporadica e non frequente. Relativamente all'ultimo requisito, lo scarso numero di transazioni

aventi ad oggetto beni immateriali con caratteristiche specifiche fa sì che i prezzi che si vengono a formare siano altamente influenzati dalla specifica transazione e poco disponibili per il pubblico.

Sulla base di queste osservazioni, l'Organismo di Vigilanza ritiene che "la valutazione al fair value delle immobilizzazioni immateriali può essere effettuata solo in casi del tutto particolari, nei quali la fungibilità dei beni contribuisce alla continua individuabilità dei controparti contrattuali e alla presenza di prezzi di mercato disponibili".

Il principio IAS 38 classifica i beni immateriali in due distinte categorie, quelli a vita utile finita e quelli a vita utile indefinita. Si definisce vita utile indefinita la vita utile di un bene che non possa essere stimata in maniera attendibile (e, pertanto, non significa vita infinita). Di contro, si definisce vita utile finita la vita utile di un bene quando sussistono elementi di natura economica o legale tali da fornire evidenze circa la residua possibilità di utilizzazione del bene, individuando un limite alla sua vita utile.

I criteri per determinare se un'immobilizzazione abbia vita utile finita o indefinita sono principalmente i seguenti:

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

I beni a vita utile indefinita sono soggetti annualmente ad impairment test, mentre quelli a vita utile finita sono soggetti ad ammortamento sistematico, con la precisazione che la durata dell'ammortamento non può in alcun modo superare l'eventuale periodo soggetto a tutela legale o contrattuale del bene, mentre è possibile ammortizzare il bene in un arco temporale più ristretto rispetto a quello soggetto a tutela, qualora esistano particolari motivazioni o ragioni di tipo economico.

Il valore ammortizzabile di un bene immateriale è rappresentato dalla differenza tra il valore contabile e il suo valore residuo, se esistente. Se solitamente si assume zero quale valore residuo, al termine della vita utile del bene, esistono situazioni in cui tale valore viene assunto in misura diversa da zero, ossia quando un terzo si sia assunto l'obbligo di acquistare l'immobilizzazione immateriale al termine della sua vita utile e,

congiuntamente, vi sia un mercato attivo che sarà ancora presente al termine della vita utile del bene. Al termine di ciascun esercizio sarà opportuno procedere alla verifica del valore residuo: nell'ipotesi in cui emergano differenze rispetto a quanto rilevato l'anno precedente, si applicherà lo IAS 8 che disciplina i cambiamenti dei principi contabili.

Analogamente a quanto previsto dalla normativa civilistica, l'ammortamento deve essere effettuato a quote sistematiche, dove per sistematicità si intende un procedimento pianificato a priori, sulla base della vita utile del bene e del suo utilizzo all'interno dell'attività aziendale, non necessariamente a quote costanti nel tempo. L'ammortamento ha inizio quando l'attività immateriale è disponibile per l'uso e termina quando l'immobilizzazione viene iscritta come "AVS - available for sale", per cui si segue quanto previsto dallo IAS 5, oppure quando viene ceduta o comunque cessa di essere utilizzata o, ancora, quando non produce più benefici economici per chi la possiede.

Le immobilizzazioni immateriali possono subire riduzioni di valore e questo si verifica quando il valore contabile dell'immobilizzazione immateriale risulta essere superiore al suo valore recuperabile, dove per "valore recuperabile" si intende il maggiore tra il fair value, al netto dei costi di vendita, e il valore d'uso. Nell'ipotesi in cui si dovesse verificare una riduzione del valore delle immobilizzazioni immateriali sarà opportuno procedere all'adeguamento di tale valore, mediante riduzione che andrà imputata direttamente a conto economico nell'esercizio in cui si verifica.

Lo IAS 36 dispone che ogni anno l'impresa proceda ad effettuare un impairment test per tutte le attività immateriali a vita utile indefinita, allo scopo di verificare la presenza di eventuali riduzioni di valore. In particolare, interessante è la precisazione effettuata dal paragrafo 110 dello IAS 38 il quale prevede che l'eventuale passaggio, per un'immobilizzazione immateriale, da vita utile indefinita a vita finita potrebbe celare un'effettiva perdita di valore, rendendo assolutamente necessaria l'esecuzione dell'impairment test.

Anche i principi contabili hanno previsto un'informativa di bilancio da fornire agli stakeholder circa le attività immateriali possedute. In particolare è necessario specificare se le immobilizzazioni immateriali siano a vita utile indefinita o finita e, in questo secondo caso, indicare altresì quanti sono gli anni di vita utile o la percentuale di ammortamento utilizzata, oltre al metodo di ammortamento scelto, e fornire indicazioni

circa il valore contabile rilevato in sede di prima iscrizione in bilancio e l'ammontare degli ammortamenti eseguiti, unitamente ad eventuali perdite di valore. Risulta opportuno redigere un apposito prospetto che riepiloghi, con riferimento a due date distinte (l'inizio e la chiusura dell'esercizio in oggetto): incrementi e decrementi subiti dalle immobilizzazioni immateriali, siano essi dovuti ad acquisizione di nuove attività o a rideterminazione di valore, la presenza di eventuali attività classificate come available for sale, gli ammortamenti, eventuali differenze derivanti da tassi di cambio e altre variazioni che si potessero presentare. È altresì necessario elencare le motivazioni sulla base delle quali le immobilizzazioni sono state classificate a vita utile indefinita e, per quanto riguarda invece quelle a vita utile finita la presenza di eventuali elementi con diritto di utilizzo vincolato.

Anche in questo caso è intervenuta la Consob, con la comunicazione DEM/7042270, con precisazioni circa il contenuto dell'informativa da fornire in bilancio.

3.3 Confronto tra il trattamento contabile nazionale ed internazionale dei beni immateriali

Si passa ora all'analisi di ciascuna attività immateriale prevista dalla normativa civilistica per evidenziare analogie e differenze tra i principi contabili nazionali e quelli internazionali.

3.3.1

B I 1 – Costi di impianto e di ampliamento

L'OIC 24 interviene nella definizione dei costi di impianto e di ampliamento, vista la mancata enunciazione specifica da parte del codice civile. In generale per “costi di impianto e di ampliamento” si definiscono quei costi sostenuti nella fase iniziale dall'azienda al fine di permetterne la creazione e l'inizio dell'attività, nonché tutti quei costi sostenuti in momenti successivi con lo scopo di ampliare o modificare l'attività e l'operatività aziendale. A titolo esemplificativo rientrano nei costi di impianto e ampliamento le spese notarili per la costituzione dell'azienda e quelle per l'ampliamento dell'oggetto sociale o per l'aumento di capitale sociale o per la trasformazione o ancora le spese per studi e ricerche di mercato. A questo proposito, il principio OIC sopra menzionato precisa che tali costi si caratterizzano per il fatto di

essere non ricorrenti e di essere finalizzati alla costituzione della società o dell'azienda, nonché all'ampliamento dell'azienda in rami e settori di attività e operatività non precedentemente perseguiti.

Secondo quanto previsto dal codice civile, la capitalizzazione dei costi di impianto e di ampliamento rappresenta una facoltà e non un obbligo, a condizione che tale operazione non rappresenti una politica di bilancio allo scopo di ripartire su più esercizi costi che altrimenti verrebbero imputati direttamente a conto economico nell'esercizio in cui vengono sostenuti. Proprio per evitare tale possibilità, per poter procedere alla capitalizzazione è necessario verificare la congruenza e l'esistenza di un nesso di causalità tra i costi sostenuti e i benefici economici futuri attesi.

Vista l'aleatorietà di tali costi, si precisa che essi possono venire capitalizzati solo previo consenso del collegio sindacale ove esistente.

Analogamente alle altre categorie di immobilizzazioni immateriali, anche per i costi di impianto e di ampliamento è necessario procedere ad effettuare l'ammortamento sistematico in un periodo massimo, stabilito convenzionalmente sulla base di esigenze di prudenza, di cinque anni, solitamente in quote costanti.

Qualora venisse meno l'utilità attesa per il futuro, sarà opportuno procedere alla svalutazione dell'attività immateriale.

A differenza di quanto previsto dalla normativa civilistica, gli IAS non prevedono la possibilità di capitalizzare tali costi, così come altri costi pluriennali, dal momento che non sono direttamente correlabili ad utilità future e sono inscindibilmente legati all'azienda, senza possibilità di autonoma cessione.

3.3.2

B I 2 – Costi di ricerca e sviluppo

Anche in questo caso i principi contabili nazionali sono intervenuti nel fornire una definizione di tale categoria di risorse immateriali, stante il vuoto lasciato dal codice civile. A questo proposito è opportuno distinguere tale voce in tre categorie, più precisamente i costi per la ricerca di base, quelli per la ricerca applicata e, infine, i costi di sviluppo.

Alla prima categoria appartengono tutti quei costi sostenuti per l'effettuazione di studi, ricerche o indagini ancora "generici", ossia senza uno scopo ancora ben definito, ma di

utilità generica per l'azienda. Sono considerati costi di supporto ordinario all'attività aziendale, relativi alla normale attività e operatività e, come tali, sono considerati costi di esercizio. Di conseguenza non è possibile procedere alla capitalizzazione di tali costi ed essi vanno imputati a conto economico direttamente nell'anno di competenza.

I costi per la ricerca applicata, invece, sono costi sostenuti per l'effettuazione di ricerche o studi finalizzati a specifici prodotti o processi produttivi, con la finalità di mettere a punto nuovi prodotti o processi produttivi, specificatamente individuabili. In questo caso, invece, è possibile procedere alla capitalizzazione di tali costi, qualora ricorrano determinati requisiti che verranno analizzati nel prosieguo di questo lavoro.

Analogamente a quanto previsto per i costi di ricerca applicata, anche i costi per lo sviluppo sono costi iscrivibili tra le immobilizzazioni immateriali, dal momento che rappresentano un ampliamento di quanto emerge in sede di ricerca applicata e consistono in studi di applicabilità dei prodotti o processi, già analizzati in momenti precedenti, a nuovi prodotti, strumenti o modalità di produzione.

Anche per questa categoria di costi pluriennali è necessaria la preventiva autorizzazione del collegio sindacale, se esistente.

Il principio OIC 24 elenca alcune tipologie di costi che possono essere capitalizzate nella categoria dei "costi di ricerca e sviluppo", più precisamente trattasi di costi, sostenuti per scopi di ricerca applicata o sviluppo di prodotti o processi, relativi al personale, ai materiali e servizi, nonché l'ammortamento delle immobilizzazioni impiegate nella ricerca, altri costi indiretti relativi a queste attività, inclusi gli interessi passivi connessi a finanziamenti ottenuti per effettuare ricerche e attività di sviluppo.

Le condizioni per la capitalizzazione sono le seguenti:

- i costi devono essere relativi ad un prodotto o processo produttivo identificato in maniera chiara e definita, ossia deve esistere un nesso di causalità tra la tipologia dei costi sostenuti e il prodotto o processo realizzato tramite quei costi;
- i costi devono essere riferiti ad un prodotto o progetto che sia tecnicamente e concretamente realizzabile. Qualora non fosse possibile stabilire a priori se il prodotto sarà tecnicamente fattibile, è necessario aspettare a capitalizzare i costi e imputare le spese iniziali a conto economico;

- i costi devono essere relativi ad uno studio per il quale l'impresa ha risorse finanziarie sufficienti per poterlo effettuare o, comunque, è in grado di procurarsele;
- i costi devono essere recuperabili tramite i ricavi futuri attesi derivanti dalla vendita dei prodotti o dall'utilizzo del sistema produttivo.

Dal momento che si tratta di immobilizzazioni sarà opportuno procedere ad effettuare l'ammortamento sistematico di tali attività e, sulla base di quanto previsto per i costi pluriennali, il periodo massimo di ammortamento sarà pari a cinque anni, in quote costanti, salvo che siano effettuate scelte diverse dettate dall'esigenza di maggiore rispetto del principio di prudenza.

I principi contabili internazionali effettuano una diversa distinzione di questa categoria di costi, più precisamente distinguono tra costi di ricerca, in senso lato, e costi di sviluppo. Per ricerca intendono quella "indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze o scoperte, scientifiche o tecniche", mentre per sviluppo intendono "l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o a un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzazione".

La sopra esposta distinzione si riflette in un'analogia diversità di trattamento contabile, dal momento che le spese sostenute per la ricerca non possono essere mai patrimonializzate, a differenza dei costi di sviluppo che, invece, se sussistono determinate condizioni possono essere capitalizzati. In particolare tali spese possono essere rilevate tra le attività immateriali nel momento in cui risulti dimostrabile che le risorse per completare e rendere utilizzabile o cedibile l'immobilizzazione siano disponibili per l'impresa, che esistano mercati attivi in cui l'impresa potrà andare a vendere o utilizzare il prodotto studiato, traendo benefici economici futuri positivi individuabili e che sia possibile individuare esattamente i costi sostenuti per realizzare tale attività immateriale.

Qualora emergessero dubbi circa l'appartenenza di una tipologia di costo all'una o all'altra categoria, i costi sostenuti andranno necessariamente considerati alla pari dei costi di ricerca e, come tali, imputati a costo in conto economico, con l'impossibilità di procedere ad una successiva capitalizzazione di tali spese.

Costi di pubblicità

Il codice civile comprende questa tipologia di costo insieme ai costi di ricerca e sviluppo sopra trattati nella voce B.I.2 ma non ne fornisce una definizione specifica. Si ritiene che tali spese possano essere considerate costi pluriennali e, di conseguenza, siano capitalizzabili solo se risulta evidente il nesso di causalità tra il sostenimento delle spese e l'individuazione di benefici economici futuri ragionevolmente conseguibili dall'azienda. Solitamente si ritiene che siano capitalizzabili se esiste una diretta connessione con i costi di ricerca e sviluppo, cui devono risultare di utilità, e se si verificano in modo occasionale, preferibilmente nelle fasi di lancio di un nuovo prodotto.

Anche in questo caso l'ammortamento andrà effettuato in cinque quote costanti, analogamente a quanto previsto dalla normativa fiscale in materia di spese di pubblicità. Si precisa che non rientrano in questa categoria le spese sostenute per acquistare materiale pubblicitario, gadget, campioni di prodotto o materiali per concorsi e giochi a premio, i quali devono necessariamente essere imputati interamente a conto economico. Gli IAS prevedono per queste spese un trattamento analogo a quanto previsto per i costi di ricerca, escludendo quindi la possibilità di capitalizzazione. Interessante è la precisazione fatta dall'interpretazione del principio SIC 31, il quale dispone che qualora da un'operazione di baratto emergano costi di pubblicità, essi non possano in alcun modo essere imputati a conto economico, dal momento che il costo non può essere misurato in maniera attendibile.

3.3.3

B I 3 – Diritti di brevetto industriale

I diritti di brevetto industriale rientrano nella categoria delle "creazioni intellettuali" e sono, di conseguenza, soggette ad ampia tutela legale. Per esse è prevista, infatti, una limitazione del diritto di sfruttamento dell'opera intellettuale, il cui utilizzo e possibilità di disporre sono riservati in via esclusiva a colui che ha ottenuto il rilascio del brevetto industriale stesso. L'esistenza ed il possesso del brevetto rappresentano una condizione necessaria ma non sufficiente per consentirne l'iscrizione tra le immobilizzazioni immateriali. Anche per questa categoria di beni è necessario verificare la presenza di altri requisiti, più precisamente la correlazione tra il sostenimento di costi e la

possibilità di recupero attraverso i ricavi attesi futuri connessi all'utilizzo del bene (o attraverso il sostenimento di minori costi grazie all'utilizzo del bene), nonché la determinazione del costo atteso connesso al brevetto.

Sono dunque iscrivibili all'interno dello stato patrimoniale sia i brevetti acquistati da terzi, sia quelli prodotti internamente.

Nel primo caso verrà capitalizzato l'importo pagato per l'acquisto del brevetto, inclusi eventuali oneri accessori.

Nel secondo caso vengono capitalizzati tutti i costi sostenuti per la produzione del brevetto, comprendendo quindi costi per materiali e servizi, per il personale, ammortamenti dei macchinari utilizzati per la creazione del brevetto e altri oneri, analogamente a quanto previsto per le spese di ricerca e sviluppo.

Annualmente è necessario procedere ad effettuare l'ammortamento sistematico di tali attività, sulla base della vita utile attesa del bene, stimata in relazione alla residua possibilità di utilizzazione del brevetto, considerata anche la durata della tutela legale del brevetto medesimo. Non è possibile, infatti, che la durata dell'ammortamento sia maggiore della durata legale del brevetto, mentre è possibile che la durata dell'ammortamento sia identica o anche minore rispetto a quella della tutela legale.

La determinazione della vita utile di un brevetto si basa su una valutazione di tipo soggettivo; alcuni elementi che possono aiutare a stabilirne la durata sono la possibilità di proseguire nello sfruttamento del brevetto e, quindi, di ricavarne benefici economici e la presenza o meno di elementi che possano comportare un'obsolescenza rapida del brevetto. Allo stesso tempo è necessario accertarsi che lo sfruttamento del brevetto non sia strettamente correlato con l'utilizzo di un macchinario specifico la cui vita utile è inferiore alla durata del brevetto utilizzato.

È opportuno verificare annualmente che le motivazioni che hanno portato all'iscrizione del brevetto tra le immobilizzazioni immateriali non siano venute meno o siano cambiate in maniera rilevante rispetto alle condizioni iniziali. Qualora si dovessero verificare tali situazioni sarà opportuno procedere ad una riduzione di valore del brevetto.

Anche i principi IAS distinguono tra brevetti generati internamente e brevetti acquistati a titolo oneroso da terzi. In particolare, per i primi non è mai possibile l'iscrizione tra le attività immateriali, mentre per i secondi è preferibile l'imputazione diretta a conto

economico. È opportuno precisare che gli IAS non escludono a priori, per questa categoria di diritti acquisiti dall'esterno, la possibilità di iscriverli tra le immobilizzazioni, in quanto questo sarebbe possibile nell'ipotesi in cui si verificassero tutti i presupposti richiesti per l'iscrivibilità nello stato patrimoniale, ossia la recuperabilità dei costi grazie a ricavi attesi futuri, l'esistenza di un mercato attivo per tali beni e la possibilità di determinare in maniera attendibile i costi.

Diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno

Rientrano in questa categoria i diritti d'autore, ossia le opere nate grazie all'ingegno di una persona, in qualunque forma espressiva siano rappresentate e qualunque sia l'argomento e il contenuto di esse.

Interessanti, per questa categoria di diritti tutelati dal nostro legislatore, sono le considerazioni circa la durata di questa tutela, dal momento che ha inizio nel momento di creazione dell'opera, perdurando per tutta la vita dell'autore e comunque per sessanta anni dopo la sua morte.

Analogamente a quanto previsto per i brevetti, il possesso di un brevetto è condizione necessaria ma non sufficiente per poterlo iscrivere tra le immobilizzazioni, ed è quindi opportuno verificare l'esistenza di benefici economici futuri e stabilire in che modo l'opera verrà sfruttata. In questo caso i benefici futuri sono rappresentati da maggiori ricavi per il futuro, sia diretti (sulla base di un contratto che ne disciplini lo sfruttamento o della rappresentazione o utilizzo in pubblico) sia indiretti (riferibili in via generale a rappresentazioni, tramite apparecchi radiofonici o televisivi, per le quali il pubblico paga abbonamenti annuali e non specifici per le varie opere rappresentate).

È opportuno ricordare che chi beneficia dei diritti d'autore può essere sia l'autore stesso, sia altri soggetti, siano essi eredi o acquirenti del diritto o più persone, come nel caso dei film, in cui il diritto di autore si scinde in due componenti, quella del diritto morale e quella del diritto patrimoniale.

Il trasferimento per atto tra vivi del diritto di autore può avvenire tramite un contratto di edizione, con il quale l'autore si impegna a concedere all'editore il diritto di pubblicazione dell'opera e l'editore si impegna a riprodurre l'opera e a venderla al pubblico ad un determinato prezzo, contro pagamento di un compenso. In alternativa al contratto di edizione, il diritto può essere ceduto per mezzo di un contratto di

rappresentazione e di esecuzione, grazie al quale l'autore si impegna a concedere a terzi la possibilità di eseguire al pubblico l'opera, contro pagamento di un compenso.

Anche in questo caso il diritto di autore può essere acquisito da terzi ovvero essere generato internamente; l'importo che andrà iscritto in bilancio sarà costituito dai costi sostenuti per l'acquisizione ovvero dai costi sostenuti per la sua produzione interna.

Sarà opportuno procedere ad effettuare ammortamenti sistematici che, in questo caso, vista la durata ampia di tale diritto, verranno eseguiti sulla base di un periodo di tempo ragionevolmente breve.

Dal punto di vista dei principi contabili internazionali, si possono applicare le medesime disposizioni previste per i diritti di brevetto, ossia sono capitalizzabili solo quelli acquisiti dall'esterno e non quelli generati internamente.

3.3.4

B I 4 – Concessioni, licenze, marchi e diritti simili

Il principio OIC 24 fornisce una chiara definizione di concessioni, diritti e marchi. Più precisamente, per concessioni si intendono “provvedimenti con i quali la pubblica amministrazione trasferisce ad altri soggetti i propri diritti o poteri, con i relativi oneri ed obblighi”. Le concessioni iscrivibili nella voce B.I.4 riguardano esclusivamente le concessioni di beni e servizi pubblici il cui oggetto può riguardare:

- diritti su beni di proprietà degli enti concedenti (sfruttamento in esclusiva di beni pubblici quali ad esempio il suolo demaniale);
- diritto di esercizio di attività proprie degli enti concedenti (gestione regolamentata di alcuni servizi pubblici quali ad esempio autostrade, trasporti, parcheggi, ecc.)”.

Per licenze, invece, il principio fa riferimento a “licenze tanto quelle di derivazione pubblicistica (amministrativa) quanto quelle di derivazione privatistica (licenze d'uso su brevetti, invenzioni, modelli ecc.)”, dove per licenze di derivazione amministrativa si intendono autorizzazioni con le quali si consente l'esercizio di attività regolamentate.

Il marchio, infine, è “uno dei segni distintivi dell'azienda (o di un suo prodotto fabbricato e/o commercializzato) e può consistere in un emblema, in una denominazione e/o in un segno”, con caratteristiche di novità, originalità e liceità.

È possibile iscrivere solo il marchio acquistato esternamente, per il quale si è pagato un corrispettivo, mentre non è in alcun modo possibile l'iscrizione di un marchio per il

quale non è stato pagato alcun prezzo. Nel caso di marchio ottenuto da terzi in seguito ad operazioni straordinarie è opportuno effettuare una valutazione separata del marchio ed iscriverlo al suo valore corrente.

Qualora, invece, il marchio venga generato internamente, è possibile per l'impresa capitalizzare i costi sostenuti per la sua produzione, siano essi direttamente o indirettamente imputabili ad esso.

Il legislatore ha poi individuato una categoria residuale di diritti, i "diritti simili", senza chiarire quali tipologie di attività immateriali potessero essere inclusi in questa classe. La ratio di tale scelta risiede probabilmente nella considerazione che la materia risulta essere in continua evoluzione e in un processo continuo di cambiamento ed aggiornamento, con l'introduzione di nuovi diritti, connessi anche allo sviluppo di nuovi prodotti.

Si ritiene che in questa categoria possano rientrare elementi come ditta, insegna, costi di know-how generati internamente e soggetti a tutela, nonché il franchising e i diritti di naming rights di cui si è parlato precedentemente.

Diverso è, invece, il trattamento previsto dai principi contabili internazionali. Il concessionario deve tenere in considerazione i seguenti problemi prima di procedere all'iscrizione in bilancio delle concessioni, e più precisamente il trattamento dei diritti sull'infrastruttura da parte del concedente, la rilevazione e la misurazione del corrispettivo derivante dall'accordo di concessione, eventuali servizi di costruzione o miglioramento, oneri finanziari, servizi operativi ed altri eventuali elementi forniti al concessionario da parte del concedente.

Il concessionario non potrà in alcun modo iscrivere l'infrastruttura tra le immobilizzazioni materiali di cui al principio IAS 16 (immobili, impianti e macchinari) dal momento che non esercita il controllo sull'infrastruttura stessa e può utilizzarla solo nei limiti previsti dal contratto di concessione.

Il concessionario dovrà contabilizzare la concessione tra le attività finanziarie se riceve un diritto contrattuale non condizionato a ricevere denaro o altre attività finanziarie dal concedente per i servizi prestati e, allo stesso tempo, il concedente non ha modo di evitare tale pagamento.

In alternativa, la concessione verrà contabilizzata tra le immobilizzazioni immateriali quando il concessionario riceva un diritto a richiedere un compenso a chi utilizza il servizio offerto, dove tale compenso è direttamente correlato all'utilizzo del servizio.

È possibile che tali diritti siano formati sia da attività finanziarie, sia da attività immateriali e, in tal caso, sarà opportuno procedere a separare le due attività.

3.3.5

BI 5 – Avviamento

Una definizione di avviamento può essere quella che considera l'avviamento come la capacità dell'azienda di generare utili in misura superiore alla normale capacità, in virtù di particolari fattori, non distinguibili o individuabili in maniera autonoma, che si sono creati ed accumulati nel tempo, nonché di incrementi di valore attribuibili ai beni di cui l'azienda è proprietaria.

