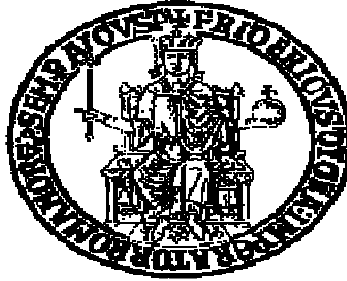


UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI NAPOLI – FEDERICO II



Dottorato di ricerca in “Scienze aziendali”

Indirizzo in

“Comunicazione economica d’impresa nella teoria e nella prassi internazionali”

Ciclo XXV

**LE ATTIVITA' IMMATERIALI - APPLICAZIONE DELLO IAS 38 DA
PARTE DELLE SOCIETA' NON FINANZIARIE QUOTATE A
PIAZZA AFFARI (INDICE FTSE-MIB)**

Coordinatrice e Tutor: Prof.ssa Adele CALDARELLI

Dottorando: Raffaele RUSCIANO

A.A. 2011/2012

Indice

<i>Introduzione</i>	<i>pag. 3</i>
---------------------	---------------

I Capitolo

Le attività Immateriali nella Dottrina Economico Aziendale

<i>1</i>	<i>Premessa</i>	<i>pag. 4</i>
<i>2</i>	<i>Le risorse Immateriali</i>	<i>pag. 4</i>
<i>3</i>	<i>Evoluzione storica del concetto di attività Immateriale nell'ambito economico-aziendale</i>	<i>pag. 14</i>
<i>4</i>	<i>La classificazione delle immobilizzazioni immateriali</i>	<i>Pag. 34</i>

II Capitolo

Le attività Immateriali nei principi contabili Internazionali

<i>1</i>	<i>Premessa</i>	<i>pag. 39</i>
<i>2</i>	<i>Introduzione dei Principi contabili Internazionale nell'ordinamento dell'Unione Europea e nazionale</i>	<i>pag. 39</i>
<i>3</i>	<i>Introduzione agli IAS/IFRS</i>	<i>pag. 47</i>
<i>4</i>	<i>Attività Immateriali – Ambito di applicazione e definizione</i>	<i>pag. 48</i>
<i>4.1</i>	<i>Rilevazione iniziale e valutazione</i>	<i>pag. 52</i>

4.2	<i>Valutazione successiva alla prima</i>	<i>pag. 65</i>
4.3	<i>Vita utile ed ammortamento</i>	<i>pag. 69</i>
4.4	<i>IAS 36 – Riduzione di valore delle attività immateriali</i>	<i>pag. 73</i>
4.5	<i>Cessazioni e dismissioni</i>	<i>pag. 84</i>
4.6	<i>Informativa di Bilancio</i>	<i>pag. 86</i>
4.7	<i>Brevi considerazioni in merito alla contabilizzazione degli accordi per servizi di concessione – IFRIC 12</i>	<i>pag. 90</i>

III Capitolo

L'applicazione dello IAS 38 nelle società non finanziarie quotate (indice FTSE-Mib)

1	<i>Premessa</i>	<i>pag. 94</i>
2	<i>Obiettivi della ricerca empirica</i>	<i>pag. 95</i>
3	<i>Profili metodologici della ricerca</i>	<i>pag. 96</i>
4	<i>Definizione dei Profili aziendali e descrizione della composizione della posta “attività immateriali”</i>	<i>pag. 102</i>
5	<i>Risultati dell'analisi Empirica afferente ai comportamenti delle aziende</i>	<i>pag. 121</i>
6	<i>Risultati dell'analisi Empirica afferente ai comportamenti delle aziende (grado di disclosure)</i>	<i>pag. 130</i>
7	<i>Conclusioni</i>	<i>pag. 133</i>

INTRODUZIONE

Nel contesto economico attuale gli “*intangibles*” hanno assunto sempre più un peso significativo nell’ambito del patrimonio aziendale e rappresentano l’elemento che determina il vantaggio competitivo delle imprese.

Lo studio degli intangibili, in particolare, la loro identificazione e valutazione, costituiscono argomenti largamente dibattuti in dottrina, che trovano le loro origini negli studi dei Maestri dell’Economia Aziendale. Infatti, il concetto di patrimonio immateriale, così come delineato dai Maestri della materia, costituisce il punto di partenza, dal quale muovono i primi passi tutti gli studi sviluppatisi successivamente, giungendo, in particolare nell’ultimo ventennio ad un intensificarsi di ricerche in tal senso.

Il comprovato legame esistente tra successo aziendale e presenza di risorse intangibili ha messo in evidenza la necessità di individuare adeguate metodologie di rappresentazione e valorizzazione di tali risorse, analizzandone, altresì, i riflessi sulla comunicazione economico-finanziaria dell’azienda, alla luce dei principi contabili internazionali.

La cultura contabile ed il bilancio, quale strumento fondamentale della comunicazione economico-finanziaria, sono stati nell’ultimo decennio interessati da profondi mutamenti dello scenario internazionale, tra i quali i più rilevanti sono rappresentati dal fenomeno della globalizzazione e la conseguente integrazione dei mercati finanziari, nonché dal crescente e continuo sviluppo tecnologico, che hanno imposto l’individuazione di coerenti modalità di *reporting*, che siano generalmente accettate e capaci di accrescere la comparabilità dell’informativa contabile.

I Capitolo

Le attività Immateriali nella Dottrina Economico Aziendale

1. Premessa

Nel presente capitolo si procederà, dapprima ad individuare il concetto di risorsa immateriale nelle sue diverse sfaccettature, cioè in relazione ai vari studi in Economia (Strategia d'impresa, Marketing, organizzazione aziendale e ecc.), per poi collegare queste con le determinazioni quantitative d'azienda, analizzando l'evoluzione del concetto di immaterialità all'interno dell'azienda nella dottrina economico aziendale.