È possibile distinguere due tipologie di avviamento, quello generato internamente e quello acquisito a titolo oneroso. Il primo trova le sue origini nella gestione ed organizzazione dei beni aziendali nel loro complesso e la sua formazione avviene nel corso di più esercizi; esso non è quantificabile di termini in costi e, come tale, non è iscrivibile tra le immobilizzazioni immateriali. L'avviamento acquisito a titolo oneroso, invece, è quello che l'azienda ha acquisito dall'esterno attraverso operazioni di acquisto o permuta di azienda o rami di azienda, ovvero attraverso operazioni di fusione, scissione o conferimento di azienda: a differenza di quello generato internamente, per questo tipo di avviamento è possibile effettuare una quantificazione e, pertanto, è possibile la sua capitalizzazione ed iscrizione tra le immobilizzazioni immateriali.

Per poter procedere alla capitalizzazione dell'avviamento è necessario che esso sia determinato sulla base di oneri e costi, sostenuti dall'azienda, aventi utilità differita che permettano di ottenere benefici economici futuri. Allo stesso tempo è fondamentale che il valore dell'avviamento sia quantificabile in maniera precisa dal momento che l'azienda ha pagato un prezzo, per l'acquisto di un'azienda o un suo ramo, maggiore rispetto alla differenza tra tutte le componenti positive e quelle negative acquisite. Non da ultimo, si può parlare di avviamento solo quando la maggiore redditività associata all'azienda non sia riferibile ad uno specifico elemento ma sia, al contrario, riferibile

all'intero complesso dei beni posseduti, organizzati ed utilizzati in maniera ottimale e vincente dall'azienda.

Come è già stato detto, sarà oggetto di valutazione ed iscrizione in bilancio il solo avviamento acquisito da terzi. Il valore dell'avviamento sarà determinato prendendo come riferimento il prezzo pagato per l'acquisizione e il valore corrente degli elementi patrimoniali che vengono trasferiti. Se il maggiore prezzo pagato non è riferibile ad uno specifico elemento patrimoniale bensì è legato ai beni acquisiti nel loro complesso, si è in presenza di avviamento. Concretamente, il prezzo di cessione sarà determinato sulla base di valori effettivi del patrimonio aziendale, tenendo in considerazione anche la redditività futura attesa in uno specifico scenario.

Secondo l'articolo 2426 c.c., è possibile l'iscrizione dell'avviamento acquisito a titolo oneroso con il consenso del collegio sindacale, ove esistente, per un importo pari al costo effettivamente sostenuto. Negli esercizi successivi sarà opportuno procedere ad ammortizzare tale valore ed, eventualmente, ad effettuare svalutazioni qualora il suo valore risulti ridotto, sulla base di analisi specifiche, provvedendo ad imputare la perdita direttamente alla voce "avviamento", effettuando quindi una sorta di impairment test. È consigliabile ammortizzare l'avviamento in quote costanti, in un periodo massimo di cinque anni; qualora sia ragionevolmente determinabile ed attendibile un periodo maggiore in cui si presume che verranno generati maggiori ricavi, è possibile prevedere un piano di ammortamento di maggiore durata, ma comunque non superiore a venti anni, fornendo poi le opportune giustificazioni e dimostrazioni nella nota integrativa.

Anche gli IAS prevedono che sia iscrivibile solamente l'avviamento acquisito a titolo oneroso e non quello generato internamente.

I principi contabili internazionali sono intervenuti in diversi momenti successivi nel disciplinare la contabilizzazione dell'avviamento. Il primo intervento è stato quello dello IAS 22, cui è seguito l'IFRS 3 nelle sue due versioni, rispettivamente del 2004 e del 2008, e da ultimo l'IFRS 13.

Il principio IFRS 3 individua come unico criterio di iscrizione in bilancio in ipotesi di aggregazione aziendale quello del purchase method, il quale prevede che l'avviamento venga iscritto per un valore pari al maggior costo pagato in sede di acquisizione rispetto al fair value netto delle attività, passività e passività potenziali trasferite. L'acquirente procede poi a ripartire eventuali maggiori o minori valori dei fair value degli elementi

patrimoniali iscritti in bilancio. A differenza di quanto previsto dalla normativa civilistica, i principi contabili internazionali non dispongono che venga effettuato il processo di ammortamento annuale dell'avviamento, bensì prevedono che al termine di ogni esercizio l'avviamento sia sottoposto ad impairment test, al fine di accertare quale sia il suo valore e se si siano determinate perdite significative di valore.

Concretamente, tutte le operazioni in cui si attua uno scambio di beni aziendali contro denaro, azioni o altre attività sono sempre considerate dai principi contabili internazionali come operazioni di "acquisition", senza differenza di trattamento a seconda che siano operazioni di cessione, fusione, scissione o conferimento di azienda, e pertanto l'eventuale emersione di avviamento a seguito di una qualunque di queste operazioni dovrà seguire i criteri di iscrizione in bilancio previsti dal principio IFRS 3.

A questo proposito, è interessante notare come il principio IFRS 3 sia intervenuto in una materia già disciplinata dal principio IAS 22, andando a limitare i criteri di contabilizzazione delle operazioni di impresa. Lo IAS 22, infatti, prevedeva un altro metodo di contabilizzazione di tali elementi, in aggiunta al purchase method sopra delineato, e più precisamente il "pooling of interests method".

Come ampiamente descritto da C. Rossi in "Purchase method e acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali", il metodo del pooling of interests prevede il "recepimento dei valori contabili storici della società aggregata garantendo una continuità nei valori contabili". In questo modo la società acquirente iscrive nel proprio bilancio attivo e passivo patrimoniale trasferito, oltre al risultato economico infrannuale ottenuto dalla società acquisita.

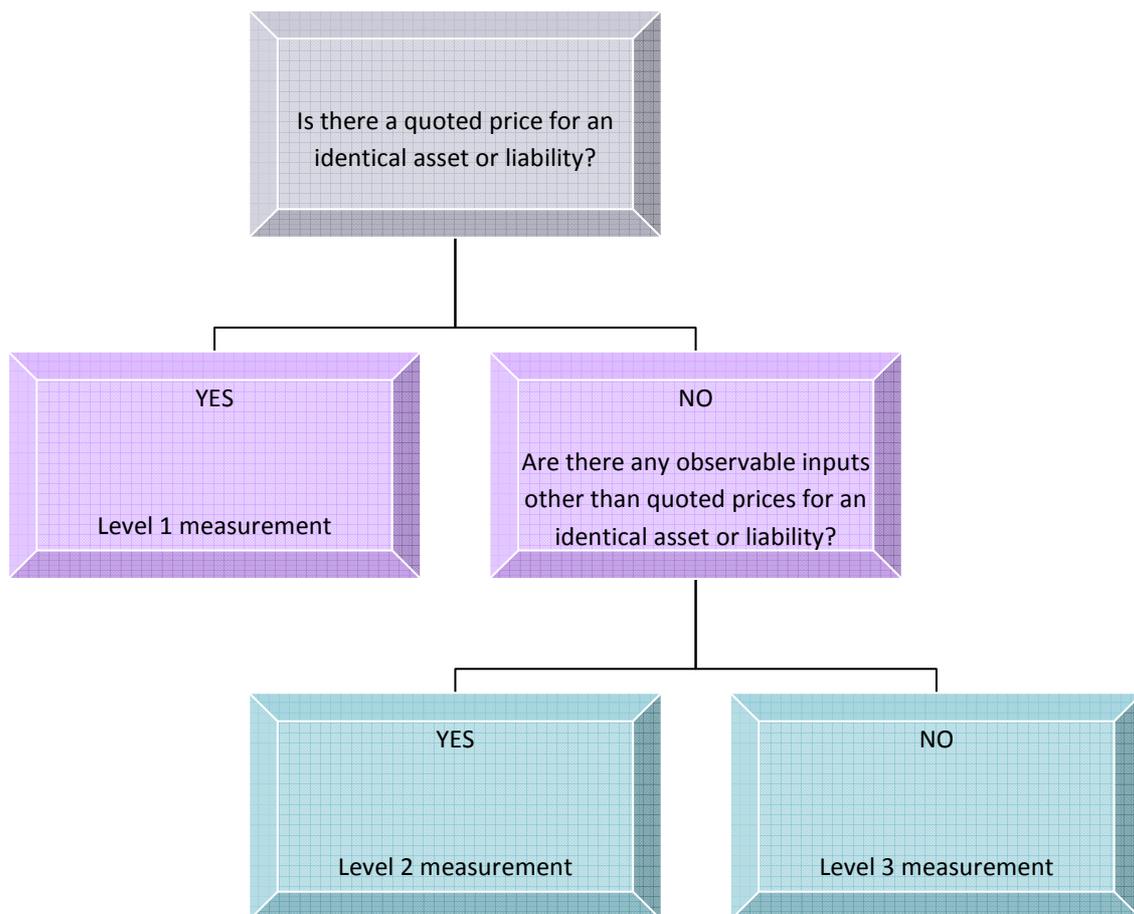
Il purchase method si fonda sulla nozione di fair value, che è tipicamente un concetto di origine anglosassone, ancora poco utilizzato nel nostro ordinamento, basato invece sul principio del costo storico. Una prima definizione di fair value viene fornita dal principio IAS 32, in base al quale il fair value è inteso come il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata o una passività può essere estinta in un'operazione tra parti consapevoli e disponibili. Successivamente, è stato emesso il principio IFRS 13 "Fair Value Measurement" il quale presenta una nuova definizione di fair value, elaborata con lo scopo di armonizzare le regole di misurazione, e la conseguente informativa che viene fornita, secondo quanto previsto dai principi IAS e IFRS e, ad un

livello più generale, in un'ottica di armonizzazione dei principi contabili internazionali con i principi statunitensi US Gaap. Il nuovo IFRS 13 non ha modificato la tipologia delle voci di bilancio a cui applicare la valutazione a fair value, ma il suo intervento è volto a modificare la definizione e il conseguente significato attribuito al fair value.

In particolare, stabilisce che per determinare il fair value non è necessario cercare, per quanto possibile, di assumere un punto di vista neutrale ed obiettivo per non prendere né la posizione del compratore, né quella del venditore: il fair value è, infatti, un exit price e, come tale, viene definito come quel prezzo che alla data della valutazione (e anche questa è una precisazione introdotta dal principio IFRS 13) verrebbe ricevuto dalla vendita di una attività o dovrebbe essere pagato per estinguere una passività in una transazione normale tra partecipanti al mercato. Lo stesso principio introduce anche una serie di regole, più precisamente tre, da seguire per arrivare a determinare il fair value. In questo modo, è possibile affermare che una valutazione con il metodo del fair value è tanto più precisa quanto più si effettuano misurazioni.

Il primo livello è quello basato sulle quotazioni dei mercati attivi; il secondo livello deriva dalle quotazioni di attività e passività simili a quelle oggetto di valutazione in mercati attivi o non attivi, ossia in mercati in cui gli scambi avvengono con frequenza e volumi inferiori a quelli utilizzati nel primo livello, per cui le quotazioni non sono sempre disponibili, oppure in alternativa ci si basa su variabili differenti come ad esempio i tassi di interesse o gli spread. Il terzo livello, invece, è quello basato sugli input non osservabili, per cui si fa riferimento alla migliore informativa disponibile sul mercato sulla base dei comportamenti degli altri attori oppure sulla base della propria esperienza.

La gerarchia del fair value può essere rappresentata come segue:



Tutte le attività e passività a cui si applica la definizione di fair value devono essere osservate in base alle caratteristiche che rilevano ai fini della fissazione del prezzo e, pertanto, sarà necessario tenere in considerazione condizioni e situazioni particolari come le eventuali limitazioni per l'utilizzo o la diffusione dell'attività. In alcuni casi le attività e passività oggetto di valutazione vengono considerate come elementi autonomi e separati dal resto delle attività e passività (stand alone asset or liability), mentre in altre situazioni vengono considerate unitamente nel loro complesso, come nel caso delle cash generating units previste dallo IAS 36.

L'applicazione di tale disposizione trova la sua naturale limitazione in altri principi che disciplinano l'applicazione del metodo del fair value con riferimento a specifici elementi di bilancio, come ad esempio l'IFRS 2 che tratta della remunerazione su base azionaria, lo IAS 17 sul leasing o lo IAS 2 sul valore netto di realizzo delle rimanenze. In altri casi, invece, non si applicano le disposizioni contenute nell'IFRS 13

limitatamente all'informativa aggiuntiva che deve essere resa, come ad esempio per l'attività dei piani previsti per benefici ai dipendenti (IAS 19).

In sintesi, la contabilizzazione dell'avviamento secondo il purchase method presuppone che il prezzo dell'acquisizione venga riflesso sul valore dei beni dell'entità acquisita, stimato attraverso il loro fair value e non ai loro valori contabili.

La determinazione del fair value secondo il purchase method può essere sintetizzata nelle seguenti fasi, come descritto da C. Rossi, che individua cinque momenti.

La prima fase è quella in cui si valuta se l'operazione in atto rientra in una delle situazioni di acquisition per le quali è prevista l'applicazione del fair value.

La seconda fase è quella in cui si stabilisce il momento in cui avviene il trasferimento delle attività e delle passività e l'acquirente è messo nella condizione di poter controllare quanto acquisito. È da questo momento, infatti, che l'operazione va contabilizzata da parte del compratore. Non sempre è immediato comprendere ed individuare il momento preciso in cui si esercita il controllo, poiché questo potrebbe non essere coincidente con il momento in cui si attua il trasferimento delle attività e delle passività.

La terza fase riguarda l'identificazione dell'acquirente. Secondo il principio IFRS 3 si considera acquirente l'entità che ottiene il controllo di altri business che partecipano all'operazione. Diversi sono gli indicatori che possono concorrere della determinazione del concetto di acquirente. Si considera acquirente colui che ha acquisito almeno più della metà dei diritti di voto esercitabili nell'acquisita, ottenendo così il controllo (salvo prova contraria). In alternativa il controllo su un'entità a seguito della possibilità di esercitare la maggioranza dei diritti di voto si ottiene anche quando tale potere deriva da accordi con altri soggetti, ovvero un'entità abbia la possibilità di influenzare le politiche finanziarie ed operative sulla base di accordi o dello statuto stesso o, ancora, la possibilità di nominare membri degli organi amministrativi. Esistono in realtà altri indicatori che possono essere tenuti in considerazione, e più precisamente sono i seguenti: se il fair value di un soggetto è significativamente maggiore di quello di un altro, è altamente probabile che il primo sia l'acquirente; se l'operazione di acquisition viene effettuata tramite lo scambio di azioni o altri titoli rappresentativi di capitale contro denaro o altre attività, è ragionevole presupporre che colui che versa il

corrispettivo sia l'acquirente; se in seguito all'aggregazione un'entità influenza le scelte di tutti i soggetti coinvolti nell'operazione, è presumibile che questa sia l'acquirente.

La quarta fase ha ad oggetto la determinazione del costo dell'aggregazione, rappresentato dalla sommatoria dei fair value delle attività cedute, delle passività sostenute e degli strumenti rappresentativi di capitale che sono stati emessi, oltre a tutti gli altri costi sostenuti attribuibili all'aggregazione aziendale, siano essi costi diretti, come i compensi professionali corrisposti a legali o consulenti o costi per l'emissione di titoli di debito o capitale per effettuare l'aggregazione, o costi indiretti, come ad esempio i costi di gestione di un ufficio interno dedicato alle operazioni di acquisizione. Si può affermare, in sintesi, che il costo dell'aggregazione sia rappresentato dal corrispettivo pattuito tra le parti.

La quinta ed ultima fase prevede l'iscrizione del costo dell'operazione di acquisizione, attraverso l'iscrizione al fair value, determinato in maniera attendibile, delle attività identificabili per le quali si ritiene probabile ottenere benefici futuri e delle passività identificabili non potenziali, per le quali ci si aspetta un esborso finanziario. In aggiunta a quanto appena elencato, si procederà all'iscrizione delle passività potenziali ed attività di natura intangibile solo se il loro fair value è misurabile attendibilmente, dal momento che tali elementi appartenenti all'entità oggetto di acquisizione non sono stati rilevati nel bilancio di quest'ultima. Relativamente alla stime delle attività immateriali, si ritiene conveniente basarsi sui prezzi delle quotazioni del mercato borsistico o, qualora ciò non fosse disponibile, si potrebbe fare riferimento al prezzo emerso in recenti operazioni similari aventi ad oggetto attività analoghe. Ancora, un'altra possibilità è rappresentata dal prezzo che un soggetto sarebbe disposto a pagare per acquisire l'attività immateriale, in condizioni normali tra parti consapevoli e disponibili.

Si procede, quindi, alla determinazione del fair value di attività e passività nel loro complesso; qualora oggetto dell'acquisizione sia una percentuale e non l'intera entità, si procederà a determinare la quota di competenza sulla base del patrimonio netto trasferito, calcolato sull'intero fair value attribuito a ciascun elemento.

Per la determinazione del fair value di ciascuna attività e passività si utilizzano diversi criteri, quali:

- gli strumenti finanziari sono valutati al valore corrente di mercato, se negoziati in un mercato attivo, o al valore di stima se non negoziati in un mercato attivo;

- i crediti e le altre attività identificabili si valutano al valore attuale atteso, al netto di perdite o svalutazioni;
- i terreni e i fabbricati si valutano al valore corrente di mercato;
- gli impianti e macchinari si valutano al valore di mercato o al costo di sostituzione, al netto del deperimento fisico e dell'obsolescenza;
- le attività immateriali sono determinate in base al loro fair value;
- le attività relative a benefici per dipendenti si valutano al loro valore atteso attuale;
- attività e passività fiscali si valutano tenendo in considerazione il beneficio fiscale derivante da perdite fiscali o da imposte sul reddito, visto l'effetto fiscale dovuto alla rideterminazione del fair value di attività e passività;
- debiti ed altre passività identificabili si valutano al valore attuale degli importi necessari per estinguere la passività;
- passività potenziali si misurano sulla base di quanto un soggetto terzo sarebbe disposto a pagare per assumersi la passività.

L'avviamento emerge, di conseguenza, dalla differenza tra il prezzo pagato per l'acquisizione e il fair value del patrimonio netto trasferito, in proporzione alla percentuale acquisita. La definizione di avviamento risultante dal principio IFRS 3 è la seguente: "L'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale rappresenta un pagamento effettuato dall'acquirente in previsione di benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente".

La disciplina contabile italiana prevede una contabilizzazione simile al principio IFRS 3 per quanto riguarda il bilancio consolidato (Art. 33 D. Lgs. 127/1991 e principio contabile 17).

Tre sono le teorie di consolidamento individuabili che si sono susseguite nella disciplina della predisposizione del bilancio a seguito dell'operazione di acquisition: si passa, infatti, dalla teoria della proprietà (property theory) alla teoria della capogruppo (parent entity theory) alla teoria dell'entità (economic entity theory).

La teoria della proprietà prevede che il consolidamento delle controllate avvenga in proporzione alla percentuale di possesso, attuando quindi un consolidamento parziale, dove non trovano accoglimento gli apporti dei soci di minoranza.

La teoria della capogruppo dispone, invece, che nel bilancio vengano rappresentate tutte le attività e passività delle imprese controllate sulla base di un criterio di consolidamento integrale, in seguito al quale il bilancio consolidato è una sorta di ampliamento del bilancio della controllante, dove l'avviamento contabilizzato è solo quello di competenza della maggioranza, determinato dalla differenza tra il prezzo pagato per il pacchetto di controllo e tutte le attività e passività trasferite ed espresse al loro fair value. Questo è il metodo previsto dall'IFRS 3 nella prima versione, basato sul purchase method.

La teoria dell'entità, infine, dispone che nel bilancio consolidato siano rappresentate tutte le attività e passività delle società appartenenti al gruppo, siano esse di minoranza o maggioranza, sulla base di un consolidamento integrale, il quale prevede che l'avviamento venga iscritto al suo valore complessivo, inclusa la quota di competenza delle minoranze. La quota di terzi trova accoglimento nel patrimonio netto di gruppo. Questa è la soluzione proposta dalla versione del 2008 dell'IFRS 3, che comunque non esclude la possibilità di continuare a contabilizzare seguendo la teoria della capogruppo. La versione revised dell'IFRS 3 presenta alcune differenze rispetto alla versione iniziale: la prima riguarda la definizione dell'ambito applicativo di tale principio, dal momento che sono previsti confini più ristretti. In particolare, se nella prima formulazione per acquisition si intendono quelle operazioni attraverso le quali più aziende o attività economiche vengono aggregate tra di loro, nella versione del 2008 si fa esplicito riferimento all'acquisizione, da parte dell'entità acquirente, del controllo di altre attività aziendali, dove per attività aziendali si intende un insieme integrato di attività e beni che possono essere coordinati e gestiti con lo scopo di assicurare un rendimento sotto forma di dividendi, minori costi e altri benefici economici, direttamente ad investitori, soci, membri o altri partecipanti. Quello che è necessario è il possesso di beni ed attività che, anche potenzialmente, permettono che venga effettuata la produzione e questo implica che anche la cessione di un'insieme di attività non autonome nel processo di produzione può essere considerato un'attività aziendale qualora tali beni vengano coordinati con altri in modo da rendere possibile il processo produttivo.

Il principio IFRS 3 revised non si applica, invece, nei seguenti casi: acquisizione di attività che non costituiscono un insieme integrato e quindi non rappresentano

un'attività aziendale; joint venture, dal momento che esiste un principio IAS ad esso dedicato (IAS 31); aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo in quanto chi esercita il controllo prima e dopo l'acquisizione non cambia.

Un'altra differenza tra le due versioni del principio riguarda le "acquisizioni in più fasi", dal momento che l'avviamento viene determinato quando l'acquirente ottiene il controllo delle attività e passività acquisite e non vengono più calcolati avviamenti parziali ogni volta che si effettua un trasferimento, ma eventuali differenze contabilizzate in precedenza vengono imputate direttamente a conto economico. Eventuali acquisizioni o cessioni successive all'ottenimento del controllo non comportano la determinazione di avviamento, né conseguenze da imputare a conto economico.

Come già anticipato, l'IFRS 3 2008 introduce la facoltà, e non l'obbligo, di utilizzare un differente metodo di contabilizzazione, ossia l'acquisition method, in aggiunta al purchase method. Secondo l'acquisition method si contabilizzano separatamente dall'avviamento tutte le attività e le passività trasferite, mentre per quanto riguarda l'avviamento, espresso nel suo valore complessivo, è necessario indicare la quota di competenza del gruppo e delle minoranze, secondo il full goodwill approach.

Anche per l'acquisition method è possibile individuare distinte fasi, più precisamente sei, come illustrato da C. Rossi.

Analogamente per questo metodo, così come per il purchase method, nella prima fase si valuta se l'operazione in esame può essere ricompresa nelle disposizioni dell'IFRS 3 revised, mentre nella seconda si determina la data a partire da cui l'entità esercita effettivamente il controllo dell'attività acquisita, con la precisazione che, come detto in precedenza, in caso di acquisizioni in fasi non si determina un avviamento parziale corrispondente a ciascun trasferimento, ma si determina un avviamento complessivo nel momento in cui si ottiene il controllo. I singoli investimenti effettuati prima dell'ottenimento del controllo, infatti, vengono contabilizzati sulla base dello IAS 28 (partecipazioni in società collegate), 31 (partecipazioni in joint venture) o 39 (strumenti finanziari). Nel momento in cui si ottiene il controllo si determina il fair value di attività, incluso l'avviamento, e passività trasferite e la differenza rispetto a quanto contabilizzato viene imputata a conto economico.

La terza fase è quella dell'identificazione dell'acquirente e consiste nell'individuazione del soggetto che esercita il controllo sull'attività economica oggetto di cessione, ossia colui che è in grado di indirizzare le politiche di gestione dell'entità, al fine di ottenere benefici economici.

La quarta fase riguarda l'identificazione e la misurazione delle attività e delle passività acquisite e delle interessenze di minoranza, ossia la determinazione del fair value delle attività, incluse quelle immateriali, delle passività, anche potenziali, e delle interessenze di minoranza, attraverso il full goodwill method o, in alternativa, attraverso il partial goodwill method, determinando il valore pro quota delle attività nette acquisite attribuibili a soggetti terzi.

Relativamente alle attività non immateriali, esse vengono rilevate solo se ci si attendono benefici economici futuri il cui fair value è determinabile ragionevolmente. Per quanto riguarda le passività non potenziali, invece, si contabilizzano solo se ci si attende un esborso monetario determinabile in maniera attendibile. Per quanto riguarda, infine, le attività immateriali e le passività potenziali è condizione sufficiente che il loro fair value sia determinabile attendibilmente, indipendentemente dal fatto che risultino iscritte o meno nel bilancio dell'entità oggetto di acquisizione.

Si ritiene opportuno sottolineare che le passività potenziali oggetto di rilevazione non corrispondono alla definizione fornita dallo IAS 37, dal momento che, secondo l'IFRS 3 revised, si considera passività potenziale anche quella per la quale non ci si attende che vengano utilizzate risorse generatrici di benefici economici.

La quinta fase ha per oggetto la determinazione del costo dell'acquisizione, determinato in misura pari al fair value del prezzo pattuito o, alternativamente, al fair value delle attività trasferite, al netto delle passività e degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente e di qualsiasi altra partecipazione non di controllo posseduta prima della data di acquisizione, oltre a tutti gli altri costi collegabili in maniera diretta all'acquisizione, al netto di eventuali rettifiche subordinate al verificarsi di eventi futuri.