Infine, sarà delineata una classificazione di attività immateriali iscrivibili in Bilancio.

2. Le risorse Immateriali

Negli ultimi anni è maturata la consapevolezza che il successo delle imprese è determinato essenzialmente dalla dotazione di risorse intangibili. Di fatto, con l'affermazione del paradigma *postfordista*, cioè dagli anni settanta in poi, le risorse materiali sono diventate vere e proprie “*commodities*”, cosicché le imprese hanno identificato nel patrimonio intangibile le fonti per costruire i propri vantaggi competitivi difendibili.¹

L'interesse che gli economisti d'impresa hanno progressivamente rivolto alla componente immateriale delle attività aziendali si è accompagnata al riconoscimento di un profondo mutamento nella struttura produttiva e di mercato dei sistemi economici evoluti. E' stato, infatti, messo in luce che lo sviluppo dei sistemi economici ed il processo secondo il quale si manifesta la dinamica competitiva tra le

¹ L. Pozza, *Gli intangibili in bilancio, Comunicazione e rappresentazione*, Milano, Egea 2004, pag. 5

imprese dipendono sempre più dalla disponibilità di conoscenze tecnologiche prodotte, in gran parte, dalle “due risorse immateriali della scienza e della informazione” e, pertanto, espressione di un processo di dematerializzazione e caratterizzato da elevata flessibilità applicativa.

Si assiste, quindi, ad un progressivo spostamento del baricentro economico dalle attività propriamente manifatturiere a quelle del terziario ad alto valore aggiunto, mentre le istanze del consumatore si orientano tipicamente verso servizi e prodotti dotati di soluzioni tecniche e progettuali che tendono a prevaricare il semplice “supporto materiale”.²

Le risorse immateriali per le aziende rappresentano sempre di più fattori forieri di successo, capaci di porre i presupposti per un vantaggio competitivo durevole. In tal senso, sono molteplici e interrelati i legami tra risorse immateriali, vantaggio competitivo, differenziali di redditività e valore economico. Decisivo è poi la loro incidenza nell’ambito della creazione del valore, del quale le risorse immateriali sono considerate i principali *drivers*.³

Il tema delle risorse immateriali nelle aziende, nella accezione più ampia, può essere affrontato sotto diverse angolature.

Infatti, gli aspetti della immaterialità in azienda sono molteplici e strettamente collegati: proprio per questo numerose e varie sono le posizioni degli studiosi sull’argomento.

Al riguardo, alcuni economisti hanno concentrato le proprie attività di studio e ricerca su aspetti legati all’identificazione dei beni immateriali suscettibili di autonoma valutazione economica, con la finalità di

² A. Renoldi, *Valutazione dei beni immateriali*, Milano, Egea, 1992, pag. 5

³ L. Pozza, *Le risorse Immateriali, Profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d’ azienda*, Milano, Egea, 1999, pag. 26.

scomporre e spiegare il valore dell'avviamento, nonché definire il ruolo degli intangibili nella misurazione delle performance aziendali.⁴

Le teorie del marketing, invece, hanno studiato ed approfondito tematiche, quali la generazione della “*brand equity*”⁵, gli attributi intangibili dei prodotti, la *customer satisfaction*⁶.

Altri studiosi, invece, hanno concentrato la propria attività su aspetti legati alla organizzazione aziendale, sviluppando temi quali il trasferimento delle conoscenze tacite, le *routines*⁷, i network aziendali⁸.

Ancora, gli studiosi di strategia d'impresa hanno posto l'attenzione su definite categorie di intangibili variamente configurati, quali la conoscenza, la dedizione e coesione del personale, la credibilità dell'impresa.⁹

Altri economisti di impresa hanno sostenuto la centralità delle risorse immateriali per la comprensione delle logiche di funzionamento delle aziende, concentrandosi così su ampie aree di immaterialità, quali quella identificata dalle risorse basate sull'informazione.¹⁰

Infine, c'è il filone degli studi orientati alla contabilità e al bilancio, oggetto della presente ricerca, il cui campo di indagine riguarda essenzialmente l'individuazione dei requisiti necessari affinché una determinata risorsa immateriale possa essere qualificata come immobilizzazione immateriale, cioè possa essere rilevata in Contabilità Generale (Co.Ge.) e rappresentata in bilancio.

⁴ In tal senso Brugger con i suoi vari interventi, fra i quali: *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*, in Finanza, marketing e produzione n.1 (1989) e Guatri L. e Bini M., *Nuovo Trattato di valutazione di azienda*, Milano, UBE, 2005.

⁵ D.A. Aaker, *Managing Brand Equity*, New York, Free Press 1991

⁶ B. Busacca, *Le risorse aziendali “customer based”*, in “Economia & Management” n. 5 - 1994

⁷ P.R. Nelson e S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University press- 1982

⁸ E. Rullani, *Economia delle risorse Immateriali: una introduzione*, in Sinergie - 1992

⁹ V. Coda, *Il problema della valutazione della strategia, Relazione presentata al seminario su “la definizione e valutazione delle strategie aziendali: criteri, metodi, esperienze, Bressanone, 11-12 settembre 1989*, in A. Gozzi (a cura di), *La definizione e valutazione delle strategie aziendali*, Padova - 1991

¹⁰ H. Itami, *Le risorse invisibili*, Torino, ISEDI, 1989

Quindi, come evidenziato pocanzi le risorse immateriali (intangibili o *intangibles*) non hanno una definizione univoca, in quanto gli approcci degli studiosi sono diversi, se non definendole quali “risorse che non sono dotate di fisicità”.¹¹

Secondo un approccio per diversi aspetti condiviso da più parti¹², è possibile definire le risorse immateriali, quali risorse basate sull’informazione che la incorporano¹³, dove il concetto di informazione deve essere inteso in senso ampio.

Pozza richiamando *Itami*, afferma che le risorse invisibili costituiscono il reticolo informativo di cui l’azienda è centro: informazioni sull’ambiente esterno e sui processi produttivi aziendali, informazioni che delle aziende hanno dai consumatori e da tutti gli operatori, con i quali l’azienda entra in contatto.¹⁴

Altro studioso, Vicari descrive l’azienda come un sistema cognitivo la cui esistenza dipende principalmente dalla conoscenza¹⁵. Quest’ultima diventa la risorsa che permette all’azienda di funzionare e assume, per tale ragione, un ruolo di centralità tra le componenti del patrimonio aziendale. Secondo l’Autore il sistema cognitivo aziendale è in continua evoluzione, poiché la conoscenza determina il comportamento dell’impresa ed è decisivo per il continuo accumulo di informazioni. Ciò che permette all’impresa di emergere rispetto alla concorrenza è proprio la presenza e l’incremento delle risorse intangibili intese come un insieme di conoscenze interconnesse tra loro.

¹¹L. Pozza, *Le risorse Immateriali, Profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d’azienda*, Egea, Milano 1999, p. 13

¹² L. Pozza, (1999) op. cit. pag. 13

¹³ Itami H., op. cit., pag. 35

¹⁴ Op. cit in precedenza

¹⁵ «L’impresa, è infatti un sistema cognitivo, fondandosi la sua esistenza ed il suo operare sulla propria conoscenza. Essa in quanto sistema cognitivo, crea informazione, attiva conoscenza per produrre nuova conoscenza, attraverso continui processi di apprendimento», S. Vicari, *Risorse aziendali e funzionamento d’impresa*, in *Finanza, Marketing e Produzione*, n.3, 1992, pp. 135-136.

Per comprendere a fondo l'interpretazione del concetto di risorsa immateriale lo Studioso effettua un'analisi qualitativa distinguendo due tipologie di conoscenze. Si parla di conoscenza superficiale per esprimere l'insieme dei meccanismi e delle regole comportamentali dettati prevalentemente dalla routine dell'organizzazione; si tratta, per esempio, di automatismi tecnologici adottati nelle procedure di lavorazione, ossia di procedure operative consolidate per effetto dell'esperienza. Viceversa "l'insieme nebuloso, indistinto, difficile da cogliere, di conoscenze individuali, visioni, opinioni, significati e motivazioni [...] che caratterizzano l'impresa"¹⁶ identifica la conoscenza profonda. Quest'ultima favorisce l'azienda nella risoluzione di problemi e nella capacità di cogliere le opportunità di mercato; l'abilità dell'area di marketing di saper interpretare il mercato – captando, per esempio, i bisogni della clientela – è un comportamento non codificabile, ma che dipende, piuttosto, dalle conoscenze individuali delle persone che hanno svolto l'analisi.

Il pensiero dell'Autore annovera, inoltre, nel sistema cognitivo un'ulteriore risorsa quale risultato del processo di relazioni dell'impresa: la fiducia. È possibile comprendere che le risorse intangibili si qualificano sostanzialmente come risorse di conoscenza e risorse di fiducia. Nello specifico, la fiducia è il risultato del bagaglio di informazioni acquisite dai soggetti "altri" rispetto all'impresa. Il consumatore per decidere l'acquisto di un prodotto non può sapere a priori se ciò che compra risponde esattamente alle proprie esigenze, di conseguenza, per effettuare una scelta, necessita di una serie di informazioni sul bene. Tuttavia, la preferenza da parte del consumatore può realizzarsi anche senza la conoscenza delle qualità tecniche del prodotto ed essere, piuttosto, dettata dal grado di fiducia riposto

¹⁶ S.Vicari, *Risorse aziendali e funzionamento d'impresa*, op. cit., pp. 141-142.

nell'azienda produttrice¹⁷. La fiducia non è altro che una forma di conoscenza che permette di ridurre il livello di incertezza nei rapporti di scambio. Può essere descritta anche come una relazione stabile che si genera e si rafforza grazie ai processi di comunicazione. Si tratta di un'interazione che deve essere riprodotta costantemente nel tempo, che si basa sulla conoscenza e che, pertanto, si autoalimenta attraverso la creazione di legami stabili. Alcuni esempi di risorse immateriali basate sulla fiducia possono essere il clima di coesione sociale presente all'interno di un'organizzazione economica, creatosi grazie alla presenza di canali di comunicazione tra i soggetti dell'organismo personale (fiducia insita nelle relazioni interne), l'immagine positiva che l'impresa vanta nei confronti degli *stakeholders* di riferimento, ottenuta attraverso l'utilizzo di un processo relazionale durevole (fiducia insita nelle relazioni esterne)¹⁸.

Recentemente, Airoidi, Brunetti e Coda hanno sviluppato il tema del patrimonio analizzando le condizioni critiche¹⁹ in ordine alla conduzione dell'impresa. Nella classificazione delle qualità critiche del patrimonio, vengono individuate le condizioni immateriali e vengono descritte come “elementi patrimoniali che non operano sotto forma fisica, ma che possono avere una rilevanza strategica pari o superiore a quella delle condizioni materiali”²⁰. Nonostante i suddetti Autori non parlino esplicitamente di risorse intangibili, elaborano una suddivisione in classi delle condizioni immateriali. Nello specifico, le distinzioni relative alla componente patrimoniale immateriale sono le seguenti: le conoscenze e le capacità di fare (il Know-how), la rete di relazioni esterne, la reputazione e l'immagine, la coesione interna. Appare evidente che le

¹⁷ S. Vicari, *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, Milano, Egea, 1995, p. 17.