Per procedere ad una più corretta determinazione del fair value del corrispettivo trasferito è opportuno conoscere in maniera approfondita l'operazione di acquisizione, e più precisamente quali sono le motivazioni alla base dell'operazione, da chi proviene l'iniziativa dell'operazione e quale sia stata la tempistica per porre in essere tutta l'operazione.

La sesta ed ultima fase ha ad oggetto la determinazione dell'avviamento, determinato dal maggiore o minore prezzo pattuito per l'operazione rispetto al fair value delle attività nette trasferite.

3.3.6

B I 6 – Immobilizzazioni in corso e acconti

In questa voce vengono rilevati i costi già sostenuti relativi ad immobilizzazioni immateriali per le quali non si sia ancora acquisita la piena titolarità del diritto, ovvero per progetti non ancora completati (ad esempio costi di ricerca e sviluppo) o, ancora, i versamenti effettuati a fornitori per l'acquisto di immobilizzazioni immateriali.

Per questi valori non si deve procedere ad effettuare l'ammortamento sistematico, dal momento che ancora non sono stati inseriti nell'attività aziendale a causa della mancanza di titolarità del diritto o della loro incompletezza; solo quando saranno definitivamente acquisiti o completati dall'azienda essi verranno iscritti nella voce di competenza delle immobilizzazioni immateriali e sarà da questo momento che verranno determinate le quote di ammortamento annuale. Nell'ipotesi in cui non si abbiano prospettive di ottenere benefici economici futuri grazie a questi beni, non sarà possibile iscriverli nelle corrispondenti voci di stato patrimoniale e verranno piuttosto imputati a conto economico.

Dal punto di vista dei principi contabili internazionali, tali immobilizzazioni seguono le disposizioni generali contenute nello IAS 38 o, se opportuno, possono seguire la disciplina prevista per i costi di sviluppo e, quindi, essere capitalizzate solo in presenza di determinate condizioni, come descritto precedentemente in questo lavoro.

3.3.7

B I 7 – Altre immobilizzazioni immateriali

Tale voce ha natura residuale e comprende tutte quelle immobilizzazioni immateriali che non hanno trovato accoglimento nelle altre voci previste. Trattandosi di attività immateriali, è necessario che soddisfino determinate condizioni, ossia che si tratti di costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo e che siano recuperabili in futuro grazie alla produzione di benefici economici in termini di maggiori ricavi o minori costi.

Il principio OIC 24 individua appartenenti a tale categoria i seguenti costi:

- costi per l'acquisizione di commesse e relativi costi pre-operativi;
- costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi;
- diritti reali di godimento su azioni;
- oneri accessori su finanziamenti;
- costi per il trasferimento e riposizionamento di cespiti;
- costi per software.

I costi per l'acquisizione di commesse e relativi costi pre-operativi consistono in tutti quei costi sostenuti per l'acquisizione di una commessa, come ad esempio per studi o ricerche, che, sebbene normalmente vengano imputati direttamente a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti, vengono capitalizzati se riferiti in maniera specifica a commesse definite, le quali vengono assegnate all'azienda che ha sostenuto i costi prima della data di redazione del bilancio di esercizio e per le quali si attendono ragionevolmente benefici economici futuri. I costi pre-operativi, invece, sono quei costi sostenuti dopo l'acquisizione del contratto ma prima che abbia inizio il processo di produzione o costruzione. Essi fanno riferimento a costi di organizzazione ed avvio della produzione, nonché costi di impianto ed organizzazione del cantiere.

I costi per migliorie e spese incrementative su beni di terzi comprendono le spese per migliorie apportate su beni presi in locazione, anche finanziaria, non separabili dai beni medesimi, ossia che non hanno una funzionalità autonoma. In caso contrario, infatti, andrebbero contabilizzate tra le immobilizzazioni materiali. L'ammortamento di questa tipologia di beni si effettua nel periodo minore tra l'utilità futura attesa e la durata della locazione.

I diritti reali di godimento su azioni fanno riferimento in particolar modo all'usufrutto su azioni, che è un'operazione finanziaria attraverso la quale chi cede l'usufrutto sulle azioni si procura liquidità ed il cessionario acquisisce il diritto alla divisione degli utili per un periodo prestabilito. Il cessionario iscrive nel proprio bilancio tra le immobilizzazioni immateriali il costo sostenuto per l'acquisizione di questo diritto. In questo caso l'ammortamento si determina in base al periodo in cui vengono ricevuti ed iscritti i dividendi.

Gli oneri accessori su finanziamenti vengono ammortizzati in quote costanti ovvero secondo modalità finanziarie sulla base della durata dei finanziamenti (i disaggi di emissione, invece, si iscrivono tra i ratei e i risconti attivi).

I costi per il trasferimento e riposizionamento di cespiti vengono normalmente imputati a conto economico; essi sono però iscrivibili tra le immobilizzazioni immateriali quando è rinvenibile un beneficio economico futuro dovuto al miglioramento ed ottimizzazione della capacità produttiva dell'impresa e all'eliminazione di costi di produzione.

Relativamente ai software, per prima cosa è necessario distinguere tra software di base e software applicativo: il software di base è quello che permette il funzionamento dell'hardware al quale si considera unito in maniera inscindibile e, come tale, insieme ad esso va iscritto ed ammortizzato tra le immobilizzazioni materiali; il software applicativo, invece, comprende tutte quelle istruzioni che permettono all'utente di utilizzare ed interagire con il software di base, riuscendo a soddisfare le proprie esigenze.

In questo secondo caso è necessario effettuare un'ulteriore distinzione, ossia se il software sia stato acquisito a titolo di proprietà (in questo caso i relativi costi vanno iscritti alla voce B I 3 "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione di opere dell'ingegno" e seguono pertanto le disposizioni previste per tale voce), a titolo di licenza d'uso a tempo indeterminato (anche in questo caso si iscriverà alla voce B I 3), a titolo di licenza d'uso a tempo determinato (vengono imputati a conto economico se è previsto un corrispettivo periodico o iscritti alla voce B I 4 "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili" se viene pagato un corrispettivo una tantum), oppure se il software è prodotto per uso interno "tutelato" ai sensi della legge sul diritto d'autore (e come tale va iscritto alla voce B I 3 "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione di opere dell'ingegno") o se è prodotto per uso interno "non tutelato" (per cui si imputa direttamente il costo sostenuto per la sua produzione a conto economico o, in alternativa, lo si iscrive alla voce B I 7 "Altre immobilizzazioni immateriali". In questo caso l'ammortamento viene effettuato in periodo pari alla durata attesa della vita utile del software o, in alternativa, in tre esercizi).

Dal punto di vista degli IAS, i beni immateriali ricompresi in tale voce seguono quanto previsto dallo IAS 38, con la precisazione che i costi per l'acquisizione delle commesse e costi pre-operativi rientrano nell'ambito applicativo dello IAS 11.

Particolare interesse ha suscitato il trattamento dei costi sostenuti per lo sviluppo ed il mantenimento di siti internet, con riferimento sia al sito web utilizzato esternamente per svolgere attività di promozione e pubblicizzazione o la vendita di prodotti e servizi, sia al sito web utilizzato internamente, per archiviare informazioni utili per lo svolgimento dell'attività di impresa. Per individuare il trattamento contabile di tali costi, in base a quanto disposto dagli IAS, è necessario distinguere le fasi che caratterizzano lo sviluppo di un sito web. La prima fase è quella di pianificazione, che comprende l'effettuazione di studi di fattibilità, la definizione delle finalità e delle caratteristiche tecniche, la seconda fase è quella dello sviluppo degli aspetti applicativi e comprende l'ottenimento di un dominio, l'acquisto e lo sviluppo di un hardware e di un software, la terza fase è quella dello sviluppo del design grafico, che riguarda la scelta dell'aspetto grafico della pagina web e l'ultima fase è quella che riguarda lo sviluppo del contenuto, che comprende la creazione ed il caricamento delle informazioni, sotto forma di testi, grafici ed immagini.

Le spese sostenute per l'acquisto, lo sviluppo ed il funzionamento dell'hardware di un sito web seguono le regole previste per le immobilizzazioni materiali, mentre per quanto riguarda i costi legati al software, vengono capitalizzati solo i costi relativi allo sviluppo del sito internet e i costi di ricerca vengono imputati direttamente a conto economico. Di conseguenza tutti i costi relativi alla prima fase, quella di pianificazione, vengono rilevati nel conto economico dell'esercizio in cui sono sostenuti, mentre le altre tre fasi sono assimilabili alla fase di sviluppo ed i relativi costi sono trattati alla stregua dei costi di sviluppo come sopra descritto, a condizione che il sito non risulti finalizzato alla sola pubblicità e promozione dell'impresa e dei suoi prodotti. I costi sostenuti successivamente devono essere imputati a conto economico, a meno che tali spese non garantiscano benefici aggiuntivi rispetto a quelli previsti in origine. Annualmente sarà necessario procedere all'ammortamento sistematico di tali costi, calcolato sulla vita utile del bene, che si presume comunque breve.

I principi contabili nazionali non disciplinano in maniera specifica i costi connessi ai siti internet, anche se è possibile distinguere due situazioni.

Se la finalità del sito risulta essere la sola promozione e pubblicità dei prodotti dell'impresa, i costi relativi alla costruzione del sito devono essere contabilizzati tra i costi di ricerca, sviluppo e pubblicità di cui alla voce B) I. 2 dello stato patrimoniale.

Qualora, invece, l'obiettivo del sito sia la vendita di prodotti e servizi o la predisposizione di database aziendali, i costi per il sito web vanno capitalizzati solo se è possibile stimare i benefici economici futuri.

Si riporta di seguito una tabella di sintesi dei criteri di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali previste dalla normativa contabile nazionale ed internazionale.

| | | Principi contabili nazionali | Principi contabili internazionali |
|---|---|--|---|
| 1 | Costi di impianto e ampliamento | Facoltà di capitalizzazione; ammortamento massimo in 5 esercizi | Impossibilità di iscrizione in bilancio |
| 2 | Costi di ricerca, sviluppo e pubblicità | Capitalizzazione solo per costi di ricerca applicata e costi di sviluppo; ammortamento in 5 esercizi. Costi di pubblicità capitalizzabili solo in presenza di specifiche condizioni e ammortamento in 5 esercizi | Capitalizzazione dei soli costi di sviluppo; i costi di pubblicità vengono imputati direttamente a conto economico |
| 3 | Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno | Iscrizione nello stato patrimoniale sia di brevetti acquistati esternamente, sia di brevetti prodotti internamente; ammortamento in base alla vita utile del brevetto | Per i brevetti generati internamente non è mai possibile l'iscrizione tra le attività immateriali, mentre per i brevetti acquisiti dall'esterno è preferibile l'imputazione a conto economico |
| 4 | Concessioni, licenze, marchi e diritti simili | Iscrizione del solo marchio acquistato esternamente | Contabilizzazione al fair value come attività immateriale o attività finanziaria, solo se acquisite esternamente |
| 5 | Avviamento | Iscrizione del solo avviamento acquistato a titolo oneroso; ammortamento in 5 esercizi | Purchase method o acquisition method per la valutazione dell'avviamento acquisito dall'esterno; impairment test annuale per verificare eventuali perdite di valore |
| 6 | Immobilizzazioni in corso e acconti | Iscrizione dei costi di produzione o acquisto di beni immateriali non ancora terminati; nessun ammortamento | Si segue quanto previsto in generale dallo IAS 38; se non sussistono i requisiti si imputa direttamente a conto economico |
| 7 | Altre | Capitalizzazione solo se sussistono i requisiti per classificare tali elementi come beni immateriali; ammortamento in relazione alla vita utile del bene | Si segue quanto previsto in generale dallo IAS 38 |

3.4 Considerazioni conclusive

Appare evidente come la diversa connotazione, presenza e organizzazione degli elementi intangibili appena elencati vada a determinare i fattori di successo delle imprese, andando a rappresentare gli elementi chiave di cui si è parlato all'inizio del presente lavoro.

È indiscutibile che per le imprese sia assolutamente importante e prioritario riuscire a comunicare all'esterno la presenza ed il controllo di queste risorse: come si è già accennato, l'impresa fonda il proprio vantaggio competitivo sul possesso, sulla gestione e sul controllo di queste risorse ma allo stesso tempo deve riuscire ad attribuire un valore e comunicare a tutti gli stakeholder la presenza e l'esistenza del patrimonio intangibile. I problemi che ciascuna impresa deve affrontare e riuscire a risolvere sono quelli connessi all'individuazione dello strumento di comunicazione di tali informazioni e, di conseguenza, quelli legati alla determinazione del loro valore.

Le incertezze legate alla rappresentazione e alla misurazione dei beni immateriali sono indissolubilmente legate alla struttura complessiva dell'informativa contabile e agli scopi che questa persegue, unitamente alle sue caratteristiche quantitative e qualitative. In sintesi, è assolutamente necessario avere ben chiaro qual è l'obiettivo del bilancio per poter comprendere e misurare le risorse di cui si vogliono avere informazioni. Tipicamente, l'obiettivo del bilancio di esercizio è quello di fornire dati ed informazioni affinché i soci e i terzi possano assumere decisioni economiche; la tipologia e la modalità con cui queste informazioni vengono rese all'ambiente esterno influenzano la struttura e l'organizzazione del modello contabile di riferimento.

Secondo Christensen e Demski (2003), due sono le principali tipologie di informazioni che il bilancio dovrebbe essere in grado di dare, ossia

- informazioni sulla ricchezza posseduta dall'impresa (*wealth perspective*)
- informazioni sull'andamento temporale della gestione aziendale e sui risultati ottenuti (*information content perspective*)

A seconda del punto di vista assunto e, di conseguenza, della categoria informativa privilegiata, si possono identificare due diversi modelli contabili, più precisamente un modello di tipo "patrimoniale", incentrato maggiormente sulla ricchezza posseduta dall'impresa, e un modello di tipo "reddituale", fondato invece sul confronto tra costi e ricavi che l'azienda sostiene e genera nell'esercizio.

Se il primo approccio pone l'attenzione sul cambiamento del patrimonio aziendale, il secondo si concentra invece sulle operazioni che l'azienda pone in essere nel corso dell'esercizio.

Nella storia aziendalistica italiana quello che è prevalso è l'approccio reddituale, mentre quello di tipo patrimoniale è tipico della cultura anglosassone: nonostante un momento di prevalenza e predominanza di quest'ultimo metodo, cui è seguita una fase di crisi di tale impostazione, negli ultimi anni si sta gradualmente riaffermando la superiorità dell'impostazione patrimoniale.

Come sottolineato da Amaduzzi (2009) quello che stupisce è “il fatto che nella realtà italiana, unica tra i paesi avanzati, si sia acriticamente scelta la strada di una adozione estensiva dei principi contabili IAS/IFRS, il cui modello contabile è basato su un approccio patrimonialista”, dal momento che in Italia la dottrina ha sempre affermato la predominanza del sistema reddituale piuttosto che di quello patrimoniale.

Dalla lettura dei Maestri dell'economia aziendale italiana emerge in modo chiaro e distinto la centralità e la superiorità del concetto dei redditi.

Gino Zappa, infatti, afferma che *“A nostro avviso, constatata l'insufficienza della consueta nozione generica di capitale, che si riferisce alla vaga nozione di ricchezza, giova ammettere che, anche in economia aziendale, non si ha del capitale un'unica rigorosa definizione, di uso generale, ma diverse definizioni, ciascuna delle quali è utile per certi scopi speciali.*

Ma comunque si voglia concepire il capitale, la corretta nozione dei suoi multipli significati riconduce sempre, inevitabilmente, il nostro pensiero al reddito ed al suo complesso e vario fluire.

Solo il divenire del reddito rivela la vita dei capitali. Solo la considerazione del reddito ci induce a studiare, come vuole la scienza moderna, non quanto è, ma quanto accade.

Affermiamo dunque che, anche nell'aspetto economico-aziendale, il fluire del reddito è il fenomeno predominante della vita economica, che il reddito è l'alfa e l'omega della scienza economica” (Zappa, 1950, in Amaduzzi, 2009).

Nonostante l'adozione dei principi contabili internazionali sia stata considerata, da diversi autori, come una possibilità ed un'occasione per migliorare la qualità e la quantità di informazioni contenute in un bilancio di esercizio per quanto attiene alle risorse immateriali, è necessario tenere in considerazione la differente impostazione

assunta dai principi IAS rispetto ai principi contabili nazionali, la quale si riflette in una diversa informativa fornita dal bilancio di esercizio.

Come evidenziato da A. Amaduzzi, i due approcci contabili attribuiscono al concetto di reddito prodotto dall'azienda una natura di tipo "patrimoniale" ovvero "reddituale". I principi contabili internazionali, infatti, hanno come scopo quello di fornire informazioni circa la "ricchezza" prodotta dall'impresa e possiamo di conseguenza affermare che si avvicinano ad un approccio "patrimoniale", mentre i principi contabili nazionali cercano di evidenziare il reddito prodotto inteso come contrapposizione tra costi e ricavi, secondo un approccio di tipo "reddituale". Questa diversa impostazione influenza evidentemente anche la contabilizzazione e la valorizzazione delle risorse immateriali e, di conseguenza, diventa prioritario chiarire quali sono gli obiettivi che il bilancio di esercizio intende perseguire precisando quali sono gli aspetti principali che il "quadro concettuale" o "framework di riferimento" deve illustrare.

Come evidenziato da Johnson (2004), Bullen e Crook (2005), è assolutamente necessario specificare a priori qual è l'obiettivo del bilancio e le informazioni che da esso emergono. Nella dottrina aziendalistica italiana si è più volte affermato che l'obiettivo del bilancio coincida con quello di fornire informazioni a tutti gli stakeholder affinché questi possano assumere delle decisioni. Lo IASB (Framework, par. 10) ha però affermato la priorità degli investitori rispetto a tutti gli altri possibili fruitori del bilancio, dal momento che "gli investitori sono i fornitori di capitale di rischio all'impresa" e, pertanto, "un bilancio che soddisfi le loro esigenze informative soddisferà anche la maggior parte delle esigenze degli altri utilizzatori del bilancio". Tale impostazione ha dei riflessi sulla struttura del bilancio sia da un punto di vista qualitativo, legato alla possibilità di iscrizione e alla classificazione di elementi patrimoniali, sia da un punto di vista quantitativo, legato alla valorizzazione delle voci di bilancio.

Dopo aver determinato il framework contabile di riferimento e aver operato la scelta tra l'approccio patrimoniale o reddituale, il passaggio successivo consiste nella determinazione dei criteri di rilevazione più opportuni con la scelta tra l'applicazione del fair value, tipico del modello "patrimoniale" privilegiato dagli IAS, e il criterio del costo storico, adottato dal modello "reddituale".

Relativamente al concetto di fair value e alla sua utilizzazione nella redazione del bilancio di esercizio, è possibile individuare tre distinti modelli, riprendendo la classificazione proposta da Amaduzzi:

- 1) Un modello contabile “misto”, il quale prevede che il fair value sia utilizzato in alternativa o come metodo di supporto a quello del costo storico in momenti successivi (come avviene nel caso del processo di impairment test);
- 2) Un modello basato sul concetto di “valore di entrata”, per cui le attività vengono rivalutate al loro costo di sostituzione o di ricostruzione e l’eventuale differenza viene imputata a conto economico;
- 3) Un modello che utilizza il fair value come “valore di uscita”, in base al quale al termine di ogni esercizio si determina il valore di uscita delle attività e passività aziendali.

Analizzando i tre modelli proposti, è possibile affermare che il n. 1) e il n. 2) non si basano sull’utilizzo del fair value come metodo principale di valutazione, ma abbiano come presupposto una valutazione secondo il metodo del costo storico, al quale si affianca una valutazione in base ai criteri del fair value. Riprendendo quanto affermato da Amaduzzi, i modelli 1) e 2) si basano “sulla rilevazione delle operazioni poste in essere dall’impresa con terze economie e prevedono la sola riespressione al valore normale di mercato (entry value) di alcuni elementi iscritti; ciò al solo fine di pervenire ad una più appropriata applicazione del principio di competenza”.

Il terzo modello, al contrario, è quello che si basa sul metodo “Fair Value accounting” dal momento che presuppone l’utilizzo periodico di valori di uscita al momento della rideterminazione del valore di attività e passività patrimoniali.

In un’ottica di armonizzazione tra i principi contabili IAS/IFRS e quelli statunitensi, stiamo assistendo ad un graduale passaggio dal modello basato sul costo storico – descritto ai punti 1) e 2) – al modello del fair value accounting, individuato al punto 3). In particolare, il principio IFRS 13, in vigore dal 01 gennaio 2013, ha recepito il principio statunitense SFAS 157, che ha introdotto tre livelli di misurazione del fair value, e più precisamente:

- Livello 1, in cui la determinazione del fair value avviene in relazione ai prezzi che emergono da un mercato attivo, comparabile a quello che si sta valutando;

- Livello 2, in cui il fair value si determina sulla base di dati non rinvenibili da mercati attivi, come al livello precedente, ma comunque osservabili;
- Livello 3, in cui la determinazione del fair value avviene sulla base di input che non sono osservabili, basati sulle attese e sulle aspettative di comportamento da parte di ciascuna azienda.

Come già descritto in precedenza, è possibile distinguere tra due tipologie di avviamento, ossia quello originario e quello derivato; sia il codice civile sia i principi contabili internazionali escludono la possibilità di iscrizione in bilancio dell'avviamento originario e prevedono un diverso trattamento contabile per quello derivato. In particolare, i principi contabili nazionali consentono l'iscrizione di questa tipologia di avviamento, mentre gli IAS impongono la sua rilevazione tra le attività, con conseguente e periodico procedimento di impairment test.

Come approfonditamente analizzato da G. Capodaglio (2009), l'azienda o un ramo di essa può essere oggetto di cessione o scambio e il prezzo pagato dall'acquirente va inteso come corrispettivo per l'acquisto di un unico bene, complesso, che comprende molteplici attività e passività. Il valore per l'acquirente, definibile come il valore massimo che egli è disposto a pagare per acquisire l'azienda target, come noto non è un valore unico poiché molteplici possono essere gli acquirenti e molteplici possono essere le sinergie ed i vantaggi che essi sperano di porre in essere. Il prezzo pagato, invece, che deriva dall'incontro della domanda e dell'offerta deve essere considerato come un corrispettivo unitario riferito all'intero complesso acquistato e non ai singoli elementi che lo compongono. Teoricamente, sarebbe opportuno attribuire un valore a ciascun elemento dell'attivo e del passivo, ripartendo esattamente il prezzo pagato, ma nella pratica risulta impossibile una ripartizione del valore a ciascun elemento del complesso aziendale. La conseguenza è che risulta esservi una differenza tra il prezzo pagato per l'acquisto e la sommatoria dei valori attribuiti ai singoli elementi.

Più precisamente, G. Capodaglio si pone il seguente quesito: "Ci siamo chiesti se possa considerarsi logicamente errata una rilevazione contabile dell'acquisto di un'azienda da parte di un'impresa, che ponesse in dare di un conto intitolato <<azienda XY>> il corrispettivo pattuito, con accredito in contropartita ad un qualsiasi conto numerario". Egli prosegue poi affermando che non esistono regole contabili che vietino

espressamente tale procedura, ma al tempo stesso essa non viene mai utilizzata. La motivazione risiede nella complessità degli elementi trasferiti, facendo sì che risulti “impossibile seguire le dinamiche connesse con ciascun elemento del complesso acquisito, se venisse adottata la registrazione de quo, con la conseguente perdita del controllo degli andamenti aziendali”. Di conseguenza, l’unica soluzione sarebbe quella di suddividere il prezzo pagato tra i vari elementi dell’attivo e del passivo trasferiti, secondo criteri del tutto arbitrari e soggettivi. Tuttavia, viste le difficoltà operative e le regole contabili, si è soliti attribuire ai singoli elementi un valore minore o uguale a quello di presumibile realizzo e considerare la differenza residua, tra prezzo pagato e sommatoria dei valori attribuiti ai vari elementi, come una voce unitaria, definita avviamento.

La differenza tra prezzo pagato e somma dei valori attribuiti ai vari elementi patrimoniali può essere positiva o negativa: nel primo caso si parla di avviamento positivo o di cattivo affare, mentre nel secondo caso si parla di avviamento negativo.

Relativamente al concetto di “cattivo affare” alcuni autori, tra cui Capodaglio stesso, criticano questa impostazione, dal momento che molteplici possono essere i motivi che hanno indotto un soggetto a pagare un prezzo superiore alla somma dei valori attribuibili ai singoli elementi che compongono il complesso aziendale trasferito. Anche in questo caso, il maggior valore deve essere considerato in maniera unitaria, come nel caso di avviamento positivo; “l’intero costo di acquisto è posto a confronto con le previsioni inerenti i ricavi che si otterranno negli esercizi nei quali il complesso di fattori acquisito verrà utilizzato: la ripartizione convenzionale del prezzo in tanti valori, ciascuno minore o uguale al limite previsto dalla legge o dai principi contabili, può lasciare un importo indiviso, la cui attribuzione più naturale va ai fattori immateriali indistintamente riscontrabili nell’organizzazione dell’azienda e che vengono normalmente chiamati oneri pluriennali quando si sostengono durante la gestione”. Per questo motivo il codice civile dispone che l’ammortamento dell’avviamento avvenga in un arco di tempo limitato.