¹⁸ S. Vicari, *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, op. cit., pp. 17-19.

¹⁹ Gli Autori distinguono le seguenti condizioni patrimoniali: condizioni materiali; condizioni immateriali condizioni monetarie e condizioni d'ambiente (quest'ultime complementari a quelle patrimoniali in senso stretto), G. Airoidi - G. Brunetti - V.Coda, *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 2005, pp. 459-460.

²⁰ G. Airoidi - G. Brunetti - V.Coda, *Corso di economia aziendale*, op.cit., p. 459.

citare categorie rappresentano suddivisioni di quelle risorse di conoscenza e fiducia di cui si è discusso in precedenza.

Infine, autorevole dottrina, individua le risorse immateriali seguendo il criterio della dominanza²¹, giungendo, quindi, ad una classificazione di tali risorse, distinguendole in due classi principali ed una terza residuale.

- La prima è rappresentata dagli intangibili legati al marketing, quali: il nome ed il logo della società, la denominazione dei marchi, insegne, marche secondarie, le idee promozionali e pubblicitarie, strategie di marketing e le garanzie sui prodotti.²²
- La seconda classe comprende gli intangibili legati alla tecnologia, quali: il Know-How tecnologico, il Design/Styling, i progetti di ricerca e sviluppo, brevetti segreti industriali e software.²³
- Infine, la terza classe di intangibili è rappresentata dalla conoscenza e capacità.

La presenza di questa terza categoria è giustificata dall'esistenza di intangibili non collegabili direttamente né al marketing né alla tecnologia.

In sintesi, questi Autori ritengono che ai fini delle valutazioni del capitale economico e del capitale potenziale, il criterio della dominanza non può mai essere trascurato, evitando in questo modo il rischio di duplicazioni e sovrapposizioni in presenza di situazioni in cui i valori degli intangibili appaiono legati sia al mercato sia alla tecnologia.²⁴

Secondo altri studiosi è possibile parlare di risorse invisibili o intangibili per qualificare tutte le condizioni, interne ed esterne di azienda, che hanno un peso non trascurabile sulla gestione e sul successo aziendale e,

²¹ E esso si riassume in due principi essenziali:

- In primo luogo, la separazione degli intangibili in molte classi genera il rischio di sovrapposizione;
- In secondo luogo, riconoscendo che di fatto le aree nelle quali è più agevole identificare gli intangibili sono il marketing e la tecnologia, meglio sarebbe limitarsi a queste due classi, definendo adeguatamente i contenuti dell'una e dell'altra, in L. Guatri e M. Bini *Impairment 2 – Gli intangibili Specifici*, Milano, EGEA 2003, p.20

²² L. Guatri e M. Bini, *Impairment 2 – Gli intangibili Specifici*, op.cit., p.21

²³ Op.cit. in precedenza, p. 21

²⁴ Op.cit. in precedenza, pag. 22

dunque, pur non potendo essere valorizzate in termini monetari, “rappresentano un importante elemento di differenziazione che si riflette sui risultati che l’azienda è in grado di raggiungere ”.²⁵

In quest’ottica la categoria delle immobilizzazioni immateriali risulta più articolata comprendendo²⁶:

- Risorse immateriali suscettibili di misurazione economica inerenti la formazione del “patrimonio tecnologico” (brevetti, *Know How*, costi di ricerche e sviluppo e ecc.);
- Risorse immateriali suscettibili di misurazione economica inerenti la formazione del “patrimonio commerciale” (marchi, costi di pubblicità e ecc.);
- Risorse immateriali suscettibili di misurazione economica che, per loro natura, non si riferiscono a specifici ambiti produttivi (ad esempio i costi di impianto ed ampliamento);
- Risorse immateriali riferibili a quantità economiche non presenti nel capitale aziendale, in quanto spese nell’esercizio;
- Risorse immateriali che, prive di una misurazione monetaria, influenzano la gestione aziendale, come ad esempio la creatività, l’intuito, la competenza tecnica, la coesione dei lavoratori, la credibilità aziendale.

Pertanto, con il termine “elemento immateriale” o risorsa intagibile si definisce un insieme estremamente vasto ed indeterminato, nel quale sono comprese risorse eterogenee, prive del requisito della materialità,

²⁵ R. Franceschi Ferraris, *l’azienda: caratteri discriminanti, criteri di gestione, strutture e problematiche di governo economico*, in E. Cavalieri, R. Franceschi Ferraris, *Economia aziendale*, vol.I, Torino, Giappichelli, 2000, p.36; L. Marchi, introduzione all’economia aziendale, Torino, Giappichelli, 2001, pag. 375-377

²⁶ A. Quagli, *Introduzione allo studio della conoscenza in economia aziendale*, Milano , Giuffrè, 1995, pp.. 6 e segg.

utilizzate a scopo strumentale per lo svolgimento della gestione e per la realizzazione dei fini propri dell'impresa.²⁷

A questo punto è necessario operare una distinzione, in relazione al contenuto della comunicazione economico-finanziaria obbligatoria, tra le "immaterialità" presenti in azienda.

Come evidenziato da Pozza, richiamando *Itami*, l'informazione è alla base della creazione di risorse invisibili, le quali, tuttavia, non trovano piena rappresentazione nel patrimonio di funzionamento o di gestione e non partecipano alla formazione del reddito, se non in via indiretta. Ad esempio, il "Know-How produttivo" (non brevettato) viene valorizzato ed espresso in termini quantitativi nelle sintesi di esercizio con il sostenimento di costi di formazione e addestramento del personale, imputati al conto economico.

Pertanto, una risorsa invisibile può essere considerata una attività ovvero *assets*, ai fini del bilancio di esercizio, cioè rappresentare un valore accolto nel sistema contabile di riferimento, solo se in possesso di determinati requisiti.²⁸

Situazione diversa, invece, si prospetta nel caso di redazione di bilanci straordinari, quale il bilancio di cessione. In quest'ultimo caso, la finalità per la quale è redatto il bilancio, risulta diversa rispetto a quella del bilancio di esercizio o di funzionamento. Infatti, il bilancio di cessione ha per oggetto la determinazione del capitale economico²⁹, costituito da un valore unico attribuibile al patrimonio di impresa³⁰, e dal quale

²⁷ A.M. Fellegara, *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di bilancio*, Milano, Giuffrè, 1995, p. 47

²⁸ In tal senso A.M. Fellegara, considera i seguenti requisiti: la governabilità da parte dell'impresa; derivanti da decisioni-fatti del passato; giudicati in grado di produrre benefici economici futuri misurabili dall'impresa, in A.M. Fellegara, *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano, Giuffrè, 1995, p. 24

²⁹ Il concetto di capitale economico esprime il valore di scambio attribuibile al capitale proprio considerato come complesso economico vincolato al funzionamento di una data azienda ed il cui trasferimento opera il trasferimento della stessa azienda e precisamente dei diritti ed obblighi patrimoniali e di controllo ad essa inerenti. In tal senso P. Onida, *Economia d'azienda*, Torino, Utet, 1950 pp.728-729

³⁰ F. Superti Furga, *Reddito e capitale nel bilancio di esercizio*, Milano, Giuffrè, 1987, p. 78

possono risultare risorse invisibili, sedimentate all'interno dell'azienda, che nel caso del bilancio di funzionamento non trovano esplicitazione.

Ai fini della piena rappresentazione o meglio comunicazione delle risorse immateriali aziendali non è possibile fare affidamento solo sul bilancio di esercizio. Infatti, secondo autorevole dottrina³¹ “deve essere gradualmente abbandonata l'idea che i soli dati costituenti l'informazione siano quelli di origine monetaria o comunque quelli di cui si può, con assoluta, certezza controllare la formazione”.

Concludendo, appurata l'importanza che gli *intangibles* rivestono nell'ambito dell'economia dell'impresa, quali variabili critiche per il successo della stessa, bisogna guardare oltre il bilancio di esercizio e procedere con una consapevole e trasparente informativa volontaria avente ad oggetto le risorse immateriali aziendali, per giungere ad una comunicazione societaria completa.

Tale comunicazione deve essere in grado di bilanciare le esigenze informative degli *Stackeholders* aziendali da un lato, e la segretezza aziendale dall'altro, che spesso permette di conservare quel vantaggio competitivo innescato proprio dalla presenza della risorsa immateriale non svelata all'esterno dell'azienda ovvero comunicata in modo estremamente sintetico.

³¹L. Potito, *I Beni Immateriali nelle determinazioni di impresa*, in atti del Convegno del 23 giugno 1999, Bari, Cacucci, p.34

3. Il concetto di attività immateriale nell'ambito economico-aziendale

Il tema delle risorse immateriale è presente negli studi dei Maestri dell'economia aziendale fin dai primi anni del XX secolo. A tal proposito, l'argomento è stato dibattuto in modo marginale, in quanto le problematiche afferenti gli intangibili non rappresentavano ancora motivo di interesse e discussione come accade, invece, oggi. Infatti, gli studi relativi ai beni immateriali costituivano un tema non principale di ricerca, in quanto ricompresi nella generale trattazione dei fondamenti concettuali dell'economia aziendale, quali elementi patrimoniali del capitale aziendale, senza rappresentare uno specifico argomento di studio³². Pertanto, la trattazione del tema in questione richiede, prima di tutto, l'approfondimento di riferimenti teorici di ordine superiore, rispetto a quello delle immobilizzazioni immateriali, quali il capitale di gestione ovvero di funzionamento ed il reddito d'esercizio.

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

Per quanto concerne il capitale di funzionamento, in prima analisi³³, può essere definito come "il complesso dei beni di cui l'azienda si avvale per realizzare il proposito diretto o indiretto della soddisfazione dei

³² Nei primi decenni del XX secolo non risultano pubblicate monografie aventi ad oggetto le risorse immateriali.