Gli IAS, come già detto in precedenza, prevedono che l’avviamento non sia assoggettato ad ammortamento ma all’impairment test, che pone a confronto il valore contabile con il valore recuperabile. Secondo lo IAS 36, non è possibile determinare il valore recuperabile di una attività se essa non genera flussi finanziari in entrata

ampiamente indipendenti da quelli che derivano da altre attività. In relazione all'avviamento, la verifica della sussistenza del suo valore risulta essere connessa a quella relativa ai valori attribuiti a tutti gli elementi che compongono il complesso aziendale, dal momento che non è possibile separare i flussi finanziari attesi. Se il complesso mantiene una propria individualità all'interno dell'azienda acquirente, esso può venire considerato come una unità in grado di generare flussi finanziari e l'impairment test andrà riferito a tutto il complesso di beni, incluso l'avviamento.

Alcuni elementi, tuttavia, sono espressamente esclusi dallo IAS 36, mentre altri possono essere costituiti da immobilizzazioni tecniche e come tali ammortizzabili: la verifica del valore andrà riferita a questi ultimi e ai beni a vita utile indefinita.

Qualora, invece, il complesso azienda abbia perso la sua individualità, con conseguente dispersione dei beni ad esso afferenti all'intera azienda acquirente, esso non può più essere considerato una unità che genera flussi di cassa e, di conseguenza, non risulta essere possibile attribuire ad alcun elemento, ivi compreso l'avviamento, un valore derivante da flussi di cassa che esso dovrebbe essere in grado di generare.

Ciò detto, lo IAS 36 sembra voler "spezzare" il complesso aziendale originario che aveva generato l'avviamento, dato che non prevede l'ipotesi in cui il complesso aziendale resti indipendente.

Da un punto di vista contabile, sembra che in questo modo si vada a modificare la natura economica dell'avviamento. Il valore attribuito all'avviamento, infatti, perde il suo significato originario e si collega ad altri elementi che potenzialmente sono estranei al complesso aziendale trasferito in cui l'avviamento stesso si era creato.

Per verificare la sussistenza di valore, la stima dei flussi di cassa attesi si deve basare su piani previsionali per un arco di tempo limitato con determinazione del valore finale, secondo la formulazione

$$W = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + wacc)^t} + \frac{CF_n / wacc}{(1 + wacc)^n}$$

La stima dei flussi futuri non deve comprendere, precisa lo IAS, "flussi finanziari futuri stimati in entrata o in uscita che si suppone debbano derivare da una ristrutturazione futura per la quale l'impresa non è ancora impegnata". Per capire quando un'impresa è impegnata in una ristrutturazione, lo IAS 37 interviene definendo il concetto di

ristrutturazione come il “programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera significativa il campo di azione di un’attività intrapresa dall’entità o il modo in cui l’attività è gestita”.

Come evidenziato da G. Capodaglio, quando l’impresa si impegna ad eseguire la ristrutturazione, i flussi finanziari attesi devono essere inclusi nella stima del valore dell’avviamento iscritto in bilancio e questo comporta una profonda trasformazione della natura economica dell’avviamento stesso da quando l’avviamento è iscritto inizialmente a quando viene sottoposto ad impairment test. Le conseguenze sono le seguenti:

- Eliminazione del legame tra l’avviamento e il complesso aziendale che l’ha generato;
- Connessione dell’avviamento ad altri elementi patrimoniali, che costituiscono le Cash Generating Unit;
- Stima dei flussi finanziari sulla base di decisioni prese successivamente all’operazione di aggregazione aziendale che ha dato origine all’avviamento.

Nonostante l’avviamento abbia vita utile indefinita, questo non significa per gli IAS che essa sia anche infinita e, di conseguenza, dovrebbe decrescere così come il suo valore. Il problema, tuttavia, risiede nel fatto che non effettuando l’ammortamento non si procede a ridurre il valore e, nel tempo, le riduzioni di valore saranno compensate con gli aumenti di valore legati allo sviluppo e alla crescita dell’azienda. Capodaglio afferma che “il mancato processo di ammortamento e la sua sostituzione con l’impairment test provocano la progressiva sostituzione del valore dell’avviamento acquisito con quello via via generato internamente all’impresa stessa”.

Risulta evidente la disparità di trattamento tra l’impresa che non effettua aggregazioni aziendali ma si sviluppa e si espande attraverso nuovi investimenti e ristrutturazioni interne e l’impresa che, al contrario, si espande per mezzo di operazioni di acquisizione.

CAPITOLO 4

I BENI IMMATERIALI PER LA DETERMINAZIONE DI VALORI DI CAPITALE ECONOMICO

4.1 La determinazione del capitale economico

La scelta del quadro concettuale cui si fa riferimento in sede di iscrizione e di valorizzazione di elementi patrimoniali non si limita alla sola redazione del bilancio di esercizio con relativa determinazione del capitale di funzionamento, ma ha una portata più estesa, andando ad influenzare anche le scelte in sede di valutazione di un'azienda con conseguente determinazione del capitale economico.

Come illustrato da C. Rossi, per capitale di funzionamento si intende “la risultante della somma algebrica del valore attribuito agli elementi attivi e passivi dello stato patrimoniale, valore determinato in stretta connessione e in rapporto di dipendenza con la misurazione del reddito di esercizio”, mentre per capitale economico si intende “il valore attribuibile al capitale proprio, procedendo da una valutazione autonoma ed unitaria del sistema aziendale in funzione del valore corrente degli elementi del patrimonio, del reddito prospettico dell'azienda o del valore attuale dei flussi di cassa attesi”.

Più precisamente, è possibile definire il valore di un'azienda come valore di capitale economico solo se sussistono congiuntamente i requisiti di:

- Razionalità, ossia se si giunge alla determinazione del valore di un'azienda seguendo un procedimento logico, chiaro, razionale e condivisibile;
- Dimostrabilità delle grandezze, che significa che le grandezze utilizzate per effettuare la valutazione devono essere dimostrabili, verificabili e controllabili, in qualunque momento;
- Neutralità, che significa che il valutatore non deve assumere una posizione soggettiva ma deve effettuare scelte disinteressate ed obiettive, prescindendo da eventuali interessi delle parti;
- Stabilità, ossia il valore che si determina deve essere stabile nel tempo e non soggetto a fluttuazioni, come invece avviene per i prezzi.

Qualora venisse a mancare il requisito della dimostrabilità delle grandezze non sarà possibile ottenere valori di capitale economico ma solo valori di capitale potenziale, ossia probabile, dal momento che grandezze come i flussi attesi futuri sono soltanto sperati e possibili. Indicando con W il capitale economico e con W_p quello potenziale, vale in ogni momento la seguente relazione:

$$W_p > W$$

Diversi sono i metodi che la dottrina ha elaborato per pervenire alla determinazione di valori di capitale economico o potenziale e possono essere così illustrati:

Metodi ispirati ai valori – flusso

Comprendono tutte quelle metodologie per le quali il valore di un'azienda è dato dalla capacità di produrre flussi in futuro e si fonda sull'attualizzazione di flussi attesi per il futuro, siano essi flussi reddituali o flussi di cassa; nel primo caso si parlerà di metodo reddituale, mentre nel secondo caso si parlerà di metodo finanziario.

La formula base è $W=F/i$ dove per F si intende un flusso normale atteso (reddituale o di cassa) e per i si intende il tasso di attualizzazione.

Il metodo reddituale permette sempre di giungere a configurazioni di capitale economico, mentre per il metodo finanziario questo è possibile solo in alcuni casi e diversamente si ottengono valori di capitale potenziale.

In particolare, il metodo reddituale, nella sua configurazione tradizionale (equity side) può essere stimato per un arco di tempo illimitato ($W=R/i$) ovvero limitato, con determinazione del reddito medio atteso ($W= R \cdot a_{n,i}$) o con determinazione del reddito puntuale atteso anno per anno ($W= \sum R_i \cdot V^i$).

Metodi ispirati ai valori stock

Consistono nella riespressione a valori correnti di tutte le attività e le passività patrimoniali che compongono l'azienda, basandosi sul presupposto che il valore dell'azienda risiede nella sua struttura patrimoniale. Fa parte di questa categoria il metodo patrimoniale, sia esso semplice o complesso, a seconda che non includa o includa i beni immateriali.

Attraverso una valutazione con tale metodo, non è possibile pervenire a valori di capitale economico ma solo di capitale potenziale, ad eccezione dei casi in cui il metodo

patrimoniale è utilizzato come metodo di valutazione autonomo, come nel caso di valutazione di holding di pura gestione o di società immobiliari, e non come metodo di supporto a valutazioni effettuate con altre metodologie.

Metodi sintesi di valori – flusso e valori stock

Sono metodi che sintetizzano in uno solo i metodi illustrati in precedenza, andando ad affiancare alla razionalità dei valori flusso l'oggettività dei valori patrimoniali. Il vantaggio di queste metodologie è quello di riuscire ad esprimere il valore dell'avviamento come un valore autonomo, separato dal resto della valutazione.

Ad esempio secondo il metodo misto patrimoniale reddituale con stima autonoma di goodwill l'avviamento è rappresentato come $(R - iK)$.

Metodo dei prezzi probabili

È stata, altresì, elaborata un'altra metodologia valutativa, che si basa sui valori dedotti dal mercato o dall'esperienza, chiamata anche metodologia dei prezzi probabili, che però porta alla determinazione di un prezzo e non di un valore.

Le principali metodologie sono quella delle società comparabili (in cui il prezzo preso a riferimento emerge dal mercato borsistico per società omogenee quotate) e quella delle transazioni comparabili (in cui il prezzo emerge da recenti acquisizioni aventi ad oggetto aziende similari).

In entrambi i casi, la logica sottostante si basa sull'assunto che il prezzo di una società è direttamente correlato ad un indicatore di performance, grazie ad un nesso di causalità, e che tra società omogenee tale rapporto (chiamato multiplo) è costante. Conseguentemente, per determinare il prezzo di una società si prende come riferimento il multiplo di un'altra società comparabile a quella oggetto di valutazione e lo si moltiplica per l'indicatore di performance specifico dell'azienda.

$$P_1 = X_1 * \text{multiplo}_2$$

Dove

X_1 rappresenta l'indicatore di performance della società 1

Multiplo_2 rappresenta il multiplo della società 2

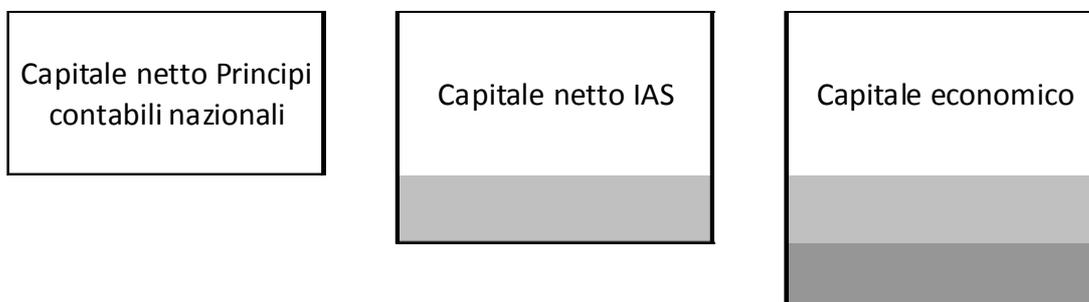
Se si confronta il valore del capitale di funzionamento con quello del capitale economico, risulterà sempre valida la seguente relazione:

$$\text{capitale di funzionamento} < \text{capitale economico}$$

E, ancora, se analizziamo secondo quale framework si è pervenuti alla determinazione del capitale di funzionamento, emergerà che l'applicazione dei principi contabili internazionali consente di ottenere una configurazione di patrimonio netto che si avvicina maggiormente alla configurazione di capitale economico rispetto a quanto non avvenga con l'applicazione dei principi contabili nazionali.

Il capitale netto determinato secondo gli IAS, in sede di redazione del bilancio di esercizio, fa emergere, però, solo alcuni intangibili, senza riuscire a fornire una rappresentazione completa, dal momento che tutti gli intangibili possono emergere solo nella configurazione di capitale economico W in sede di valutazione.

Quanto affermato può essere rappresentato nel modo seguente:



Dalla figura sopra riportata, emerge che la differenza tra il capitale netto redatto secondo i principi contabili nazionali e il capitale economico è decisamente maggiore rispetto a quella esistente tra il capitale netto redatto secondo i principi contabili IAS e il capitale economico.

Come approfonditamente analizzato da C. Rossi, “nel bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali assistiamo ad un avvicinamento delle due rappresentazioni di capitale (capitale di funzionamento e capitale economico) per effetto di criteri di valutazione e di metodi di contabilizzazione diversi da quelli usualmente applicati dalla dottrina e dalla prassi contabile italiana”. I principali elementi che portano a queste

differenze rispetto alla dottrina civilistica riguardano l'adozione del criterio del fair value, l'utilizzo di operazioni in conto capitale e il ricorso all'impairment test in sostituzione del processo di ammortamento.

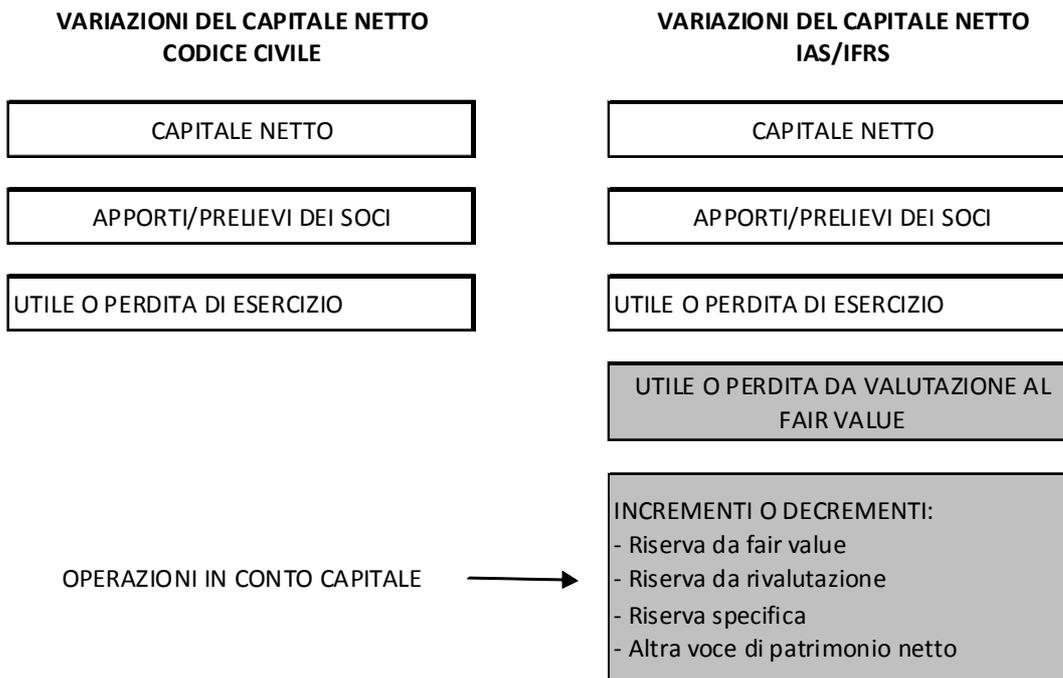
Seguendo quanto descritto da C. Rossi, si analizzano ora gli effetti di questi elementi sul capitale netto di funzionamento.

L'utilizzo del criterio del fair value attribuisce maggior peso al principio di competenza rispetto a quello di prudenza e determina l'iscrizione di utili e perdite che ancora non si sono realizzati, ma semplicemente generati in seguito a variazioni di valore rispetto a quanto registrato in precedenza. Si assiste, quindi, ad un progressivo passaggio dal concetto di reddito come differenza tra costi e ricavi realizzati in seguito a transazioni di mercato ("reddito prodotto nello scambio e per lo scambio") al concetto di reddito derivante da incrementi o decrementi di valore. La conseguenza è che per alcune tipologie di elementi iscritti in bilancio, a fronte dell'iscrizione di un maggiore o minore valore che emerge dalla valutazione al fair value, si iscrive come contropartita una riserva di patrimonio netto e questo comporta che il capitale netto di funzionamento così determinato si avvicini maggiormente al valore corrente (e quindi al valore di capitale economico) ad una certa data di riferimento.

Relativamente alle operazioni in conto capitale, possono essere definite come quelle variazioni che riguardano il patrimonio netto ma che non derivano da reddito o da apporti, distribuzione o restituzione di ricchezza ai soci. Le cause che danno origine a tali operazioni riguardano cambiamenti di valore di attività o passività in seguito a variazioni di fair value, cambiamento dei principi contabili adottati, correzione di errori o regole di contabilizzazione previsti dagli IAS.

Se, da un lato, i principi contabili nazionali ritengono che le operazioni in conto capitale costituiscano un'eccezione alle normali regole contabili, dall'altro lato i principi contabili internazionali prevedono un ampio utilizzo di tali operazioni.

La differenza tra il trattamento previsto dai principi contabili nazionali e quelli internazionali può essere sintetizzato come segue:



Fonte: C. Rossi

È possibile proporre differenti classificazioni delle operazioni in conto capitale, in relazione a tre elementi di distinzione, ossia la natura delle grandezze di bilancio a cui fanno riferimento, la modalità di contabilizzazione e la permanenza o temporaneità degli effetti sul capitale netto.

Secondo il criterio della natura delle grandezze di bilancio sottostanti, le operazioni in conto capitale possono essere classificate in quattro tipologie differenti, più precisamente operazioni in conto capitale di attività “non correnti”, operazioni in conto capitale “non ricorrenti”, operazioni in conto capitale “in accodamento” e altre operazioni in conto capitale.

Le operazioni in conto capitale di attività “non correnti” fanno riferimento ad operazioni che hanno ad oggetto attività che non rientrano nella gestione corrente dell’azienda, e che, come tali, sono – appunto – “non correnti”, per la cui valorizzazione gli IAS prevedono l’utilizzo del fair value. A titolo esemplificativo si segnalano gli immobili, le attività immateriali e gli strumenti finanziari AVS. Nell’ipotesi di cambiamenti di valore in seguito a valutazioni al fair value, la differenza andrà imputata a patrimonio netto.

Le operazioni in conto capitale “non ricorrenti” comprendono quelle attività di gestione straordinaria, che si verificano soltanto in casi eccezionali, non frequenti e, quindi, “non

ricorrenti” nella gestione aziendale. Sono considerate “non ricorrenti” le differenze connesse al passaggio dai principi contabili nazionali a quelli internazionali, così come quelle legate al cambiamento dei principi contabili utilizzati o alla correzione di errori.

Un’ulteriore categoria è quella delle operazioni in conto capitale “in accodamento”, che fa riferimento a tutte quelle operazioni che vengono contabilizzate seguendo il trattamento contabile previsto per le attività o passività a cui risultano connesse, come ad esempio la rilevazione di imposte differite relative ad operazioni rilevate in conto capitale.

L’ultima categoria è quella, residuale, delle altre operazioni in conto capitale e che comprende tutte le operazioni che non possono essere associate alle tre precedenti tipologie di operazioni, quali il trattamento degli utili e delle perdite attuariali relativi a piani a benefici definiti per i dipendenti.

Secondo il criterio della modalità di contabilizzazione è possibile distinguere tra trattamento in conto capitale puro e trattamento asimmetrico.

Il trattamento in conto capitale puro comporta una modifica del solo patrimonio netto senza effetti sul conto economico. È possibile distinguere ulteriormente tra trattamento puro incondizionato e condizionato. Il primo riguarda la possibilità di iscrivere una grandezza a patrimonio netto senza verificare preventivamente la sussistenza o meno di determinate condizioni, come ad esempio le variazioni dovute al passaggio dai principi contabili nazionali a quelli internazionali; il trattamento condizionato, invece, consente l’iscrizione a patrimonio netto solo previa verifica dell’esistenza di determinati presupposti, come avviene nel caso di valutazioni di partecipazioni in società collegate con il metodo del patrimonio netto.

Il trattamento asimmetrico, invece, che rappresenta una modalità di iscrizione non disciplinata dai principi contabili italiani, dispone che il trattamento riservato ai maggiori valori sia differente rispetto a quello previsto per i minori valori. Più precisamente, i maggiori valori comportano una variazione di patrimonio netto, mentre i minori valori vengono imputati a conto economico. Il trattamento, però, prevede ulteriori condizioni, definite “obbligo di riassorbimento”, in quanto la regola sopra riportata non è astrattamente applicabile a tutti i maggiori o minori valori. Più precisamente, eventuali minori valori che vanno a rettificare plusvalori in precedenza

rilevati a patrimonio netto non devono essere imputati a conto economico, bensì devono interessare il patrimonio netto, nei limiti dell'importo del maggior valore rilevato inizialmente. Analogamente, eventuali maggiori valori rettificativi di precedenti minori valori di una determinata grandezza vanno dapprima addebitati a conto economico, nei limiti dei minusvalori rilevati precedentemente.

Secondo il criterio della permanenza o temporaneità degli effetti delle operazioni in conto capitale sul patrimonio netto è possibile distinguere tra operazioni temporanee, permanenti e controverse.

Si definiscono permanenti quelle operazioni che coinvolgono il patrimonio netto in maniera stabile e duratura, senza venire mai coinvolti nella determinazione del reddito in quanto si tratta di operazioni che non transiteranno mai dal conto economico.

Si definiscono temporanee, invece, quelle operazioni che coinvolgeranno il conto economico e che concorreranno alla determinazione del reddito. Questo avviene solitamente al momento dell'eliminazione o della cessione di un'attività iscritta in conto capitale, quando il valore netto viene stornato e si rileva una contropartita nel conto economico.

Si definiscono, infine, operazioni controverse quelle per le quali non è stato indicato se appartengono alla categoria delle operazioni temporanee o permanenti.

Per quanto riguarda, infine, il ricorso della normativa IAS all'impairment test, questo è un procedimento cui sono assoggettate le attività immateriali a vita utile indefinita: tali attività, infatti, non sono assoggettate ad ammortamento sistematico, bensì ad impairment test al termine dell'esercizio e in ogni altra occasione in cui vi sia la possibilità di una perdita di valore.

L'impairment test permette di verificare quale sia il maggiore tra il valore contabile e il valore recuperabile di una determinata attività. Si parla di impairment quando il valore contabile di un'attività è superiore al valore recuperabile tramite l'uso o la vendita dell'attività stessa. Se il valore contabile risulta essere superiore a quello recuperabile è necessario rilevare una perdita, mentre se risulta essere inferiore o pari non si procede ad alcuna riduzione di valore. Si definisce valore recuperabile il maggiore tra il fair value dell'attività, al netto dei costi di vendita, e il valore d'uso dell'attività.

A differenza del processo di ammortamento, l'impairment test fa sì che in bilancio siano iscritti valori maggiori per quelle attività immateriali a vita utile indefinita, con conseguente maggior valore del patrimonio netto.

4.2 Criteri e metodi di valutazione dei beni immateriali

Molteplici sono le finalità per cui si può rendere necessaria la determinazione del valore degli intangibili. È possibile, allo stato attuale, distinguere quattro necessità fondamentali, seguendo quanto proposto da Guatri, Bini, e più precisamente le seguenti:

- misura della performance economica, intesa come contrapposizione tra il risultato economico e quello contabile;
- determinazione della base informativa in ipotesi di valutazione autonoma delle aziende;
- adozione di nuovi principi contabili per la redazione del bilancio;
- informazione volontaria.

In riferimento al primo punto, esso deriva dall'esigenza di tener conto della variazione nel tempo dello stock di beni immateriali presenti all'interno dell'azienda. Il problema nasce dal fatto che i costi per acquisire o produrre internamente gli intangibili vengono sostenuti prima di beneficiare dei ricavi che essi saranno in grado di generare e la mancata iscrizione in contabilità di tali costi può dar vita ad uno dei seguenti fenomeni: se si investe in misura superiore rispetto a quanto gli intangibili deperiscano, ci si trova in una situazione di creazione di valore intangibile, con la conseguenza che si vanno a sottostimare i risultati correnti, rinviando utili agli anni futuri. Diversamente, se si investe in misura inferiore a quanto gli intangibili deperiscano, ci si trova in una situazione di distruzione del valore intangibile e si sovrastimano i risultati correnti di esercizio iscrivendo utili futuri.

La situazione di perfetta coincidenza tra risultato contabile ed economico si verifica solo in ipotesi di azienda steady state, ossia da parte di quelle aziende per le quali l'investimento in intangibili è effettuato con successione ordinata temporalmente e che effettuino costantemente investimenti di "manutenzione" delle risorse immateriali. Qualora, invece, gli investimenti maturino senza ordine temporale, accumulando e riducendo il patrimonio intangibile, il dato contabile sarà meno significativo rispetto all'effettivo risultato economico raggiunto.

Stante le premesse esposte sopra, il risultato economico integrato (REI) raggiunto può essere sintetizzato come segue:

$$\text{REI} = E + \Delta\text{BI} + \Delta\text{PL}$$

con

E = reddito contabile normalizzato del periodo considerato

ΔBI = variazione del valore degli intangibili nel periodo

ΔPL = variazione di plusvalenze nette nel periodo (secondo il metodo patrimoniale)

La variazione degli intangibili in un certo periodo è misurabile storicamente anno per anno ed è analogamente misurabile per gli anni futuri, sulla base di certe condizioni.

I limiti dell'analisi storica sono rappresentati dal fatto che essa consideri solo una variazione dello stock di intangibili nel breve periodo e non nel lungo periodo, mentre i limiti dell'analisi previsionale consistono nella poca significatività del dato qualora il peso assunto da ΔBI sia minimo, in quanto non aiuta a prevedere che cosa potrebbe accadere.

Qualunque sia la scelta del valutatore, è comunque opportuno integrare i dati contabili, che risultano insufficienti e carenti da questo punto di vista e, in questo senso, l'integrazione del REI aiuta ad evitare che i risultati passati apparenti vengano proiettati nel futuro, riducendo la possibilità che utili sovrastimati vengano inclusi nelle stime del reddito atteso).

Relativamente alla determinazione della base informativa in ipotesi di valutazione autonoma delle aziende, è noto come la dottrina abbia elaborato diverse metodologie valutative dalle quali può emergere alternativamente un valore unico o un valore scomposto, costituito da una sommatoria tra più valori.

Tipicamente, i criteri analitici basati sui flussi attesi portano alla determinazione di un valore unitario (sia esso di capitale economico W, di capitale potenziale W_p o enterprise value EV), mentre i metodi misti e quelli patrimoniali portano alla determinazione di valori scomposti, con stima autonoma dell'avviamento.

È possibile rappresentare graficamente quanto appena detto come segue:

Fig. 1

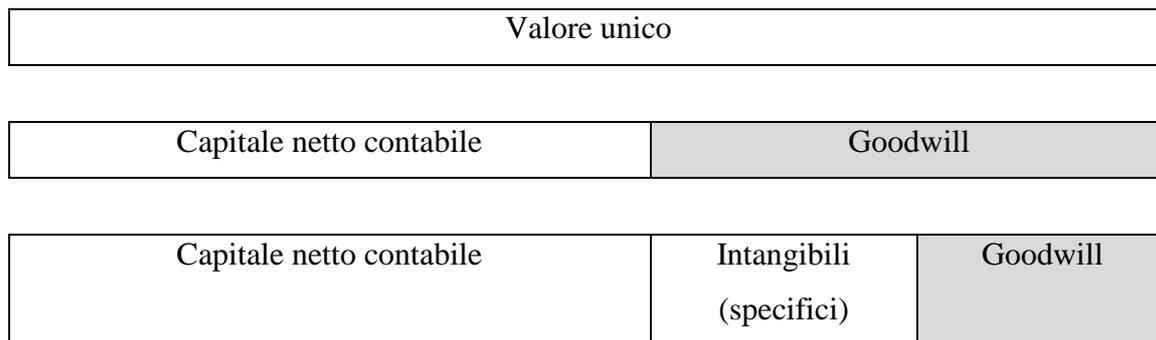
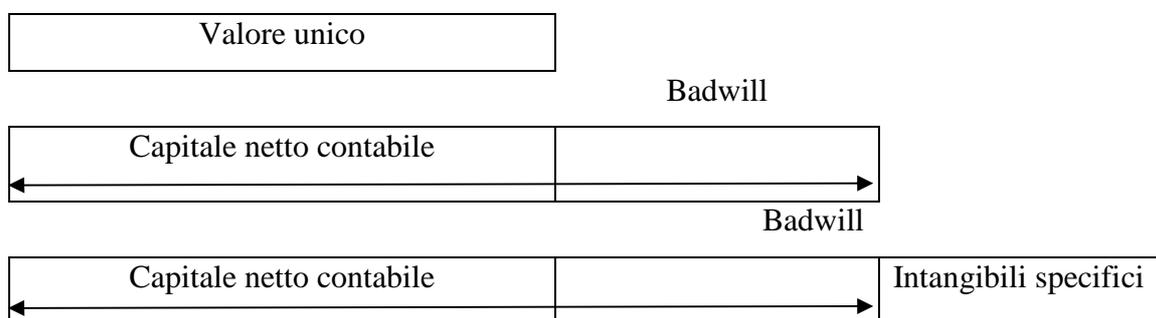


Fig. 2



Fonte: Guatri, Bini

La prima figura rappresenta la situazione di aziende con avviamento positivo: emerge in maniera chiara come, nel primo caso, si arrivi a configurazioni di valore unitario dell'azienda, mentre negli altri due si distingue il valore netto contabile dall'avviamento, senza e con la distinzione tra intangibili generici (goodwill) ed intangibili specifici (le altre attività immateriali).

Parimenti, in caso di aziende con avviamento negativo (perché non redditizie o con redditività scarsa) la situazione che si verifica è quella rappresentata nella seconda figura, dove il valore netto contabile include, nella prima soluzione, l'avviamento negativo, mentre nelle altre due soluzioni è individuabile autonomamente il badwill, che assorbe parte del valore del capitale netto contabile, con l'eventuale indicazione anche della quota di valore degli intangibili specifici.

Se si considera l'ipotesi di aziende redditizie, la valutazione autonoma degli intangibili specifici (soluzione 3 della figura 1) porta ad una riduzione dell'avviamento apparente che, invece, verrebbe determinato comprendendo anche il valore degli intangibili specifici (soluzione 2 della figura 1). Tale riduzione è, in realtà, solo apparente dal

momento che le due configurazioni di goodwill (soluzione 2 e soluzione 3) non sono coincidenti.

La necessità di tenere distinti i valori di goodwill ed intangibili specifici risponde a molteplici esigenze, più precisamente quelle di migliorare la valutazione, rendendola più affidabile e dimostrabile, contribuendo ad una migliore definizione del capitale netto investito (nei metodi misti) e dei multipli (EV o Prezzo determinati come multipli adjusted) e, al tempo stesso, come supporto alla formazione del bilancio di esercizio al fine di una migliore rappresentazione contabile. Da queste considerazioni è evidente l'utilità della determinazione autonoma del valore degli intangibili specifici in diverse situazioni e non soltanto ai fini della valutazione con il metodo misto patrimoniale (complesso) – reddituale.

Relativamente al terzo punto, ossia all'adozione di nuovi principi contabili per la redazione del bilancio, la necessità di stimare autonomamente gli intangibili specifici è legata alle esigenze di migliore allocazione del prezzo pagato in sede di business acquisition (secondo la metodologia del purchase method o acquisition method) e per l'applicazione dell'impairment test, delle quali si è già trattato.

La quarta ed ultima esigenza, infine, è rappresentata dall'informazione volontaria che l'azienda vuole dare agli stakeholders, indipendentemente dal contenuto dei documenti contabili previsti dalla normativa civilistica.

La carenza di documenti informativi e di strumenti di controllo per gestire in maniera efficace le risorse intangibili, oltre alla considerazione che “l'intangibilità delle più importanti attività di un'azienda rende molto più difficile capire quant'essa realmente vale” (Krugman) rende assolutamente primario definire a priori logiche, classificazioni e metodologie di valutazione dei beni immateriali, con lo scopo di ridurre al minimo rischi di errore o di aleatorietà della valutazione.

L'impostazione proposta da Guatri e Bini fonda i suoi pilastri sulla scelta di criteri e metodi di valutazione con requisiti specifici, sul vincolo dello scenario reddituale, secondo cui deve essere sempre verificata la condizione che il valore dei beni immateriali sia inferiore alla differenza tra il valore di capitale potenziale controllabile

W_{pc} e il valore del capitale netto rettificato ($BI < W_{pc} - K$) e sulla finalità della stima, dal momento che essa determina sia i criteri sia i metodi utilizzabili.

Qualora, infatti, il valore dei beni immateriali risultasse superiore alla differenza sopra descritta, risulterebbe che $K + BI > W_{pc}$ con la conseguenza che la valutazione dell'azienda effettuata sulla base del metodo patrimoniale complesso sarebbe maggiore del valore ottenuto con una metodologia di valori flusso, cosa che non può essere ragionevolmente sostenuta nel tempo.

La scelta dei metodi valutativi assume il punto di partenza nei seguenti concetti-base:

- credibilità- affidabilità-razionalità;
- coerenza dei valori con i risultati economici e con il sistema nel suo complesso;
- continuità dei calcoli e delle formule;
- dimostrabilità delle grandezze utilizzate;
- efficienza della procedura nel suo complesso;
- adattabilità dei metodi a diversi scenari;
- confrontabilità dei risultati.

Esistono differenti metodi di valutazione degli intangibili, che possono essere sintetizzati come segue:

| | | |
|---|--------------------|---|
| 1 | Criteri indiretti | |
| 2 | Criteri di costo | <ul style="list-style-type: none"> - Metodo del costo storico - Metodo del costo residuale - Metodo del costo di riproduzione |
| 3 | Criteri economici | <ul style="list-style-type: none"> - Metodo dei risultati differenziali - Metodo della perdita |
| 4 | Criteri di mercato | <ul style="list-style-type: none"> - Metodo delle transazioni comparabili - Metodo delle royalties - Metodo dei multipli impliciti nei deals - Metodo dei multipli empirici - Metodo dei differenziali di multiplo delle vendite |

| | | |
|---|-----------------------------|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - Coefficiente Q di Tobin - Price to Book Value (P/BV) |
| 5 | Criteri empirici | <ul style="list-style-type: none"> - Metodo interbrand - Metodo delle relazioni con i clienti |
| 6 | Criteri regressivi | |
| 7 | Criteri basati su scorecard | <ul style="list-style-type: none"> - Intangibile Asset Monitor (IAM) - Skandia Navigator - Value chain Scoreboard - Balance Scorecard |

1 – Criteri indiretti

I **metodi indiretti** determinano il valore degli intangibili come differenza tra il valore dell'azienda determinato attraverso una metodologia di valutazione sintetica W e il valore del capitale tangibile K, tale per cui

$$BI = W - K$$

con

BI = valore complessivo degli intangibili

W = valore dell'azienda nel suo complesso

K = valore del patrimonio netto rettificato espresso a valori correnti

Il problema principale che emerge da tale metodologia risiede nel fatto che i beni immateriali vengono stimati nel loro complesso e non risulta possibile determinare l'apporto di ciascun intangibile. Tale metodologia di valutazione potrebbe essere utilizzata con significatività in ipotesi di aziende che possiedono un solo intangibile principale, che si differenzia rispetto agli altri, in modo tale che sia evidente in ogni momento quale sia l'attività immateriale origine del maggior valore.

2 – Criteri di costo

Tra i criteri di costo distinguiamo tra costo storico, costo residuale e costo di riproduzione. Il metodo del **costo storico** prevede che il valore di un bene intangibile venga determinato attraverso la sommatoria dei costi sostenuti per la sua acquisizione,

al netto del deperimento fisico e dell'obsolescenza. Tale metodo può essere facilmente impiegato nella stima dei beni intangibili in corso di formazione, dal momento che il buon esito degli investimenti e la probabilità di successo dello scenario reddituale di riferimento sono ancora incerti e lontani nel tempo. Il limite di tale criterio, tuttavia, risiede nella logica con cui esso è strutturato, dal momento che non necessariamente maggiori costi sostenuti sono indice di maggior valore dell'intangibile stesso.

Il secondo metodo, del **costo storico residuale**, assume la stessa logica del metodo del costo storico ma si differenzia da esso in quanto i costi storici sono aggiornati al metro monetario alla data di stima, sulla base di coefficienti di rivalutazione monetaria.

Esso presenta il medesimo limite descritto per il costo storico, al quale si aggiunge una complessa e difficile applicazione.

La terza tipologia è il metodo del **costo di riproduzione** che si estrinseca nella stima di quanto costerebbe al momento attuale ricostruire gli intangibili specifici che si stanno valutando.

Il calcolo può avvenire analiticamente ovvero sulla base di indici; nel primo caso si identificano tutti i costi che si dovrebbero effettivamente sostenere per riprodurre il bene. Nel secondo caso, invece, si individuano dei coefficienti da applicare al costo annuale sostenuto, che indicano quanto sarebbe necessario spendere per riprodurre il bene oggetto di analisi, sulla base dei prezzi correnti di mercato.

Il valore così determinato è tuttavia un valore a nuovo che deve essere rettificato in relazione alla vita residua, secondo la formula

$$V = \text{costo di riproduzione} * \text{vita residua} / \text{vita complessiva}$$

I vantaggi di tale metodologia sono rappresentati dall'oggettività relativamente alla misura degli investimenti sostenuti per produrre il bene immateriale, dalla prudenza dal momento che si basa su costi già sostenuti e dalla impossibilità di ricorrere, in talune situazioni, a metodi di valutazione alternativi.

I limiti, di contro, sono la scarsa significatività dei dati storici nel lungo periodo, l'individuazione di costi rilevanti, i cambiamenti tecnologici e di know-how, le modifiche delle condizioni di concorrenza e la mancata considerazione di flussi positivi futuri attesi.

3 – Criteri economici

Il **metodo dei risultati differenziali** si basa sul presupposto che gli intangibili permettono all'azienda di generare benefici specifici che, pertanto, possono essere misurati. Tali vantaggi possono essere stimati in via differenziale come differenza tra i maggiori ricavi ed i maggiori costi che si sostengono rispetto a situazioni normali in cui si trovano concorrenti che non beneficiano di beni immateriali.

In particolare si rilevano tre differenziali: di prezzo, di margine e del valore dei materiali. Il primo opera positivamente e deriva dal maggior prezzo che chi possiede un bene immateriale riesce a spuntare sul mercato grazie al fatto di vendere un prodotto contraddistinto da un determinato marchio. Gli altri due operano, invece, negativamente e si riferiscono rispettivamente al margine che l'azienda deve riconoscere al rivenditore affinché questi incentivi le vendite di un determinato prodotto e alla maggiore qualità delle materie prime utilizzate per la produzione di un bene contraddistinto da un certo marchio, sulla base delle attese dei consumatori.

Il vantaggio netto deve poi essere attualizzato con riferimento alla durata e ad un tasso adeguato.

$$BI = (R - C) * a_{n,i}$$

con

BI = valore dell'intangibile

R = ricavi attesi derivanti dal possesso del bene

C = costi connessi al mantenimento del bene

n = numero di anni per cui ci si attende di poter sfruttare l'intangibile

i = tasso di attualizzazione

Il **metodo della perdita**, invece, consiste nella determinazione di quanto il management sarebbe disposto a pagare per riacquistare un intangibile andato perso.

Tale metodo consente di pervenire alla determinazione di un prezzo minimo al di sotto del quale non risulta conveniente cedere l'intangibile.

4 – Criteri di mercato

Il primo metodo è quello delle **transazioni comparabili** che si basa sul riconoscimento a un intangibile specifico del valore corrispondente ai prezzi fatti in transazioni recenti aventi ad oggetto beni simili.

È necessario che i dati confrontati siano omogenei sia relativamente al contenuto della negoziazione, sia alle condizioni del pagamento del prezzo.

Tale metodo trova una limitazione nella difficoltà di reperire transazioni effettivamente comparabili, con la conseguenza che tale metodo è difficilmente applicato.

Una seconda metodologia è quella delle **Royalties**, che trova il suo presupposto nella logica secondo cui il valore di un bene immateriale si determina in funzione della royalty che l'azienda potrebbe ottenere qualora cedesse a terzi l'utilizzo del bene o, in alternativa della royalty che l'azienda dovrebbe pagare a terzi qualora non possedesse il bene immateriale e dovesse acquisirlo in licenza sul mercato.

La formula è la seguente:

$$BI = \sum_i^n (r * S_i V^i)$$

con

r = tasso di royalty

S_i = fatturato puntuale atteso per il futuro, con un arco temporale corrispondente alla vita residua dell'intangibile (in alternativa è possibile stimare flussi medi di reddito atteso S)

V^i = coefficiente di attualizzazione

n = arco temporale limitato per il quale ci si attende di ottenere benefici derivanti dal possesso dell'immobilizzazione. In alternativa è possibile stimare un arco temporale illimitato e la formula risulta la seguente: $BI = (r * S)/i$

Se l'azienda deve sostenere costi per la conservazione del bene immateriale, la formula può essere completata come segue:

$$BI = \sum_i^n (r * S_i - c_i) V_i$$

con

c_i = costi necessari per la conservazione del bene intangibile (anche in questo caso è possibile utilizzare costi medi)

Il fatturato atteso e i costi attesi vengono determinati sulla base di piani pluriennali o sulla base dei dati storici, mentre il tasso di royalty viene fornito dal mercato in base al settore di appartenenza del marchio (settore industria, alimentare, moda, farmaceutico, ecc.). In particolare quello che viene fornito è un range di valori tra i quali il valutatore

dovrà operare una scelta ed individuare il tasso che meglio si presta a descrivere le condizioni e le caratteristiche del bene immateriale.

Uno dei criteri con cui il valutatore stabilisce il tasso di royalty consiste nell'individuare una molteplicità di elementi che contribuiscono a determinare la forza e la notorietà di un marchio, come ad esempio il fatto di essere leader di mercato, il grado di notorietà del marchio, l'internazionalità, la presenza di barriere all'entrata e a ciascuna di queste caratteristiche viene attribuito un peso, in modo tale che la somma di tutti i pesi dia uno. Con riferimento all'azienda specifica e al suo bene immateriale si attribuisce un punteggio (da 1 a 10 oppure da 1 a 100) a ciascuna di queste caratteristiche e si calcola in questo modo una media ponderata di tutti i punteggi assegnati. Si confronta, infine, il punteggio ottenuto dal bene immateriale con il punteggio massimo ottenibile e sulla base di esso si calcola il tasso di royalty applicabile. Ad esempio, ammettiamo che il range fornito dal mercato per il tasso r sia compreso tra 2% e 14%, se il punteggio ottenuto dal bene immateriale fosse 0,3 (ossia il 30% del massimo ottenibile), si potrebbe scegliere un tasso r pari a 5%-6%, dal momento che il 30% dell'intervallo in esame equivale a 3,6%, quindi $2\% + 3,6\% = 5,6\%$.

Il vantaggio di tale metodologia risiede nella ragionevolezza e obiettività con cui si scelgono i fattori di forza da tenere in considerazione, ma essa trova la sua naturale limitazione nella scelta arbitraria e soggettiva del punteggio assegnato a ciascun fattore. Tale arbitrarietà viene contenuta grazie al fatto che, comunque, la scelta del valutatore ricade necessariamente all'interno di un range di valori che viene fornito dall'esterno e non determinato in via totalmente autonoma da parte del perito.

Esiste altresì una correzione di tale metodologia rappresentata dal metodo "relief from royalties", ossia sgravio delle royalties, che tipicamente fa riferimento ad una durata illimitata della vita del bene immateriale e che sovente viene utilizzata per la stima di impairment dei marchi.

In particolare, tale metodo suddivide il periodo temporale di riferimento in due parti, la prima in cui si calcolano royalties puntuali annue per un arco di tempo limitato (da 3 a 5 anni) e la seconda in cui si calcolano in maniera sintetica le royalties che l'azienda ragionevolmente otterrà dal termine del periodo di previsione analitica all'infinito, sulla base del valore finale, inteso come valore attuale di una rendita perpetua. Il presupposto concettuale di riferimento è rappresentato dal fatto che la durata del marchio non ha vita

utile definita e un'azienda che non è in possesso di un determinato marchio sarebbe costretta a corrispondere delle royalties ad un altro soggetto, proprietario del marchio, per poterlo utilizzare. Di conseguenza, chi invece possiede un marchio non è tenuto ad effettuare pagamenti per royalties e i suoi flussi finanziari saranno maggiori.

La formula che ne consegue è la seguente:

$$BI = \sum_i^n (r * S_i V^i) + V^f V^n$$

dove

$$V^f = (r * S) / i$$

Il **metodo dei multipli impliciti nei deals** fonda i suoi presupposti sul concetto di “deal price”, ossia quei prezzi che si formano nel mercato borsistico in seguito ad operazioni di finanzia straordinaria e che rappresentano il core business aziendale, dando la possibilità di estrarre dai prezzi i multipli che esprimono il valore degli intangibili. Tale metodologia si basa sull'utilizzo dei multipli impliciti nei deal price.

L'utilizzo è adatto per la valutazione di elementi quali:

- la raccolta delle banche;
- il portafoglio premi delle compagnie assicurative;
- le testate giornalistiche;
- il portafoglio clienti di aziende di servizi;
- la capacità ricettiva di catene alberghiere.

Per determinare il valore del bene immateriale si deve per prima cosa determinare il multiplo implicito, stimato sulla base del rapporto tra l'Enterprise Value EV (o valore di capitale economico W) al netto del valore corrente degli asset non appartenenti al core business e la misura di struttura. La misura di struttura può indicare una capacità (ad esempio in numero di camere di un albergo, il numero di clienti) oppure dati economici (fatturato, portafoglio premi) o patrimoniali (raccolta bancaria). Successivamente si moltiplica il multiplo implicito appena determinato con la misura di struttura specifica dell'azienda che al meglio rappresenta la capacità di creare valore (EBIT, Reddito netto, MOL, ecc).

Per alcune categorie di beni immateriali si possono presentare delle difficoltà quando al numeratore della formula compaiono più intangibili: è il caso delle compagnie assicurative, che distinguono la raccolta premi in tre rami (vita, rami elementari e ramo

auto), o degli istituti bancari, che separano la raccolta diretta da quella indiretta. In tale ipotesi è opportuno procedere alla separazione di tutti gli intangibili presenti.

Un caso particolare di questa metodologia è rappresentato dal **metodo dei multipli impliciti**, che non fanno riferimento ai deal price a causa di insufficienza di informazioni sui deals e di aziende omogenee comparabili al fine di determinare i multipli. La metodologia è la medesima individuata per i deal price e viene spesso utilizzata per la valutazione di testate giornalistiche.

Anche in questo caso il valore del bene immateriale può essere scomposto in più componenti, dal momento che il valore del bene immateriale “testata giornalistica” dipende da diversi fattori, economici e non solo, sia positivi sia negativi, a causa degli alti investimenti richiesti, fonti di possibili perdite.

Il valore di tali intangibili è determinato come segue:

$$BI = aF + b_1P_1 + b_2P_2 - cR$$

con

a, b₁, b₂, c = parametri (ossia il multiplo)

F = fatturato medio annuo derivante dalla vendita del giornale

P₁ = fatturato medio annuo per la pubblicità locale

P₂ = fatturato medio annuo per la pubblicità nazionale

R = perdite operative annue attese (tale addendo potrebbe essere pari a 0)

Il **metodo dei differenziali di multiplo delle vendite**, invece, viene scelto frequentemente per la stima del valore dei marchi, dal momento che il fondamento teorico sottostante è piuttosto semplice. Esso consiste nel determinare il valore di un marchio sulla base della differenza del valore di un'azienda che possiede un determinato marchio e il valore di un'azienda senza marchio.

La formula è la seguente:

$$BI = [(EV/S)_{\text{branded}} - (EV/S)_{\text{unbranded}}] * S$$

o nella sua formulazione equity side

$$BI = [(W/S)_{\text{branded}} - (W/S)_{\text{unbranded}}] * S$$

con

EV = enterprise value

W = valore del capitale

S = fatturato atteso della società che possiede il marchio

Il problema principale di questa metodologia risiede nella scelta del multiplo di riferimento, dal momento che deve essere presa in considerazione una società comparabile o una transazione comparabile, individuata con i medesimi criteri determinati per i multipli impliciti.

Un'altra metodologia di valutazione è quella che si basa sull'utilizzo del **quoziente Q di Tobin**, che è pari al rapporto tra la capitalizzazione di mercato dell'azienda e i costi di sostituzione dei beni che rappresentano il capitale dell'impresa al netto dei debiti finanziari.

$$Q = \text{Valore di mercato} / \text{capitale di impresa netto}$$

Se $Q = 1$ significa che il valore di mercato coincide esattamente con il valore corrente del capitale contabilizzato, mentre se $Q > 1$ significa che non vi è coincidenza tra valore di mercato e valore di bilancio e tale differenza va imputata al valore dei beni immateriali. Tale maggior valore fa riferimento, tuttavia, ai soli beni immateriali non contabilizzati, dal momento che eventuali beni intangibili contabilizzati in bilancio sono già ricompresi al denominatore della formula. Si rende conseguentemente necessario sottrarre, al numeratore, il costo di sostituzione delle attività tangibili, al fine di riuscire ad esprimere il valore complessivo dei beni immateriali.

Il limite principale di tale metodologia consiste nel far coincidere il concetto di valore dell'azienda con quello di prezzo di mercato, in quanto fattori interni ed esterni all'azienda influiscono sul suo valore facendo sì che esso si differenzi dal prezzo. In aggiunta, tale metodologia non consente di stimare analiticamente il valore delle attività immateriali ma solo di determinarne un valore complessivo.

Una metodologia analoga è quella che si basa sul multiplo **price to book value**, la quale determina il valore degli intangibili sulla base del maggior valore attribuito dal mercato all'azienda (price P) rispetto al valore contabile del suo patrimonio (Book value BV).

$$BI = P/BV$$

I presupposti del modello risiedono nell'analisi delle quotazioni emergenti dal mercato borsistico negli ultimi decenni, in cui si verificava sempre più frequentemente un divario tra il prezzo di mercato e il valore contabile delle società per cui la motivazione di tale differenza è stata attribuita all'aumento degli investimenti in beni immateriali.

Questa metodologia si caratterizza per una semplicità di utilizzo ma incontra i medesimi limiti individuati per il quoziente Q di Tobin, dal momento che l'assunto di base è quello di considerare efficienti i mercati e porta anch'esso ad una determinazione sintetica dei beni immateriali.