³³ Per quanto riguarda l'evoluzione del concetto di capitale nella dottrina economico aziendale Ceccherelli afferma che: «Nella disciplina contabile il concetto di capitale fu per lungo tempo un concetto che si potrebbe dire istintivo: in questa sua fase embrionale se non lasciò tradizioni di analisi scientifica si può dire che ebbe, presso i primi scrittori, tradizioni di correttezza. Certo ebbe del capitale il concetto di fondo di valori l'ignoto Autore del trattato dei computi inserito nell'opera del Pacioli, ché, altrimenti non si potrebbe concepire l'espressione "corpo di facoltà" attribuita al complesso di tutte le cose appartenenti all'azienda. Da quell'epoca, e fino a tempi relativamente recenti, gli Autori si limitarono, in genere, a ripetere gl'insegnamenti dei più antichi, ed ancora nella classica opera di Francesco Villa, che risale al 1840, e nella quale [...] il capitale viene correttamente definito come un aggregato di valori. [...] La scuola cerboniana introducendo in tutte le teorie il concetto giuridico, concepì il capitale come il complesso di diritti e di obblighi del proprietario d'azienda. [...] Del resto, le teorie cerboniane non ressero, com'è noto, alla critica di Fabio Besta, il quale, [...] ricondusse gli studi alle tradizioni dei primi classici scrittori. [...] Il pensiero del Besta sulla soggetta questione si ritrova sinteticamente espresso in queste sue premesse "Il patrimonio di un'azienda in un dato punto, si può considerare nei suoi vari aspetti, quale un aggregato di elementi attivi e passivi" [...]».A. Ceccherelli, *Il linguaggio dei bilanci*, Firenze, Le Monnier, 1961, pp. 74 -76.

bisogni e intorno a cui si svolge l'attività delle persone”³⁴, ovvero, il capitale sotto l'aspetto qualitativo appare come un complesso di beni, materiali ed immateriali, a disposizione del soggetto economico per il raggiungimento del proprio fine, indipendentemente dal diritto di proprietà o meno che grava su di essi.

Dunque, il concetto di patrimonio viene, inizialmente, spiegato come un complesso unitario di ricchezze di pertinenza dell'azienda in un determinato momento³⁵. I beni costituiscono gli elementi economici di cui l'impresa si avvale per lo svolgimento della gestione. Le componenti del patrimonio sono espresse in modo sintetiche in valori³⁶, e la loro interdipendenza fa sì che il capitale assuma la nozione di “fondo di valori”³⁷. Pertanto, una prima definizione di tipo quantitativa identifica il capitale aziendale in un insieme di valori, individuati in componenti attivi e passivi espressi nella moneta di conto.

In realtà, gli aspetti nei quali il capitale può essere osservato sono molteplici: “capitale di funzionamento”, “capitale di liquidazione”, “capitale economico”.

Secondo Onida³⁸, l'individuazione del capitale dell'azienda varia a seconda della configurazione di reddito considerata, il quale può essere

³⁴D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, Napoli, Giannini, 1970 p. 71.

³⁵L. Azzini, *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982, p. 22.

³⁶L'espressione delle componenti del patrimonio in valori è dettata da Besta: «un patrimonio particolare può riguardarsi anche come un tutto di cui debba cercarsi la misura. Ma la misura è un calcolo, e non si ha misura senza espressione di un numero. La misura di un patrimonio, come quello d'ogni grandezza finita, ha da essere un numero [...]. Vuolsi considerare questi beni, nonostante la varietà loro, in un aspetto in tutti conforme, vuolsi contemplare per tutti una grandezza comune, costante, tale insomma che possa esprimersi con uno stesso denominatore. In tutti si può riguardare il valore, che è loro attribuito essenziale e caratteristico, che anzi nella universalità dei casi è la sola grandezza comune a tutti; e i valori possono esprimersi omogeneamente considerando in luogo dei diversi elementi patrimoniali quantità varie di uno stesso bene fungibile, di una stessa moneta, ad esempio, con le quali essi possono scambiarsi», F. Besta, *La Ragioneria*, seconda edizione, vol. I, Milano, Vallardi, 1922, p. 71.

³⁷Sul punto lo Zappa afferma che: «il capitale non è per noi che un fondo astratto di valori, una “somma”, un “quantum” dato, nell'insieme, da tutti i valori che ne sono elementi», G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, Milano, Giuffrè, 1950, p. 61; «il patrimonio lo si può intendere meglio se lo si considera parte dell'unitario insieme di azienda espresso anche con limiti vari dall'intero sistema dei valori di azienda», C. Masini., *Lavoro e risparmio. Corso di economia d'azienda*, vol. I, Pavia, Editrice Succ. Fusi, 1968, p. 325

³⁸«I valori astratti del capitale, alle epoche dei consecutivi bilanci, vengono determinati in misure tali configurare convenientemente e correttamente, in rapporto agli scopi del bilancio, il reddito di un esercizio rispetto a quello degli esercizi anteriori o successivi, direttamente o indirettamente discriminando, per mezzo appunto dei detti

riferito ad un solo esercizio, oppure a periodi anteriori o successivi. In questa sede l'attenzione è riposta sulle componenti del “capitale di funzionamento”, ossia su quella grandezza determinata in funzione della individuazione del reddito d'esercizio.

In tal senso, la nozione di capitale assume un significato più ampio e complesso, poiché non si tratta di valutare la struttura patrimoniale come conglomerato di beni e ricchezze a disposizione dell'impresa in un dato momento, ma di configurare il valore del reddito attraverso la determinazione di un sistema unitario delle condizioni produttive interdipendenti riferite alla gestione, quale è il capitale³⁹. Infatti, a seconda della configurazione di reddito ricercata, la quantificazione del capitale può variare, pur considerando i medesimi elementi patrimoniali (impianti, crediti, debiti, magazzino, e così via)⁴⁰.

Così, gli elementi patrimoniali analizzati nella presente trattazione vengono considerati, alla luce della logica suddetta, non più come elementi del capitale “qualitativo”, ma come parti del sistema di valori volto alla individuazione del reddito d'esercizio⁴¹.

Zappa fornisce la seguente definizione di risultato economico d'impresa: “il reddito è l'accrescimento che, in un determinato periodo di tempo, il capitale di un'impresa data subisce in conseguenza della gestione”⁴². Pertanto, per approfondire e rivisitare il concetto di capitale

valori, componenti di reddito di un esercizio da componenti di reddito di altri», P. Onida, *Economia d'azienda*, Torino, Utet, 1963, p. 716.