5 – Criteri empirici

I criteri empirici si basano sui dati risultanti dalle ricerche di mercato, grazie alle quali si individuano i fattori che contribuiscono alla creazione del valore di un brand. Le ricerche di mercato forniscono, infatti, informazioni circa la forza della marca, la sua vitalità, la sua diffusione tra i consumatori, che sono tutte informazioni di carattere qualitativo che vengono successivamente “tradotte”, sulla base dell'esperienza, in quantitative, ossia in moltiplicatori di una grandezza economica.

Il criterio più noto è quello elaborato dalla società di consulenza “Interbrand” che identifica la forza della marca attraverso sette fattori, ad ognuno dei quali è attribuito un peso in relazione all'importanza assunta ai fini della stima.

I sette fattori sono i seguenti:

1. leadership, legato alla posizione di mercato assunta dalla marca, con un peso tra 0 e 25;
2. stabilità, legata al rapporto con i clienti e alla fedeltà dei consumatori, peso tra 0 e 15;
3. mercato di riferimento, peso tra 0 e 10;
4. internazionalità, con peso tra 0 e 25;
5. trend di sviluppo del brand nel lungo periodo, peso tra 0 e 10;

6. sostegno, ossia la misurazione e la quantificazione dei supporti di marketing che sostengono e rafforzano il brand, peso tra 0 e 10;
7. protezione legale del marchio, peso tra 0 e 5.

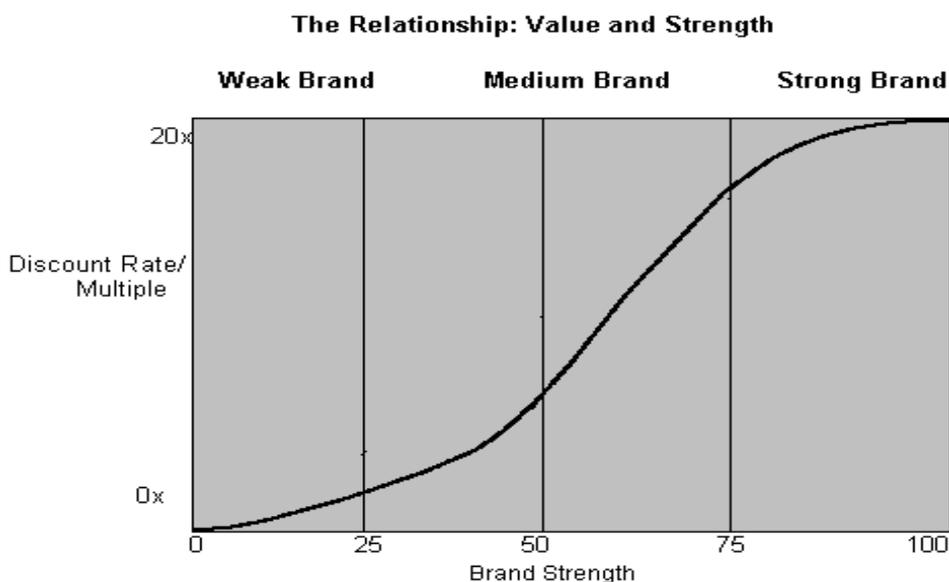
Si attribuisce un peso a ciascuno di questi sette elementi e si ottiene il punteggio specifico per il bene immateriale, compreso tra 0 e 100; dopo aver stimato questo valore che indica la forza del marchio, lo si traduce in un multiplo compreso tra 0 e 20, al fine di poter applicare la relazione

$$BI = FC_{\text{marchio}} * \text{moltiplicatore}$$

con

FC_{marchio} = flussi di cassa attribuibili al marchio

Il passaggio dal punteggio compreso tra 0 e 100 a quello compreso tra 0 e 20 avviene attraverso la curva s S di Interbrand:



Maggiore è il punteggio ottenuto, maggiore è il valore del moltiplicatore e, conseguentemente, maggiore sarà il valore assunto dal brand.

Anche tale metodologia incontra le problematiche analizzate per il metodo delle royalties, dal momento che il punteggio assegnato dal valutatore è soggettivamente determinato, oltre al rischio di duplicazione di valori che possono essere rappresentati in più di una categoria.

Questo metodo può essere utilizzato per imprese monobrand, mentre è difficilmente applicabile ad imprese multi brand.

Un secondo criterio empirico è il **metodo delle relazioni con i clienti**, in base al quale il valore del marchio dipende dalle relazioni con i propri consumatori, siano essi attuali o futuri.

$$BI = W_{\text{relazioni clienti attuali}} + W_{\text{relazioni clienti nuovi}}$$

$W_{\text{relazioni clienti attuali}}$ dipende dal grado di felicità dei propri clienti, dalla durata e stabilità della relazione e dal margine atteso dalle relazioni esistenti.

$W_{\text{relazioni clienti nuovi}}$ dipende dal grado di attrazione di nuovi clienti, dalla durata della relazione e dal margine atteso da questi ultimi.

6 – Criteri regressivi

I criteri regressivi hanno come base di partenza l'analisi della relazione esistente tra il valore dei beni immateriali e uno o più parametri significativamente correlato con essi (come ad esempio il fatturato, l'EBIT, il reddito operativo netto, ecc.).

La relazione viene stimata utilizzando la regressione statistica, semplice o multivariata.

Nel caso della regressione semplice si utilizza la funzione lineare

$$y = ax + b,$$

dove

x è il parametro medio di riferimento

a, b = parametri numerici che si ottengono dall'applicazione della regressione

Nel caso di regressione multivariata si utilizza la funzione

$$y = ax_1 + bx_2 + cx_3 + d$$

dove

a, b, c, d = parametri dell'iperpiano di regressione

x_1, x_2, x_3 sono i molteplici parametri di riferimento

7 – Criteri basati su scorecard

I metodi basati su scorecard si basano sull'assunto secondo cui il valore degli intangibili sia determinabile sulla base di indicatori anche di natura non monetaria.

I metodi che rientrano in questa categoria comprendono “un set di misure economico-finanziarie come sommario critico della performance aziendale delle iniziative attuate” (Coluccia) e una serie di indicatori più generali che evidenziano gli effetti degli intangibili sulle performance attuali e future.

Le metodologie basate su score card prevedono una iniziale suddivisione dell'azienda in diverse aree in grado di generare valore ed una successiva analisi di ciascuna area sulla base di parametri qualitativi; tali metodi consentono infatti di pervenire a valutazioni di tipo qualitativo e non quantitativo.

All'interno di questa categoria ricordiamo i seguenti metodi:

- Intangible Asset Monitor (IAM);
- Skandia Navigator;
- Value chain scorecard;
- Balance scorecard.

L'intangible Asset Monitor è stato elaborato da Sveiby e consente di ottenere una migliore conoscenza dell'importanza assunta dagli intangibili, sulla base della tripartizione descritta all'interno del secondo capitolo di questo lavoro.

Il metodo si estrinseca in un monitoraggio periodico, da parte del management, del valore creato da queste tre categorie di intangibili con la costruzione di indicatori con riferimento a quattro elementi fondamentali, ossia la crescita, l'innovazione, l'efficienza e la riduzione del rischio.

Tale modello può essere rappresentato nel seguente modo:

| | BENI INTANGIBILI | | |
|------------------|------------------|----------------------|----------------------|
| | Capitale umano | Capitale strutturale | Capitale relazionale |
| Crescita | | | |
| Innovazione | | | |
| Efficienza | | | |
| Riduzione rischi | | | |

L'utilizzo di questa metodologia ha consentito l'affermazione delle *knowledge companies*, ossia di aziende adattate alla loro clientela la cui organizzazione si fonda sulla conoscenza del cliente e sul soddisfacimento delle esigenze di quest'ultimo. Questa tipologia di aziende si contrappone alle *industrial companies*, la cui logica si fonda sull'efficienza e sulla produzione programmata, per soddisfare la clientela.

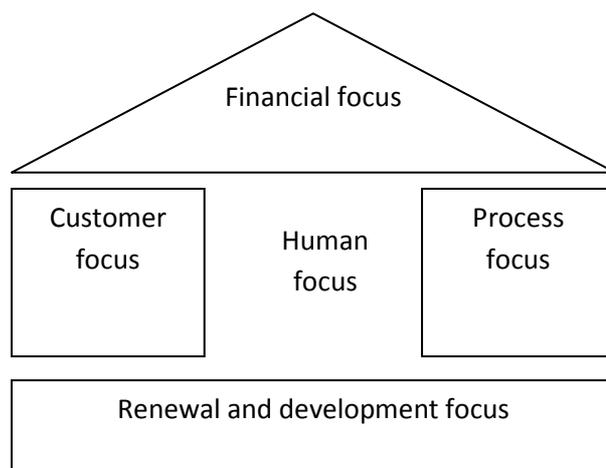
Lo **Skandia Navigator** rappresenta una metodologia nata negli anni '90 quando la società svedese Skandia, leader nel settore assicurativo, integra il proprio bilancio con prospetti riepilogativi concernenti la consistenza e la probabile evoluzione del patrimonio intangibile posseduto.

Tale metodologia, analogamente allo IAM, consente di esprimere un giudizio di tipo qualitativo sulle attività immateriali presenti, senza effettuare una valutazione di tipo quantitativo. Grazie agli indicatori di alcune scorecard, è possibile monitorare il livello degli intangibili e gli sforzi sostenuti per aumentarne la presenza.

L'obiettivo prefissato è quello di indagare il capitale intellettuale "navigando" tra le sue varie componenti, suddivise nelle seguenti cinque aree di interesse:

- financial focus, che fa riferimento ai risultati raggiunti dall'impresa;
- process focus, che riguarda i processi interni sviluppati dall'azienda;
- custode focus, che fa riferimento al capitale relazionale, comprensivo dei rapporti con i clienti;
- renewal and development focus, che descrive la capacità dell'azienda di affrontare le sfide future, sviluppando nuovi prodotti o entrando in nuovi mercati;
- human focus, che fa riferimento alle risorse umane presenti all'interno dell'azienda.

Le cinque aree vengono rappresentate come un edificio, al centro del quale si trova il capitale umano, elemento fondamentale dell'azienda per la creazione di valore. La base dell'edificio è costituita dalle capacità di sviluppo della società, le pareti sono formate dal capitale strutturale e dal capitale relazionale e, infine, il tetto è composto dal financial focus.



L'applicazione del metodo necessita della costruzione di molteplici indicatori, qualitativi e quantitativi, al fine di riuscire a monitorare la variazione e l'evoluzione delle cinque aree. Il limite di questa metodologia, di supporto al management nell'analisi circa l'evoluzione della presenza del patrimonio intangibile, risiede nell'impossibilità di individuare un indice in grado di sintetizzare tutti gli indicatori e nell'impossibilità di effettuare comparazioni tra più aziende.

La **value chain scoreboard** si basa su una molteplicità di indicatori non quantitativi avendo a riferimento le diverse fasi del ciclo di vita del prodotto (apprendimento, implementazione, commercializzazione). Tale metodologia è ancora in fase di studio ed evoluzione, ma le ipotesi su cui si fonda sono sicuramente interessanti. Il presupposto teorico è rappresentato dall'idea che i diversi processi aziendali contribuiscono alla creazione del valore complessivo dell'azienda; lo scopo è, quindi, quello di individuare quali sono le componenti in grado di creare questo valore e, ove possibile, effettuare una misurazione.

Le tre fasi sopra individuate vengono ulteriormente scomposte e per ciascuna di essa viene costruito un indicatore quantitativo.

L'ultimo metodo è rappresentato dalla **Balance scorecard** (BSC) elaborata da Kaplan e Norton come strumento di controllo delle strategie poste in essere dalle aziende. Il metodo in esame si basa sull'assunto secondo cui non è sufficiente l'analisi delle

performance economiche e finanziarie, ma si rende necessaria anche la verifica delle performance attese.

Quattro sono, secondo il modello, le aree di creazione del valore e più precisamente:

- custode perspective, che fa riferimento al capitale relazionale;
- internal business process perspective, che fa riferimento agli elementi intangibili creati all'interno dell'azienda;
- learning and innovative perspective, che fa riferimento ai processi di miglioramento ed innovazione da implementare;
- financial perspective, che include i risultati economici e finanziari.

Le prime tre aree fanno riferimento ai beni intangibili e consentono, se correttamente organizzate, di creare valore, con vantaggi anche per la quarta area.

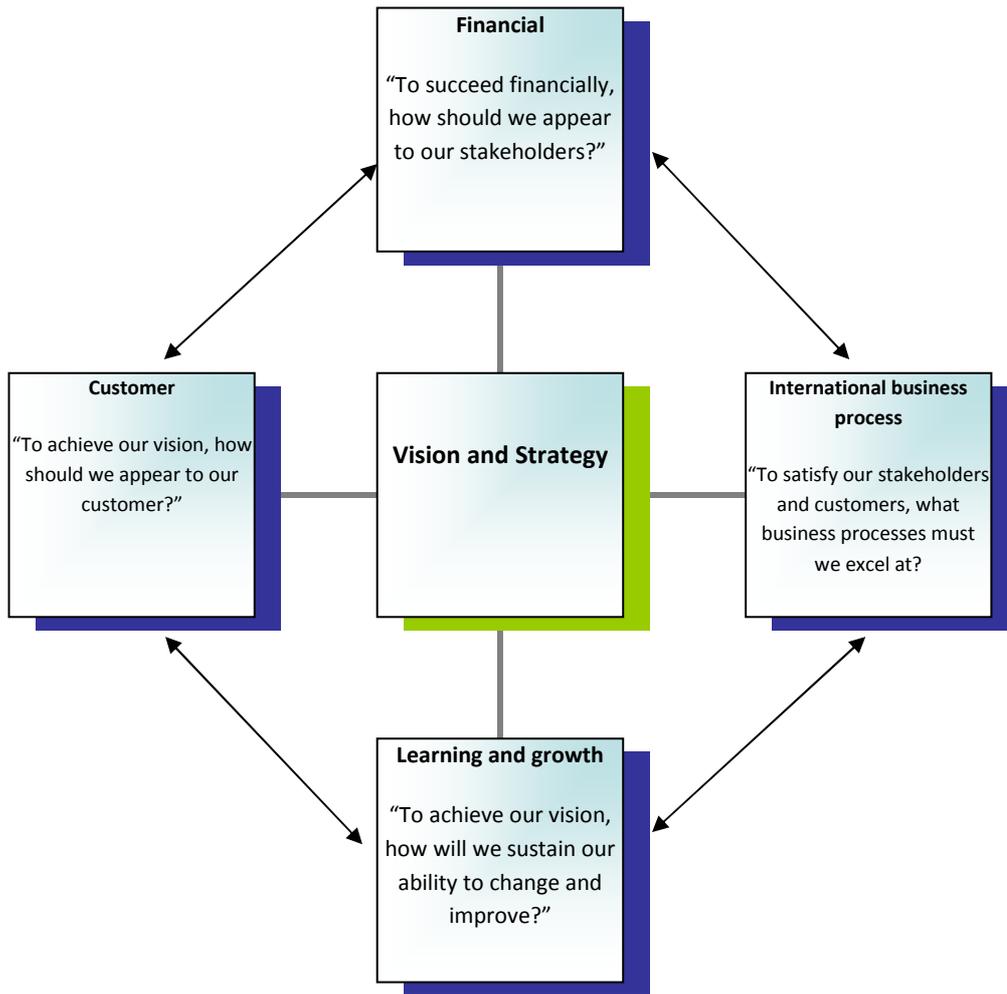
La Balance scorecard prevede la costruzione di 15/25 indicatori finanziari e non finanziari connessi alle quattro aree, che permettono di individuare i risultati ottenuti dalla gestione aziendale.

Questo sistema è finalizzato alla creazione di relazioni tra le analisi tradizionali, di tipo economico, con analisi strategiche, offrendo una visualizzazione sintetica ed esaustiva dei business aziendali, grazie alla descrizione dei rapporti con la clientela, alla verifica dell'efficienza, al monitoraggio delle aree di possibile miglioramento dei processi aziendali e all'introduzione di parametri per valutare la qualità delle persone e delle conoscenze esistenti all'interno dell'azienda.

I limiti di questa metodologia, nata non per misurare gli intangibili bensì come strumento di gestione e di controllo, sono costituiti dalla soggettività di valutazione, dall'impossibilità di effettuare comparazioni tra aziende e dall'eccessiva rigidità delle quattro aree.

La Balance scorecard si basa sul concetto di vision dell'impresa, concetto che deve essere esplicitato per poter individuare e valutare le componenti intangibili presenti all'interno dell'azienda ed attribuire ad esse un giusto peso all'interno del giudizio di valutazione.

Il funzionamento del sistema può essere rappresentato come segue:



Fonte: Kaplan, Norton

CAPITOLO 5

I BENI IMMATERIALI NELLA COMUNICAZIONE DI IMPRESA

5.1 Il bilancio di esercizio come strumento di comunicazione delle risorse intangibili

I tradizionali strumenti di rendicontazione previsti dalla normativa contabile nazionale ed internazionale non sono sufficienti per fornire un'informazione adeguata circa le risorse intangibili: il bilancio di esercizio, infatti, rappresenta solo il punto di partenza per un'analisi ulteriore, che deve essere completata ed integrata con altri mezzi. Le informazioni sugli intangibili reperibili dal bilancio, sia esso redatto secondo i principi contabili nazionali o internazionali, unitamente alla relazione sulla gestione, hanno contenuto minimale e risultano orientate al passato e non al futuro.

Analizzando gli schemi di stato patrimoniale, conto economico e nota integrativa così come disciplinati dal codice civile e dagli IAS/IFRS, è possibile esprimere alcune considerazioni.

Per prima cosa, la categoria dei beni immateriali che trova rappresentazione negli schemi di stato patrimoniale e conto economico non comprende tutto ciò che può legittimamente definirsi “bene intangibile”: dal momento che sono iscrivibili solo quelle immobilizzazioni immateriali per le quali è stato sostenuto un costo, non possono trovare espressione, ad esempio, tutti quegli elementi legati al capitale umano, strutturale e relazionale che invece sono ampiamente presenti all'interno delle aziende.

Nonostante l'incompletezza della categoria dei beni immateriali, è comunque possibile ottenere informazioni, seppur limitate, sul patrimonio intangibile, sia in maniera diretta sia in maniera indiretta.

In maniera diretta è possibile conoscere se l'azienda è in possesso di risorse intangibili per le quali ha sostenuto dei costi e dalle quali essa si aspetta di ottenere benefici economici futuri, dal momento che trovano accoglimento nella classe B I di stato patrimoniale. In maniera indiretta, come evidenziato da Balluchi, lo stato patrimoniale è in grado di fornire informazioni, come ad esempio il livello delle conoscenze in possesso di coloro che operano all'interno dell'azienda grazie all'analisi delle voci “ricerca e sviluppo”, “brevetti” oppure “licenze”. Se queste voci si riferissero ad

attenzioni nei confronti dell'ambiente esterno o verso aspetti sociali, si potrebbe ragionevolmente presumere l'esistenza di una buona considerazione da parte degli stakeholder verso l'azienda. Ancora, elevati livelli di investimenti in pubblicità potrebbero essere indice della fiducia che i consumatori ripongono nell'impresa. Analogamente alle attività, anche le passività patrimoniali sono fonte di informazioni indirette, dal momento che la presenza di elevati livelli di debiti finanziari può essere interpretata come elevata fiducia da parte di banche e terzi finanziatori. Così come descritto per lo stato patrimoniale, anche dal conto economico è possibile trarre informazioni sugli intangibili: in particolare possono essere iscritti "i costi di reclutamento, formazione, selezione, inserimento e sviluppo dei dipendenti o costi sostenuti per stimolare la dedizione e la coesione con cui viene svolta l'attività testimoniante, in generale, logiche di investimento dirette all'incremento del patrimonio intangibile" (Balluchi, tratto da Invernizzi, Molteni, 1990).

Tutte queste informazioni non costituiscono dati certi, ma sono d'aiuto nella determinazione dell'esistenza o meno del patrimonio intangibile all'interno dell'azienda, dal momento che pongono l'attenzione sulle scelte effettuate senza dare indicazioni circa gli esiti favorevoli o meno di tali investimenti.

Relativamente alla nota integrativa, il codice civile non prevede contenuti specifici aventi ad oggetto i beni immateriali, ad eccezione di alcune informazioni circa i costi di ricerca e sviluppo e il numero dei dipendenti, che tuttavia sono di scarsa utilità ai fini dell'analisi dell'esistenza e della composizione del patrimonio intangibile.

L'unico documento in cui sarebbe possibile fornire informazioni sui beni immateriali è la relazione sulla gestione, all'interno del paragrafo sugli indicatori non finanziari pertinenti alle attività specifiche, con riferimento ad aspetti attinenti il personale e l'ambiente; il problema è che non sempre essa è un documento obbligatorio e che il suo contenuto non è definito in maniera rigida.

I principi contabili internazionali focalizzano l'attenzione sulla determinazione del valore di beni immateriali specifici, tralasciando il problema dell'individuazione e della valorizzazione della totalità degli elementi immateriali potenzialmente presenti all'interno di un soggetto economico.

Dall'analisi sopra effettuata, appare chiaramente l'insufficienza dei documenti contabili a rappresentare e valorizzare in maniera completa la presenza del patrimonio intangibile.

5.2 Gli strumenti di comunicazione volontaria come possibile soluzione

Un primo tentativo per oltrepassare la problematica appena evidenziata è stato effettuato con la diffusione di strumenti volontari di informazione, una sorta di bilanci degli intangibili o del capitale intellettuale (Balluchi), con lo scopo di presentare, oltre ad un'analisi quantitativa della situazione economico-patrimoniale, anche un'informativa qualitativa e quantitativa delle relazioni che l'azienda ha con l'ambiente esterno.

Il limite di tale rappresentazione risiede nella soggettività della comunicazione che viene fornita, dal momento che non esiste un documento standardizzato, analogamente a quanto avviene per il bilancio di esercizio, disciplinato dal codice civile e dai principi contabili.

Secondo alcuni, l'obiettivo cui tendere è quello di pervenire alla redazione di un solo documento contabile che analizzi congiuntamente gli aspetti economico-finanziari e gli aspetti qualitativi e quantitativi dei fenomeni ambientali e sociali, tenendo in considerazione che il valore degli intangibili non deriva dalla sommatoria di singoli elementi bensì da una loro visione sinergica, per come sono inseriti ed organizzati all'interno del contesto aziendale.

Un aiuto è giunto dal Gruppo di studio per il Bilancio Sociale che nel 2008 ha pubblicato il documento di ricerca n. 8 intitolato "La rendicontazione sociale degli intangibili".

Tale documento è strutturato in tre parti: la prima, in cui vengono riportati i risultati dell'analisi dei vari approcci della dottrina (organizzativo, aziendale e di rendicontazione sociale) in relazione alla tematica degli intangibili e i contributi della letteratura; la seconda, in cui viene proposta la costruzione di un modello per giungere alla definizione di criteri per la rendicontazione sociale degli intangibili; la terza parte, in cui vengono descritte le linee guida da seguire per includere i beni immateriali nella comunicazione sociale.

Il contributo fornito da tale documento è sicuramente di utilità ai fini della rendicontazione sociale, dal momento che "ai fini della rendicontazione sociale non

interessa il valore di mercato degli intangibili, ma *la dimensione sociale del capitale immateriale*: ovvero l'utilità prodotta per gli stakeholder dal fatto che l'impresa possieda e incrementi il proprio capitale umano" (par. 1.3.2.1 pag. 28), ma non consente di superare – di conseguenza – il problema della valorizzazione degli intangibili.

Il campo di applicazione di tale documento è tale da ricomprendere tutte le categorie di aziende, siano esse profit o non-profit, dato che la necessità di rendere conto, da un punto di vista sociale, degli intangibili riguarda *“ogni forma di organizzazione, a prescindere dalla relazione tra dimensione economica e dimensione sociale dell'organizzazione stessa”*.

In sintesi, per dare un'informativa completa circa l'azienda, la sua competitività, interna ed esterna, e la sua capacità di creare valore, il bilancio civilistico non è sufficiente, ma si rende necessario analizzare le relazioni dell'azienda con l'ambiente esterno ed esplicitare tali informazioni in un documento adatto a tale finalità, quale il bilancio sociale. Come analizzato da G. Tardivo nel corso di un seminario tenuto presso l'Università degli Studi di Bergamo², accanto all'impostazione tradizionale tipica della dottrina ragionieristica, è necessario considerare anche la coesione dell'azienda con l'ambiente esterno. Non è sufficiente, infatti, la sola analisi delle capacità raggiunte dall'azienda in senso assoluto, ma è necessario effettuare un confronto tra le capacità di un'azienda in relazione agli altri soggetti che operano sul mercato. Se, dunque, l'impresa si dimostra competitiva sia internamente, in quanto migliorano le sue performance e questo viene confermato dagli indici di bilancio, sia esternamente, ossia si rende competitiva in relazione ai principali attori sul mercato, l'azienda allora crea valore. Il valore così creato non è misurabile soltanto in chiave ragionieristica (come valore di capitale di funzionamento o capitale economico), bensì anche in senso etico e di sostenibilità ambientale. L'impresa è, infatti, considerata un sistema, un insieme di relazioni con tutti i possibili stakeholder e la sua finalità è quella di creare valore per il soddisfacimento di tutti coloro che entrano in contatto con essa e non solamente creare flussi positivi di reddito. Il bilancio sociale esplicita questo passaggio, ossia il trasferimento da un'ottica tradizionale di stampo ragionieristico ad un'ottica di tipo

² Il seminario, dal titolo "Il bilancio sociale: finalità, architettura funzionale e logica applicativa", è stato tenuto in data 16 marzo 2012.

manageriale. Il bilancio sociale è ritenuto un documento necessario per la comunicazione d'impresa, anche se non obbligatorio.

Ci si chiede, tuttavia, come mai esso abbia una diffusione non omogenea, se si riconosce la sua importanza. Le risposte sono molteplici: in primo luogo, non è ancora condivisa da tutti la necessità di tale documento, oltre al fatto che tradizionalmente in Italia si è ancora legati alla tradizione ragionieristica. Secondariamente, manca una definizione univoca di bilancio sociale oltre ad una sua standardizzazione; come già detto, questo crea problemi a livello di contenuto e di comparabilità dei documenti. Anche in questo ambito è di aiuto il Gruppo di studio per il Bilancio Sociale che attraverso l'emanazione dello Standard sui Principi di redazione del bilancio sociale, ha delineato un modello che rappresenta un significativo tentativo di rendere omogeneo il contenuto dei bilanci sociali.

CAPITOLO 6

CASE STUDY: LA VALUTAZIONE DELL'AVVIAMENTO DERIVANTE DALLA CESSIONE DI SPORTELLI BANCARI

6.1 Descrizione del case study

Oggetto di analisi è un gruppo bancario italiano coinvolto in operazioni di cessione ed acquisizione di sportelli bancari nell'ambito di un progetto interno di riorganizzazione territoriale; l'analisi indaga le modalità di valutazione dei rami di azienda ceduti ed acquisiti, con particolare attenzione alla determinazione del valore di avviamento di ciascuno sportello, sia nell'operazione di spin in, sia in quella di spin off. In particolare, è stata analizzata l'operazione dal punto di vista di uno dei soggetti coinvolti nell'operazione, il cui nome, unitamente a quello delle altre banche del gruppo, viene omesso per motivazioni legate alla sensibilità di alcuni dati forniti.

Le operazioni di acquisto e cessione degli sportelli sono avvenute in momenti distinti tra loro, ma in entrambe le situazioni si è cercato di garantire equità di valutazione, unitamente ad omogeneità e comparabilità dei criteri utilizzati, affinché le operazioni poste in essere fossero, nel loro complesso, neutrali dal punto di vista economico e patrimoniale.

Come sopra indicato, le operazioni sono rientrate in un progetto di riorganizzazione territoriale degli sportelli bancari presenti sul territorio con l'obiettivo di eliminare sovrapposizioni di più sportelli appartenenti a banche diverse ma del medesimo gruppo e, al tempo stesso, di concentrare gli sportelli nei territori in cui le singole banche sono maggiormente radicate.

La finalità complessiva dell'operazione riguarda

- il miglioramento dell'efficacia commerciale, grazie alla riduzione della concorrenza interna sullo stesso territorio;
- la razionalizzazione dei costi della rete territoriale;
- la semplificazione della governance di gruppo;
- l'eliminazione di duplicazioni nella gestione della clientela fra più banche dello stesso gruppo;
- il rafforzamento dell'identità legata alla banca territoriale e del valore e dell'immagine del suo brand (univocità del presidio territoriale).

Il numero degli sportelli acquisiti dalla banca in esame non è coinciso con il numero di quelli ceduti, ma la determinazione di un prezzo che tenesse conto della diversa redditività degli sportelli, espressa dall'avviamento, ha consentito di porre in essere un'operazione equa dal punto di vista economico e patrimoniale.

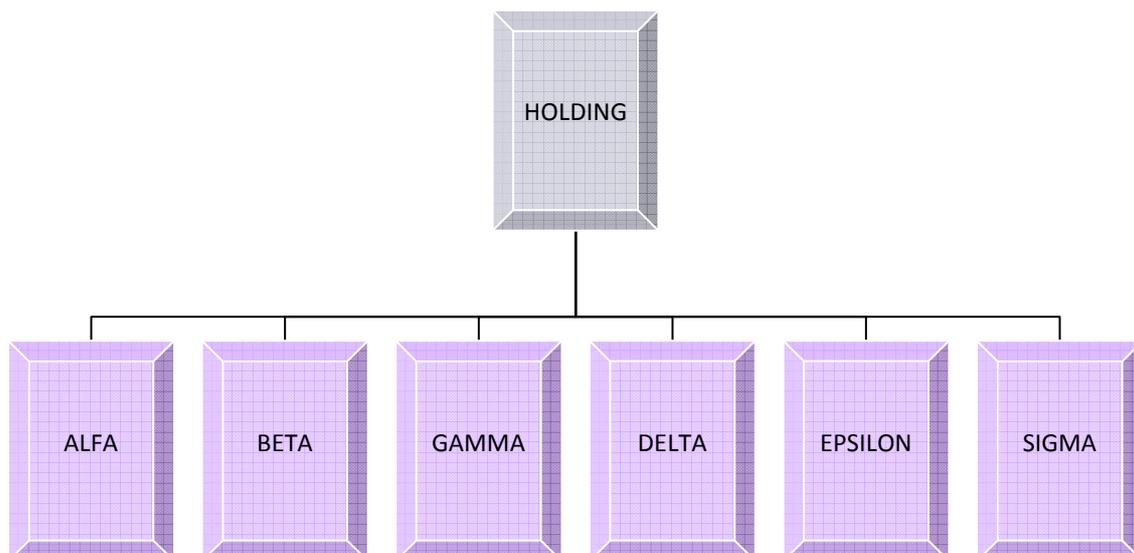
In entrambe le situazioni l'operazione ha avuto ad oggetto il trasferimento di rami d'azienda, in quanto ciascuno sportello costituisce un ramo d'azienda autonomo, in grado di produrre redditi. Ciascun ramo di azienda trasferito era composto da un complesso di diritti e di beni, materiali ed immateriali, organizzati individualmente con lo scopo di svolgere l'attività bancaria.

Da un punto di vista temporale, l'operazione avrebbe dovuto strutturarsi come segue:

- acquisizione, da parte della banca oggetto di analisi, di sportelli presenti sul proprio territorio, ma contraddistinti da un altro marchio, sempre dello stesso gruppo (*spin in*);
- conferimento, da parte della banca oggetto di analisi, di alcuni sportelli situati al di fuori del proprio territorio (*spin off*);
- cessione alla capogruppo delle azioni ricevute dalle altre banche conferitarie;
- chiusura degli sportelli che, dopo le operazioni, risultano essere "sovrapposti" territorialmente.

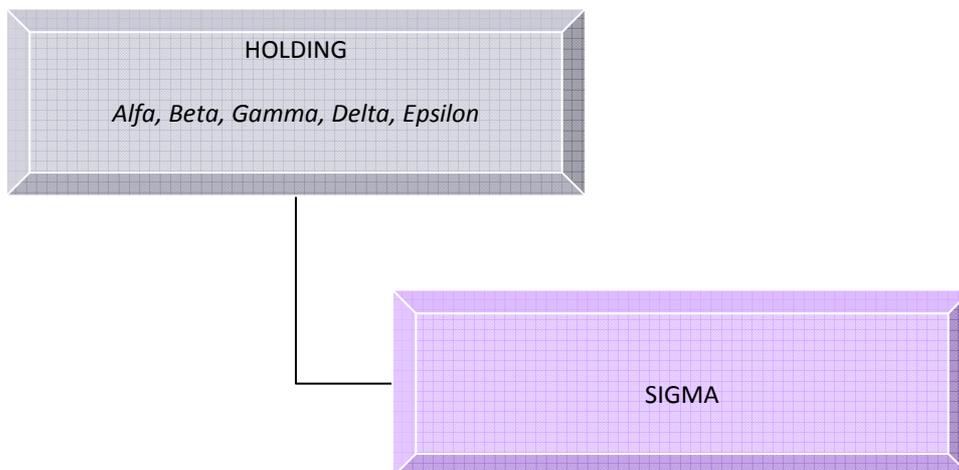
Nella realtà, a causa della sopravvenuta fusione per incorporazione delle altre banche del gruppo nella controllante, la fuoriuscita degli sportelli situati al di fuori del proprio territorio si è concretizzata sotto forma di cessione e non di conferimento.

La struttura iniziale del gruppo bancario può essere rappresentata come segue:



Alfa, Beta, Gamma, Delta, Epsilon e Sigma sono banche autonome, ciascuna con il proprio nome e marchio, ma tutte facenti parte dello stesso gruppo.

La struttura finale, invece, può essere rappresentata come segue:



La banca Sigma ha mantenuto la propria autonomia giuridica, anche se comunque soggetta al controllo della holding, mentre Alfa, Beta, Gamma, Delta ed Epsilon, dopo essere state fuse per incorporazione nella controllante, rappresentano solo delle divisioni

territoriali del gruppo stesso, pur continuando a presentarsi sul mercato con il proprio nome “originario”, al fine di mantenere vivo il legame tra banca e territorio.

6.2 La valutazione del capitale economico

L’operazione di acquisto di nuovi sportelli già operanti sul proprio territorio con il marchio di altre banche del gruppo è avvenuta attraverso la determinazione del valore dei rami oggetto di cessione effettuata dalla banca acquirente e dalla banca cedente, entrambe supportate da una società esterna, in qualità di *Advisor*.

Lo scopo delle valutazioni effettuate, sulla base dei documenti forniti dalle società che hanno preso parte all’operazione, è stato quello di pervenire ad una determinazione di valori di capitale economico delle società partecipanti e dei rami di azienda conferiti ed acquisiti, in maniera da poter effettuare una stima comparativa di tali valori e pervenire alla determinazione del prezzo di cessione.

I principi seguiti per la valutazione sono stati i seguenti:

- stime di valore relativo: i valutatori hanno dato maggiore importanza al principio di omogeneità relativa e confrontabilità dei criteri di valutazione adottati. Le valutazioni così determinate sono relative e non possono essere comparate con prezzi di mercato o prezzi di cessione (in considerazione del divario esistente tra valori e prezzi);
- ottica stand-alone: ai fini della valutazione non sono state considerate eventuali sinergie o impatti risultanti dall’operazione, ma ciascuna società è stata oggetto di autonoma valutazione, senza considerare possibili interazioni.

Per la valutazione del capitale economico delle società partecipanti all’operazione e dei rami di azienda oggetto di conferimento ed acquisizione, tenuto conto della tipologia di attività svolta e dei mercati in cui le aziende operano, è stato utilizzato come metodo di valutazione principale il Metodo dei Flussi di Dividendi Attualizzati (Dividend Discount Model – DDM) e come metodologia di controllo il Gordon Model.

I metodi sono stati applicati tenendone in debita considerazione le caratteristiche ed i limiti impliciti, oltre alle difficoltà di valutazione, che comunque riguardano tutte le metodologie di valutazione. Come affermato dal management di una delle società coinvolte, i dati “dovranno essere considerati come parte inscindibile di un processo di

valutazione unico e, pertanto, l'analisi dei risultati ottenuti con ciascuna metodologia dovrà essere letta alla luce della complementarietà che si crea con gli altri criteri nell'ambito di un processo valutativo unitario”.

Alla luce della situazione economica e di mercato al momento della stima e delle caratteristiche dell'attività svolta dalle aziende oggetto di analisi, i valutatori hanno ritenuto che il metodo DDM fosse quello che meglio si adattava a determinare il valore di capitale economico, poiché si basa su stime economiche e patrimoniali future, tenendo conto altresì delle potenzialità delle stesse.

Prima di analizzare il metodo valutativo, è opportuno precisare che i dati previsionali forniti dalle società partecipanti all'operazione, così come le stime e le proiezioni finanziarie per il futuro, sono stati considerati, ai fini dell'applicazione del metodo, come “dati”, ossia con l'assunto che siano stati elaborati seguendo criteri di ragionevolezza, vista la condivisa difficoltà di determinazione di tali informazioni, che dipendono dalle ipotesi sottostanti alla previsione.

Secondariamente, il progetto complessivo di riorganizzazione del gruppo risulta essere alquanto complesso, dal momento che coinvolge una pluralità di società con caratteristiche differenti le une dalle altre.

L'ipotesi assunta, ai fini della valutazione, circa la vita residua delle società coinvolte è stata quella della continuità aziendale ed autonomia operativa, senza tenere in considerazione gli effetti derivanti da sinergie ed acquisizioni future, né eventuali eventi di natura straordinaria.

6.2.1 L'operazione di spin in e il metodo utilizzato: DDM

Il metodo dei Flussi di Dividendi Attualizzati permette di giungere alla determinazione del valore di un'azienda in funzione del flusso di dividendi che si prevede che verranno generati in futuro dall'azienda medesima.

In particolare, è stata utilizzata la metodologia DDM nella versione “Excess Capital”, in base alla quale il valore W di capitale economico di una banca è determinato dalla sommatoria di due componenti:

- il valore attuale dei flussi di cassa futuri generati nell'arco di un determinato periodo di riferimento, liberamente distribuibili agli azionisti (come tali, si tratta di flussi *free*) ed in grado di mantenere un livello di patrimonializzazione

ottimale, in base alla normativa prevista in materia, sulla base delle aspettative di evoluzione delle attività;

- il valore attuale di una rendita illimitata nel tempo di un dividendo sostenibile per gli esercizi successivi al periodo di previsione analitica, coerente con un rapporto dividendi/utile netto che sia il riflesso di una redditività a regime effettivamente sostenibile.

La formula è la seguente:

$$W = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1 + Ke)^t} + \frac{VF}{(1 + Ke)^n}$$

Con

W = valore di capitale economico della società;

D_t = flussi dei dividendi puntuali annui attesi per il periodo di previsione analitica, potenzialmente distribuibili dall'anno 1 all'anno n;

Vf = valore finale, pari al valore della società nell'anno successivo al periodo di previsione analitica, determinato come D dell'anno n moltiplicato per il tasso di crescita g dei flussi di dividendi oltre l'anno n ed attualizzato al tasso Ke - g;

n = numero di anni di previsione analitica dei flussi di dividendi attesi;

Ke = tasso di attualizzazione, pari al costo del capitale proprio.

Le fasi necessarie per l'applicazione del metodo DDM sono:

- 1) previsione dei flussi dei dividendi puntuali attesi;
- 2) determinazione del tasso di attualizzazione Ke e del tasso di crescita g;
- 3) calcolo del valore finale.

Relativamente all'arco temporale di riferimento, il numero di anni di previsione analitica è stato fissato pari a 5 e dal sesto anno in poi la stima è stata effettuata in maniera sintetica sulla base del valore finale.

I flussi di dividendo sono stati stimati in previsione che l'azienda oggetto di valutazione mantenga un livello di patrimonializzazione adeguato.

Il tasso di attualizzazione corrisponde al costo del capitale proprio ed è pari al tasso di rendimento che gli investitori richiederebbero per investimenti alternativi con analogo

profilo di rischio. La stima del costo dell'equity è stata effettuata sulla base del Capital Asset Pricing Model (CAPM), in base al quale

$$K_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

- r_f corrisponde al tasso di rendimento di un investimento privo di rischio. Nel caso specifico, si è fatto riferimento al tasso di rendimento di BTP a 10 anni (al momento della stima pari al 4,86%);
- β rappresenta il coefficiente tra il rendimento specifico dell'azienda rispetto al rendimento di mercato e stima la volatilità di un titolo rispetto al portafoglio rappresentativo del mercato (nel caso in esame β è pari a 1,018);
- $r_m - r_f$ rappresenta il premio per l'investimento azionario specifico, rispetto all'investimento in titoli risk free. Sulla base di serie storiche di lungo periodo è stato stimato pari al 5%

$$K_e = 0,0486 + 1,018 * 0,05 = 9,95\%$$

Il valore cui si è pervenuti è stato poi sottoposto a verifica attraverso il Metodo di Gordon, che prevede la determinazione del valore economico W in base alla relazione che sussiste tra la redditività attesa sostenibile nel lungo periodo, il tasso di crescita dei dividendi nel lungo periodo e il tasso di rendimento richiesto dal mercato per investimenti alternativi caratterizzati dallo stesso profilo di rischio (K_e).

In particolare

$$W = \frac{D}{k - g}$$

dove

W = valore di capitale economico

D = dividendi attesi nel lungo periodo

k = redditività attesa sostenibile nel lungo periodo (ROE), stimato pari al ROE del quinto anno di previsione analitica

g = tasso di crescita dei flussi di dividendo

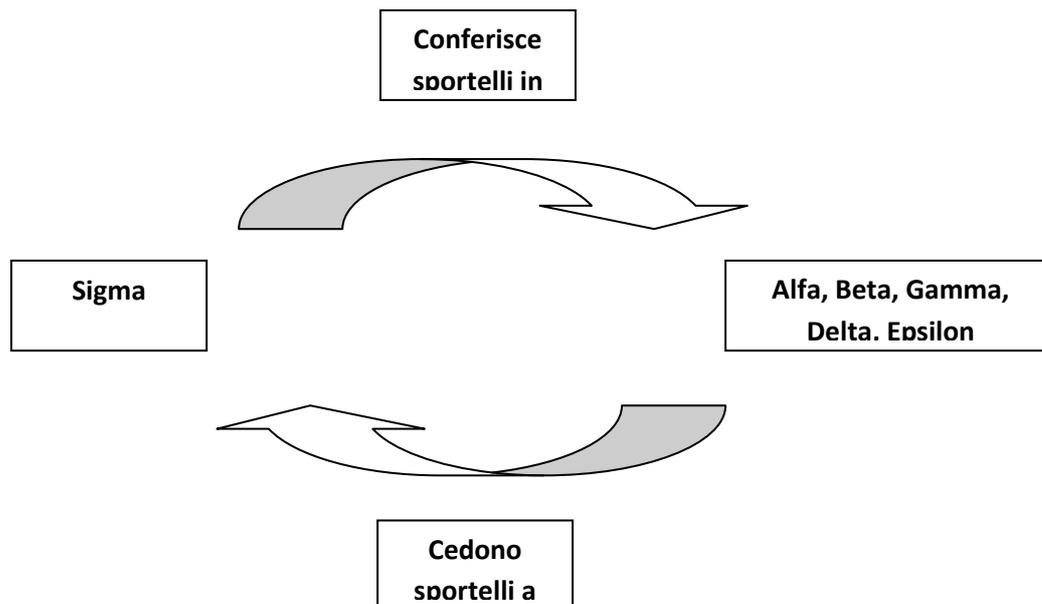
Il modello ha portato alla costruzione di un multiplo, che è stato utilizzato con successo grazie all'elevato livello di beni immateriali accumulati dalle società che hanno preso parte all'operazione.

Le modalità di calcolo dei parametri per l'applicazione del Metodo di Gordon sono state le stesse utilizzate per l'applicazione del DDM.

Sulla base delle metodologie descritte, i valutatori sono pervenuti alla determinazione del valore degli avviamenti (intesi come prezzi di cessione) dei rami oggetto di acquisizione e di conferimento; in particolare è stato individuato un range di valori per ciascuna azienda partecipante e il valore finale dell'avviamento complessivo è stato oggetto di accordo tra le parti.

| | Cedente | Cessionario | Avviamento Min €m | Avviamento Max €m |
|--------------|------------|--------------|-------------------------|--------------------------|
| cessione | Alfa | Sigma | 8,4 | 11,5 |
| | Beta | Sigma | 2,0 | 5,8 |
| | Gamma | Sigma | 11,4 | 16,7 |
| | Delta | Sigma | 11,4 | 14,5 |
| | Epsilon | Sigma | 5,9 | 6,9 |
| | Conferente | Conferitario | Cap Economico Min €m | Cap. Economico Max €m |
| conferimento | Sigma | Epsilon | 48,0 | 53,2 |
| | Sigma | Gamma | 65,6 | 73,1 |
| | Sigma | Delta | 37,5 | 42,8 |

Dove Sigma rappresenta la società di cui si è assunto il punto di vista, mentre Alfa, Beta, Gamma, Delta, Epsilon rappresentano le altre società del gruppo coinvolte nell'operazione.



Relativamente all'operazione di conferimento (spin off) era stato altresì necessario stabilire il numero delle azioni di nuova emissione da attribuire alla società conferente, azioni che sarebbero poi state cedute alla controllante.

Tenendo in considerazione i metodi valutativi adottati, per la società Sigma sono stati identificati i seguenti prezzi, determinati attraverso il calcolo dei multipli impliciti:

| Cedente | Cessionario | Avviamento €m |
|---------|-------------|---------------|
| Alfa | Sigma | 10,2 |
| Beta | Sigma | 4,1 |
| Gamma | Sigma | 14,4 |
| Delta | Sigma | 13,2 |
| Epsilon | Sigma | 6,5 |
| | | 48,4 |

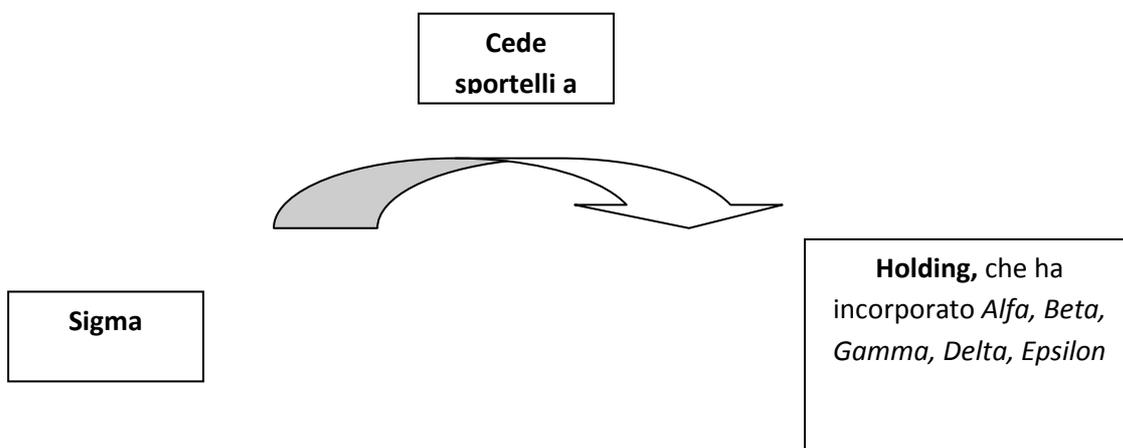
| Conferente | Conferitario | Avviamento (prezzo) |
|------------|--------------|---------------------|
| Sigma | Epsilon | 30,1 |
| Sigma | Gamma | 36,4 |
| Sigma | Delta | 11,1 |
| | | 77,6 |

6.2.2 L'operazione di spin off e il metodo utilizzato: i multipli impliciti

Come già detto precedentemente, le operazioni di spin in e spin off erano state programmate per essere attuate in momenti differenti. Nell'arco temporale intercorso tra il periodo di acquisizione degli sportelli e il periodo di conferimento è, però, intervenuta una riorganizzazione della struttura del gruppo, tale per cui la holding ha acquisito, a seguito di fusione, alcune delle società coinvolte nell'operazione, ad eccezione della società Sigma, con la conseguenza che è stato necessario rivedere il progetto originario di riorganizzazione, dal punto di vista esclusivamente procedurale. Il cambiamento della struttura giuridica del gruppo non ha infatti influito sulla necessità e sulla bontà dell'operazione originaria, dal momento che le esigenze che avevano portato alla stesura del progetto risultavano ancora valide ed attuali. L'operazione si è sostanziata, dal punto di vista tecnico, in un rapporto diretto tra la società Sigma e la capogruppo e non più tra la società Sigma e le singole società (che ormai erano state acquisite e continuavano ad esistere solo come "nome", a livello di divisioni territoriali).

A seguito dell'intervenuta fusione per incorporazione delle banche Alfa, Beta, Gamma, Delta ed Epsilon nella holding, l'operazione di fuoriuscita dei rami di azienda rappresentati dagli sportelli bancari da parte della società Sigma nei confronti della holding è stata realizzata sotto forma di cessione e non più di conferimento, dal momento che la società controllata non avrebbe potuto detenere azioni della controllante.

L'operazione riguardante lo spin off può essere rappresentata come segue:



Ciascuno sportello ha rappresentato un ramo di azienda, costituito da

- attività e passività inerenti al rapporto con la clientela (aperture di credito in conto corrente, mutui, finanziamenti e prestiti, conti correnti passivi, depositi a risparmio, raccolta in valuta, etc);
- rapporti di lavoro dipendente di ciascuno sportello;
- crediti e debiti interbancari;
- quota parte dell'avviamento iscritto in seguito a precedenti operazioni straordinarie;
- garanzia, impegni, rischi e conti d'ordine.

La valutazione effettuata secondo la metodologia DDM degli sportelli originariamente oggetto di conferimento aveva portato ad una determinazione del valore di capitale economico in misura pari a 159,8 milioni di euro.

Vista la nuova modalità di trasferimento degli sportelli da parte dell'azienda Sigma (cessione al posto del conferimento) si è resa necessaria una nuova valutazione al fine di determinare il prezzo di cessione del ramo di azienda e non il valore di capitale economico dello stesso.

È stata, di conseguenza, effettuata una nuova stima sulla base di documenti aggiornati.