³⁹In tal senso si esprime Andrei: «in stretta connessione con la formazione del reddito d'esercizio può essere interpretato e osservato il valore del correlato capitale di bilancio, espressione di processi e combinazioni produttive in corso di svolgimento riferitesi all'unitaria gestione. Secondo tale approccio, le valutazioni che conducono alla determinazione quantitativa del capitale non sono composte né interpretabili come apprezzamento dei singoli elementi che lo compongono, ma come valori attribuibili all'insieme delle condizioni produttive a disposizione dell'azienda in un dato momento e alle loro relazioni», P. Andrei, *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, Milano, Giuffrè, 2004, p. 15.

⁴⁰ P. Onida, *Economia d'azienda*, op. cit., p. 717.

⁴¹Sul punto Azzini afferma che: «gli elementi congegnati del capitale di esercizio esistono solo nella logica suddetta, al di fuori della quale possono anche non esistere, o pur nel permanere dei “beni” elementi del capitale “qualitativo”, possono avere valori ben diversi», L. Azzini, *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982, p. 283.

⁴² Zappa G., *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 277.

è, altresì, necessario esaminare la nozione di reddito, in quanto da quest'ultima deriva, in modo indiretto, il significato di capitale.

A questo punto è opportuno soffermarsi su alcuni aspetti definatori, per offrire un concetto di reddito preciso e completo, senza la cui considerazione ogni metodologia di determinazione e di analisi non condurrebbe a nessun risultato logico.

Il reddito viene spesso legato alla variabile temporale; viene descritto più volte come “fenomeno che ha senso nel tempo”⁴³ e, proprio in base al tempo, sono possibili infinite configurazioni dello stesso. A seconda dell'intervallo temporale individuato le operazioni di gestione da considerare nel calcolo del reddito sono diverse e, di conseguenza, il risultato reddituale varia a seconda di tali considerazioni. Più chiaramente, dal momento che la gestione dell'impresa si svolge con continuità e non si piega alle esigenze di misurazione, gli intervalli di tempo che si possono assumere nel valutare il risultato d'impresa sono infiniti e ciascuno di essi presenterà un valore di reddito differente. Proprio questa osservazione raffigura il punto di partenza per le considerazioni e i problemi inerenti la concezione del reddito.

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

⁴³ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 206.

e la totalità delle operazioni di gestione poste in essere durante la vita dell'impresa⁴⁴.

Nonostante il reddito d'impresa sia un valore non opinabile, è opportuno e, a volte, indispensabile indagare sull'andamento della gestione durante la vita dell'impresa e, per questo motivo, piegare la continuità dinamica dell'attività economica ai fini della valutazione. In altre termini, il reddito totale o globale si può ottenere solamente al termine della vita dell'impresa e, quindi, nonostante i pregi che lo caratterizzano, risulta inutile per coloro che nel corso della gestione devono effettuare valutazioni in merito agli andamenti aziendali.

Per i suddetti motivi, la configurazione di reddito ricorrente è quella del reddito d'esercizio, che secondo autorevole dottrina, può essere definito, come "l' accrescimento che, in un determinato periodo di tempo, il capitale di un impresa subisce in conseguenza della gestione"⁴⁵.

Secondo la suddetta impostazione metodologica, la misurazione del reddito d'esercizio vede contrapposti il valore del capitale iniziale e il valore del capitale finale, ossia il capitale al momento dell'apertura del periodo amministrativo e al momento della sua chiusura. Tuttavia, nel momento in cui si opera una misurazione del reddito d'esercizio, la gestione dell'impresa, che è caratterizzata da un continuo divenire, si trova nel pieno della propria attività funzionale e cercare di misurare il reddito è come tentare di fare una fotografia di un'entità in moto. La conseguenza di tale operazione è l'ottenimento di un valore che non è certo, la cui valutazione è più o meno esatta, in quanto deriva dal confronto di due grandezze opinabili, il capitale iniziale e quello finale. Quindi, la misura del reddito di esercizio dipende da valutazioni discrezionali e da stime che potrebbero sfociare nell'arbitrio. In altre

⁴⁴ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 213.

⁴⁵ G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, Milano, Giuffrè, 1950, p. 326

parole, tale valore rispecchia la soggettività del valutatore e non può essere considerata una misura esatta.

Secondo un'altra impostazione metodologica, il reddito di esercizio può essere individuato, anche, come differenza fra i costi di competenza del periodo ed i correlati ricavi, ed afferisce ad una frazione della vita dell'impresa, generalmente ad un periodo amministrativo.

A tale riguardo, è necessario identificare i costi inclusi nell'esercizio e quelli esclusi, introducendo la logica della correlazione tra costi e ricavi, vale a dire "i costi e i ricavi che hanno ritrovato nella vicenda della gestione svolta nel corso dell'esercizio contropartita corrispondente in ricavi e costi si dicono [...] di competenza dell'esercizio"⁴⁶.

Da qui nasce, ancora una volta, la distinzione tra costi e ricavi dell'esercizio e costi e ricavi sospesi⁴⁷, ovvero ad imputazione differita negli esercizi successivi. Si comprende, allora, come i costi e ricavi sospesi possano essere considerati come componenti del capitale al termine dell'esercizio, ovvero "cristallizzazioni in un istante del tempo di componenti reddituali futuri"⁴⁸.

Quindi, essi hanno una duplice valenza: come elementi statici non numerari di capitale e come componenti positivi e negativi futuri di reddito. È evidente come in questa sede la concezione di capitale muti la propria natura e, da puro termine di confronto, diventi un espediente operativo per attribuire costi e ricavi di competenza e, quindi, per rimandare risultati reddituali.