I valutatori hanno applicato un'altra metodologia rispetto a quanto fatto in precedenza: in particolare, in luogo del DDM è stata adottata la metodologia dei multipli impliciti, dove il multiplo è stato stimato sulla base del rapporto tra il prezzo concordato in precedenza per la cessione del ramo di azienda (in sede di determinazione del valore di capitale economico) e un indicatore di performance, rappresentato da determinate variabili patrimoniali ed economiche rilevanti con riferimento allo stesso periodo (raccolta totale ed impieghi, margine di interesse, reddito operativo della gestione e risultato operativo corrente).

$$\text{Multiplo} = \text{Prezzo} / \text{Indicatore di performance}$$

| Conferente | Conferitario | Cap Economico | | Avviamento | Avviamento | |
|------------------------------------|--------------|---------------|-----------------|------------|--------------------------|----------------|
| | | Min €m | Max €m | | | Min |
| conferimento | Sigma | Epsilon | 48,0 | 53,2 | 27,6 | 32,8 |
| | Sigma | Gamma | 65,6 | 73,1 | 32,8 | 40,3 |
| | Sigma | Delta | 37,5 | 42,8 | 8,5 | 13,8 |
| | | | 151,1 | 169,1 | 68,9 | 86,9 |
| valore economico concordato | | | € 159,8m | | prezzo concordato | € 77,6m |

I multipli impliciti hanno consentito di pervenire alla determinazione di un prezzo senza andare a modificare la percentuale di avviamento determinata in sede di raggiungimento dell'accordo iniziale circa la fattibilità dell'operazione.

La metodologia adottata ha consentito di pervenire alla determinazione dei seguenti range di prezzi:

| Conferente | Conferitario | Avviamento (prezzo) |
|------------|--------------|------------------------|
| Sigma | Epsilon | 30,1 |
| Sigma | Gamma | 36,4 |
| Sigma | Delta | 11,1 |
| | | 77,6 |

| Stima | | | | | | |
|-------|---------|----------|--------------------|---------|---------------------|------------------------|
| | | Impieghi | Raccolta totale | M. Int. | Ris. Gest. Oper. | Ris. Oper. Corrente |
| Sigma | Epsilon | 422,5 | 464,7 | 17,2 | 9,9 | 7,0 |
| Sigma | Gamma | 662,6 | 743,1 | 23 | 11,9 | 7,3 |
| Sigma | Delta | 511,5 | 773,7 | 16,5 | 7,5 | 3,9 |
| | | 1.596,60 | 1.981,50 | 56,7 | 29,3 | 18,2 |

| Multipli impliciti | | | | | | |
|--------------------|---------|----------|--------------------|---------|---------------------|------------------------|
| | | Impieghi | Raccolta totale | M. Int. | Ris. Gest. Oper. | Ris. Oper. Corrente |
| Sigma | Epsilon | 7,12% | 6,48% | 1,75 | 3,04 | 4,30 |
| Sigma | Gamma | 5,49% | 4,90% | 1,58 | 3,06 | 4,99 |
| Sigma | Delta | 2,17% | 1,43% | 0,67 | 1,48 | 2,85 |
| | | 4,86% | 3,92% | 1,40 | 2,6 | 4,3 |

Sono stati di conseguenza determinati i valori al 31.12.n ai quali applicare il multiplo determinato in precedenza:

| Dati al 31/12/n | | | | |
|-----------------|--------------------|---------|---------------------|------------------------|
| Impieghi | Raccolta totale | M. Int. | Ris. Gest. Oper. | Ris. Oper. Corrente |
| 1.414,8 | 1.608,6 | 59,8 | 33,5 | 22,2 |

| Multipli utilizzati | | | | |
|---------------------|--------------------|---------|---------------------|------------------------|
| Impieghi | raccolta totale | M. Int. | Ris. Gest. Oper. | Ris. Oper. Corrente |
| 4,86% | 3,92% | 1,4 | 2,6 | 4,3 |

La valutazione emersa dall'applicazione del metodo dei multipli impliciti è la seguente:

| Valutazione | | | | |
|-------------|--------------------|---------|---------------------|------------------------|
| Impieghi | raccolta totale | M. Int. | Ris. Gest. Oper. | Ris. Oper. Corrente |
| 68,76 | 63,06 | 83,7 | 87,1 | 95,5 |

Dalla quale emerge che il prezzo di cessione del complesso degli sportelli è compreso in un range tra 63,0 e 95,5

| Range | | |
|-------------|------|------|
| | Min | Max |
| Totale rami | 63,0 | 95,5 |

Le parti coinvolte nell'operazione (Società Sigma e capogruppo) hanno convenuto di determinare il prezzo di cessione del ramo in un importo pari a 83,4 milioni di Euro: tale valore corrisponde all'avviamento riconosciuto al ramo stesso.

6.3 I criteri di contabilizzazione

La società oggetto di analisi è tenuta alla redazione del bilancio di esercizio secondo i principi contabili internazionali.

L'operazione di cessione ed acquisizione di sportelli bancari si è configurata come un'operazione di aggregazione aziendale e, come tale, avrebbe dovuto rientrare nella disciplina prevista dal principio IFRS 3 revised, il quale prevede che il trattamento contabile delle operazioni di aggregazione aziendale sia quello dell'acquisition method, la cui analisi è stata effettuata nel secondo capitolo di questo lavoro.

Il principio IFRS, tuttavia, non ha potuto trovare applicazione nel caso in esame poiché le società partecipanti all'operazione sono sottoposte a comune controllo; il paragrafo 10 del principio IFRS 3 dispone infatti che "Per aggregazione aziendale a cui

partecipano entità o attività aziendali controllate congiuntamente si intende un'aggregazione aziendale in cui tutte le entità o attività aziendali partecipanti sono definitivamente controllate dalla stessa parte o dalle stesse parti sia prima, sia dopo l'aggregazione, e tale controllo non è transitorio”.

Dal momento che l'organismo preposto all'emissione dei principi contabili internazionali non è ancora intervenuto a disciplinare la materia colmando questa lacuna normativa, il management della società coinvolta nell'operazione ha fatto riferimento al documento OPI 1 emesso da Assirevi avente ad oggetto “*Il trattamento contabile delle business combinations of entities under common control*”.

L'orientamento OPI 1 non si propone come sostituto dei principi contabili internazionali, ma ha lo scopo di fornire una linea di comportamento “tecnico motivato e omogeneo” a favore delle società di revisione che si trovano ad affrontare queste problematiche. Nel caso specifico, la società Sigma ha ritenuto opportuno fare riferimento a tale documento, in mancanza di altre indicazioni da parte dell'organismo preposto all'emanazione dei principi IAS/IFRS.

In particolare, l'acquisition method disciplinato dal principio IFRS 3 revised dispone che tutte le attività e passività trasferite si contabilizzino separatamente dall'avviamento e che per l'avviamento, espresso nel suo valore complessivo, sia necessario indicare la quota di competenza del gruppo e delle minoranze, secondo il full goodwill approach.

Il documento OPI 1, invece, effettua una primaria distinzione tra le operazioni di acquisto e conferimento di rami d'azienda e le operazioni di acquisto e conferimento di partecipazioni di controllo. Relativamente alla prima tipologia, che corrisponde al caso qui analizzato, è necessaria un'ulteriore distinzione, ossia scindere le operazioni che abbiano una significativa influenza sui flussi di cassa futuri delle attività nette trasferite da quelle che, al contrario, non abbiano una significativa influenza.

Il trattamento contabile, dal punto di vista dell'acquirente/conferitario e del venditore/conferente secondo il documento OPI 1 può essere riassunto come segue:

| | Acquirente/conferitario | Venditore/conferente |
|--|--|---|
| Operazioni che NON abbiano una significativa influenza sui flussi di cassa | Valori contabili storici. L'eventuale eccedenza dei valori di trasferimento rispetto a quelli storici va stornata in diminuzione del patrimonio netto dell'impresa acquirente/conferitaria (Riserva di PN) | La differenza tra il prezzo della transazione ed il valore di carico delle attività trasferite va contabilizzata nel patrimonio netto, assimilando l'operazione ad un'operazione effettuata in qualità di azionista |
| Operazioni che abbiano una significativa influenza sui flussi di cassa | Iscrizione delle attività nette trasferite al fair value, incluso l'avviamento (IFRS 3). | Differenza tra prezzo della transazione e valore di carico delle attività trasferite iscritta nel conto economico |

Nel caso della società Sigma si è trattato di operazioni con significativa influenza sui flussi di cassa e, pertanto, le attività nette trasferite sono state iscritte al fair value, con inclusione dell'avviamento, in maniera essenzialmente analoga a quanto previsto dal principio IFRS 3 revised.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La classificazione dei beni immateriali proposta in questo lavoro ha l'obiettivo di raccogliere e catalogare le molteplici definizioni e catalogazioni proposte dalla dottrina, senza alcuna pretesa di esaustività. È evidente come la categoria degli intangibili riesca a comprendere elementi differenti tra loro, in continuo cambiamento grazie alla nascita di nuove categorie e diritti. Non esiste, in sintesi, una sola e condivisa classificazione degli intangibili, ma una molteplicità di criteri di classificazione.

I criteri di rappresentazione e valorizzazione delle immobilizzazioni immateriali all'interno del bilancio di esercizio sono stati approfonditi con riferimento ai principi contabili nazionali e ai principi contabili internazionali IAS/IFRS, alla luce altresì delle recenti modifiche apportate dallo IASB ai principi IFRS 3 e IFRS 13.

Le fonti normative presentano punti di convergenza e divergenza relativamente ai criteri di iscrivibilità e valutazione delle risorse immateriali.

Le principali differenze riguardano la definizione e la classificazione degli intangibili, dal momento che in base al principio IAS 38 è consentita l'iscrizione solo di alcune categorie di beni immateriali, in maniera più restrittiva di quanto non sia concesso dal codice civile e dai principi contabili nazionali. Elementi come costi di impianto e di ampliamento o spese di ricerca o pubblicità non sono, secondo gli IAS/IFRS, capitalizzabili, ma devono essere imputati direttamente a conto economico. Differenze emergono altresì negli anni successivi a quello di prima iscrizione poiché per alcune tipologie di intangibili non è previsto il ricorso al criterio del costo, bensì a quello del fair value, con l'obiettivo di riflettere nel bilancio i valori di mercato.

Il criterio distintivo dei beni immateriali previsto dagli IAS si basa sulla dicotomia "vita utile definita – vita utile indefinita", in base al quale gli intangibili possono essere classificati. Di notevole rilevanza è il criterio dell'impairment test applicato ai beni a vita utile indefinita in luogo dell'ammortamento. Questa tecnica contabile ha influssi rilevanti sulla rappresentazione dell'avviamento all'interno del bilancio, poiché – come approfondito all'interno della trattazione – porta all'iscrizione di avviamento generato internamente, contribuendo a creare una disparità di trattamento tra aziende che attuano

piani di sviluppo basati su acquisizioni ed operazioni straordinarie e aziende che, al contrario, espandono la propria attività grazie ad una crescita “interna”.

Nonostante sia diffusa la tendenza ad attribuire gli eventuali maggiori valori pagati in sede di acquisizione ad elementi specifici dell’attivo e si riduca l’attribuzione di maggiori valori all’avviamento, secondo un criterio di tipo residuale, non risulta comunque possibile riuscire a superare la problematica sopra illustrata.

Una possibilità per eliminare questa disparità di trattamento sembrerebbe quella di sottoporre ad ammortamento l’avviamento e non ad impairment test. La tendenza tra gli studiosi sembrerebbe quella di un ritorno verso la tradizione ragionieristica italiana, che trova le sue fondamenta sul concetto di costo storico e sul principio di prudenza.

Da analisi recenti (basate sull’anno 2012) risulta che le imprese italiane che hanno adottato i principi contabili internazionali siano restie ad effettuare svalutazioni derivanti da impairment test, nonostante la situazione economica attuale. Se le aziende effettuassero il processo di ammortamento sistematico sarebbe possibile rilevare una riduzione di valore, riducendo in questo modo il rischio di alimentare l’avviamento acquisito dall’esterno con quello generato internamente.

I beni intangibili trovano la loro piena espressione e rappresentazione all’interno del capitale economico, anche se non mancano difficoltà per la loro valutazione analitica. È soltanto all’interno delle valutazioni sintetiche che risulta più agevole la determinazione di un valore complessivo dell’impresa in grado di comprendere la totalità dei beni immateriali.

Continua ad esistere, in sintesi, una disparità tra il capitale di funzionamento, comunque esso sia determinato, e il capitale economico, anche se grazie all’applicazione dei principi contabili internazionali si assiste ad un progressivo avvicinamento a valori di capitale effettivo.

L’incapacità del bilancio di esercizio di includere e valorizzare la totalità del patrimonio intangibile posseduto dalle aziende ha determinato il ricorso, da parte di alcune aziende, a documenti di informazione volontaria, attraverso i quali le aziende riescono a comunicare all’esterno dati ed informazioni relativi ai beni immateriali.

Il problema di tali documenti, la cui analisi è stata volutamente sintetica visto l’argomento ampio e strutturato, è che essi sono ancora strumenti di comunicazione

volontaria e non standardizzata, con conseguenti problemi di confrontabilità e di contenuto, non sempre uniforme.

Nell'ambito del case study è stato fondamentale:

- adottare metodi di valutazione omogenei, al fine di garantire equità di trattamento per tutti i soggetti coinvolti nell'operazione;
- inquadrare gli aspetti di valutazione dell'avviamento nella generale operazione di razionalizzazione territoriale di un gruppo bancario (è stato utilizzato inizialmente un metodo basato sul valore attuale di flussi di cassa futuri e, per la determinazione del prezzo di scambio, il metodo dei multipli, grazie al quale è possibile pervenire alla determinazione di prezzi e non di valori);
- individuare gli indicatori di performance necessari per la costruzione dei multipli, verificando l'esistenza del nesso di causalità tra il prezzo e l'indicatore di performance.

BIBLIOGRAFIA

- Airoldi G., Brunetti G., Coda V., Corso di economia aziendale, Il Mulino, Bologna 2005;
- Amaduzzi A., La rappresentazione contabile delle risorse immateriali: un quadro teorico di riferimento, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Argiolas G., Dessì C., Floris M., La relazione con i clienti come risorsa immateriale, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Aureli S., Ciambotti M., Salvatori F., Operatori di private equità e risorse immateriali. Utilizzo e diffusione di strumenti di valutazione e controllo dell'immateriale nelle aziende partecipate, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Baldarelli M., Semprini L., Le dimensioni della sostenibilità e le risorse immateriali: rete concettuale e impatto sulla comunicazione interna, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Balluchi F., L'informativa sul patrimonio intangibile. Il ruolo del bilancio sociale, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Bandini F., De Nunzio R., Valore del brand e creazione di fiducia nel settore delle aziende non profit: casi a confronto, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Beretta Zanoni A., Vernizzi S., L'interpretazione del valore di goodwill attraverso l'analisi competitiva delle risorse immateriali, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Bianchi C., Cosenz F., Politiche incentivanti, motivazione delle risorse umane e performance nell'azienda pubblica: un approccio di system dynamics, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Biancone P., La comunicazione economico finanziaria degli intangibles nelle aziende di biotecnologie medicali. Aspetti regolamentari con riferimento ai principi contabili internazionali IAS/IFRS e US GAAP. Analisi teorica ed indagine empirica, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Bullen H. G., Crook K., Revisiting the concepts: a new conceptual framework project, Financial Accounting Standards Board, 2005
- Bosio L., Carini C., Le attività immateriali a vita indefinita e impairment test: una comparazione internazionale, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Brondoni M., Corniani M., Riboldazzi S., Mercati globali, intensità competitiva e sistema degli immateriali corporate e di prodotto, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Buscarini C., Frau A., La valutazione dei diritti alle prestazioni degli sportivi nei bilanci delle società di calcio professionistico, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Capodaglio G., La natura economica dell'avviamento, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Castellano N., Del Gobbo R., I processi di gestione della conoscenza per la creazione di valore, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Catalfo P., Strumenti metodologici per la valutazione dei percorsi di management delle risorse immateriali negli enti di ricerca. Alcune rilevazioni empiriche, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Cavazzoni G., Bartocci L., Santini F., Gli intangibles nel bilancio delle imprese farmaceutiche internazionali: IAS/IFRS Vs. US GAAP, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Celli M., Il marchio nel bilancio IAS-IFRS. Problemi di rappresentazione, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Christensen J. A., Demski J. S., Accounting Theory: an information content perspective, McGrawHill, New York, 2003;
- Coluccia D., L'economia dei beni immateriali. Riflessi sul governo aziendale e problemi di valutazione, di bilancio e di rendicontazione volontaria, Giappicchelli editore, Torino 2010;
- Compagno C., Lauto G., Baù M., Le risorse e i fattori motivazionali abilitanti il Trasferimento Tecnologico, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Comuzzi E., Massaro M., Complessità, risorse immateriali e imprese. Il ruolo delle risorse immateriali nel governo dei fenomeni complessi, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Cori E., Del Bene L., Condizioni di efficacia dei processi di professionalizzazione delle PMI familiari: il ruolo delle competenze organizzative, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Cortesi A., Montani E., Tettamanzi P., Il trattamento delle immobilizzazioni immateriali in base agli IAS 38 e 36 nelle società quotate italiane dei settori arredamento e moda, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Dalli D., Il ruolo dei consumatori nel processo di creazione e redistribuzione del valore di mercato. Elementi teorici, evidenze empiriche e spunti critici, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- De Falco S., Vagnani G., Credibilità del management e performance aziendali: il contributo dell'impression management, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Dell'Atti A., Le criticità della contabilizzazione delle risorse immateriali generate internamente e le proposte dell'AASB, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Denicolai S., Zucchella A., Risorse di rete, pratiche di network management ed evoluzione delle competenze distintive, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Di Cagno P., Caputo F., D'Agostinis B., Leuci F., La funzione economica del marchio e il suo valore contabile: un caso empirico, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Di Carlo E., I benefici privati del controllo nella contabilizzazione del premio di maggioranza secondo gli IAS/IFRS, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Documentazione riservata fornita dal gruppo bancario oggetto del case study;
- Dodesini E., Impairment test: punti di contatto con la valutazione aziendale e problematiche particolari, in Collana "Quaderni del Dipartimento di Economia aziendale", Cooperativa Campus Italia s.c., Bergamo, Anno 2009, n. 04;

- Dumay J., Farneti F., Guthrie J., The worth of international guidelines for sustainability reporting in public and not for profit organisations, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Edvinsson L., Malone M.S., Intellectual capital. The proven way to establish your company's real value by measuring its hidden brainpower, Harperbusiness, New York 1997;
- Fontana F., Capitale intellettuale e creazione di valore pubblico locale, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Franzosi M., Marchi descrittivi, suggestivi, arbitrari, di fantasia, in Diritto Industriale, 2002;
- Garzoni A., Saviozzi F., L'evoluzione dei sistemi di corporate performance measurement: dai key performance indicators ai key resource indicators, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- GBS – Gruppo di studio per il bilancio sociale, Documento di Ricerca n. 8, La rendicontazione sociale negli intangibili, Giuffrè Editore, 2008;
- Giuliani M., La valutazione del capitale intellettuale: problematiche irrisolte, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Guatri L., Trattato sulla valutazione delle aziende, ed. Egea, 1998
- Guatri L., Bini M., La valutazione delle aziende, ed. Egea, 2007;
- Gubitta P., Gianecchini M., Costa G., Organizzazione e gestione delle risorse umane nelle Professional Firms, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Huse M., Hoskisson R., Gabrielsson J., White R., Governance in small and medium-sized entrepreneurial firms: the case for team production theory, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- IASB, Principi contabili internazionali, IAS/IFRS;
- Invernizzi G., Molteni M., Analisi di bilancio e diagnosi strategica. Strumenti per valutare posizione competitiva, vulnerabilità, patrimonio intangibile, etas Libri, Milano 1990;
- Johanson U., Martensson M., Management control of intangibles in universities – a case study of cooperation between a university and the society, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Johnson L. T., Understanding the conceptual framework, The FASB Report, 2004;
- Kaplan R. S., Norton D. P., Strategy maps: converting intangible assets into tangible outcomes, Harvard University Press, Cambridge Mass. 2004;
- Lai A., Stacchezzini R., L'identificazione e la disclosure delle risorse immateriali nei gruppi assicurativi: evidenze dalle operazioni di business combination, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Lev B., Intangibles, Brooking Institution Press, Washington 2001;
- Liberatore G., Mazzi F., La svalutazione dell'avviamento e il comportamento del mercato finanziario: un'analisi delle possibili relazioni, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Lucianetti L., Cocco A., Minunno G., La value relevance delle risorse immateriali: il caso degli investimenti in ricerca e sviluppo, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Manelli A., Domenichelli O., Pace R., Vallesi M., Reddito, intangibile e valore d'impresa: un approccio econometrico, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Marchiori M., Le competenze: misurazione e valutazione di risorse intangibili ai fini di valorizzazione e sviluppo, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Mard M., Hitchner R., Hyden S., Zyla M., Valuation for financial reporting, Wiley, New York 2002;
- Mari L., Cavazzoni C., Terzani S., Avviamento e business combinations: problematiche rappresentative e valutative. Un'analisi comparata degli IAS/IFRS e US GAAP, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Marzo G., La valutazione delle risorse immateriali con la metodologia delle opzioni reali. Alcune riflessioni critiche, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Mastroberardino P., Nigro C., Cortese F., Carolillo G., Il valore e il ruolo delle asimmetrie informative nella dialettica tra proprietà e management, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Minoja M., Sasson A., Imprese ambidestre, performance e risorse immateriali: uno studio longitudinale nel settore bancario, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Miraglia R., Leotta A., Informazione e fiducia come leve di controllo nelle relazioni di fornitura: un approccio interdisciplinare, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Molteni M., Responsabilità sociale e performance d'impresa, in Vita e Pensiero, Milano 2004;
- Morricone S., Oriani R., Sobrero M., Intangible assets and the mandatory adoption of IFRS, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Mussolini D., Calabrò A., Le risorse intangibili nei processi di internazionalizzazione dei family business: il ruolo strategico di conoscenze e competenze degli amministratori, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Nakamura N., Intangibles: what put the new in the New Economy?, Business Review, luglio-agosto 1999, pagg. 3-16;
- OIC, Principi contabili nazionali;
- Olivotto L., Zanin F., Materialità ed immaterialità dei fenomeni aziendali: dal capitale intellettuale ai dispositivi di supporto intellettuale, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Onesti T., Romano M., Taliento M., Etica d'impresa e intangible assets, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Paletta A., Misurazione e gestione del capitale umano nelle scuole: un'indagine empirica, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Palumbo R., Di Berardino D., I rapporti collaborativi e il capitale umano nelle università, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Passaro R., Thomas A., L'imprenditorialità quale fattore immateriale rinnovabile di sviluppo aziendale. Un approccio fondato su personal traits e caratteristiche individuali, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Pellicano M., Monetta G., Dal Citizen Relationship Management alla Stakeholder Relationship Governance. Un'analisi delle pubbliche amministrazioni locali, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Pencarelli T., Splendiani S., Risorse immateriali nel turismo: il ruolo del destination brand, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Poddighe F., Doni F., La disclosure obbligatoria e volontaria sugli intangible assets delle aziende del segmento star, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Premazzi K., Grosso M., La creazione di fiducia quale risorsa immateriale per le imprese distributive: un'analisi empirica, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Renoldi A., Hard and soft intangibles di mercato, Egea, 2010;
- Rossi C., Avvicinamento del capitale d'esercizio al capitale economico nel bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali", in Collana "Quaderni del Dipartimento di Economia aziendale", Cooperativa Campus Italia s.c., Bergamo, Anno 2009, n. 02, pagg. 1-16;
- Rossi C., Purchase method e Acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali", in Collana "Quaderni del Dipartimento di Economia aziendale", Cooperativa Campus Italia s.c., Bergamo, Anno 2011, n. 2, pagg. 1-25;
- Rossi C., Valutazioni di bilancio secondo i principi contabili internazionali: fair value e impairment test, Isedi, 2007;
- Rupò D., Loprevite S., Le informazioni sugli intangibili nel bilancio sociale d'impresa: aspetti critici e prospettive di analisi, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Salvioni D., Franzoni S.; Le risorse immateriali nell'evoluzione del sistema di controllo della gestione, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Sancetta G., Capitale relazionale, dispersione delle previsioni degli analisti finanziari e valore di mercato dell'impresa: una verifica empirica, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Silvestri A., Le risorse immateriali nei processi valutativi d'impresa, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Strange R., Intangible resources and the outsourcing of manufactural activities, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;

- Sveiby K. E., The intangibles assets monitor, in Journal of Human Resource Costing Accounting, Vol. 2, n. 1, spring 1997;
- Sveiby K. E., The new Organizational wealth: managing and measuring knowledge based assets, Berret Koehler, San Francisco 2004;
- Teodori C., Veneziani M., Intangible assets in annual reports: a disclosure index, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Torre T., L'evoluzione delle politiche retributive e la valorizzazione delle risorse umane: riflessioni a margine di un'indagine empirica, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Veltri S., Patitucci N., L'analisi della correlazione tra capitale intellettuale e performance delle aziende mediante lo strumento della meta-analisi, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Zambon S., Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices, in Atti del 32° Convegno AIDEA, Ancona 2009;
- Zanoni A., Il valore delle risorse immateriali: equilibrio economico aziendale, beni immateriali e risorse intangibili, pag. 21, Il Mulino, Bologna 2005.