Particolare attenzione è dedicata allo sfasamento tra eventi numerari ed eventi lucrativi (o reddituali), individuando nella tecnica del rateo e sconto la modalità di assegnazione di costi e ricavi all'esercizio di

⁴⁶ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 229.

⁴⁷ A tal proposito Zappa afferma che: «non sogliono essere contrapposti immediatamente ai presunti ricavi correlativi quei costi, non raramente denominati attività di natura contabile, che alla fine di ogni esercizio si sospendono in attesa della differita imputazione ai redditi dei futuri esercizi», G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 533.

⁴⁸ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 235

competenza. In quest'ottica, il capitale diventa lo strumento attraverso il quale rimandare componenti di reddito nel tempo, in maniera funzionale all'analisi reddituale. Secondo Zappa, "il capitale esprime lo stato complessivo delle attività e passività che, conferite nell'investimento dell'impresa, concorrono alla formazione dei redditi venturi"⁴⁹.

Nella definizione suddetta il reddito è inteso come l'incremento o il decremento subito dal capitale dell'impresa in un certo intervallo di tempo, ottenuto dalla differenza tra due valori - capitale iniziale e capitale finale - ed è, quindi, concepito, esso stesso, come valore, essenzialmente astratto, ossia non incorporabile in specifici beni.

Quanto appena detto non significa che il capitale sia fonte di reddito, in quanto il reddito è il risultato di un'attività di gestione in un periodo di tempo ed il capitale non sarebbe in grado di per sé di essere causa generante di reddito. In altre termini, non è possibile separare la nozione di patrimonio da quella di reddito, in quanto il capitale assolve la funzione principale di contribuire alla determinazione del reddito d'esercizio e di rimandare componenti di reddito nel tempo⁵⁰. Il risultato economico diventa il fulcro dell'analisi d'impresa ovvero "l'unica realtà d'impresa e a questo si piega, anzi alla conoscenza episodica di questo, la nozione di capitale"⁵¹. Il capitale risulta una grandezza strumentale alla configurazione del valore del reddito d'esercizio, frutto dell'unitario e dinamico sistema della gestione d'impresa⁵².

⁴⁹ G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 279.

⁵⁰ G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 289.

⁵¹ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op. cit., p. 255

⁵² Al riguardo Ceccherelli scrive: «Dopo il Besta, per quanto l'argomento del capitale non abbia dato luogo, fino allo Zappa, a studi particolari, si osserva tuttavia, presso gli Autori nostri, una tendenza, che si può considerare di sicuro progresso, [...]. Tale tendenza assume il carattere di definito orientamento nell'opera dello Zappa, il quale ponendo la teoria del capitale in stretta connessione con quella più ampia della gestione e della determinazione del reddito, ha riesaminato le varie questioni che col capitale, nel campo dell'economia aziendale, si ricollegano, tracciando nuove vie ed enunciando nuovi concetti. [...] Il concetto di capitale diviene un concetto derivato e dipendente dalle finalità e dalle necessità della rilevazione contabile: derivato dalla finalità della ricerca periodica del reddito, dipendente dalla necessità di applicare procedimenti di classificazione e di valutazione strettamente adeguati alla predetta necessità», A. Ceccherelli, *Il linguaggio dei bilanci*, op. cit., pp. 77-78.

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

Il pensiero del Besta, relativamente alla presenza di elementi immateriali nella consistenza del capitale aziendale, ha come punto di partenza il significato attribuibile al termine "beni reali o corporei". Precisamente, in prima analisi, le argomentazioni proposte dall'accademico attribuiscono un'accezione materiale agli elementi del patrimonio, in quanto esprimono il capitale come insieme di beni corporei. Besta definisce come "beni concreti" gli elementi primi a disposizione dell'individuo, ossia identifica nei beni dotati di materialità le principali componenti patrimoniali. Inoltre, osserva che il patrimonio può essere anche rappresentato da elementi che al momento non sono a disposizione dell'individuo, non effettivamente presenti, ma potenzialmente disponibili in periodi successivi. A tal proposito, nel pensiero dello Studioso, le condizioni favorevoli all'acquisizione di beni materiali futuri possono essere considerate una prima identificazione delle risorse immateriali, senza tuttavia essere annoverate come vere e proprie componenti del patrimonio. Nel dettaglio, lo Studioso intende come condizioni o mezzi: i crediti, l'avviamento d'azienda, i segreti di fabbrica e i monopoli⁵³.

Inoltre, è di particolare rilevanza ciò che il Besta scrive in relazione agli elementi attivi patrimoniali. Egli li suddivide in quattro categorie, cioè in "beni che presentemente appartengono all'azienda, capitali investiti in

⁵³Per quanto concerne tale aspetto si riporta quanto scritto dall'Accademico: «i componenti primi dei patrimoni dei singoli non possono essere che beni reali o corporei. I crediti, l'avviamento di un'impresa, i segreti di fabbrica, i monopoli, non sono, se attentamente si guarda, bene in sé, ma solamente condizioni o mezzi per il futuro acquisto di beni; e sono questi beni reali che non hanno ancora, ma sui quali si può contare per l'avvenire, gli elementi veri dei patrimoni dei singoli», F. Besta, *La ragioneria*, op. cit., p. 67.

imprese collettive, crediti, elementi complementari”⁵⁴. Dal concetto di complementarietà emerge una componente immateriale del capitale aziendale che corrisponde all'avviamento. Questo viene inteso quale “valore cui l'impresa prospera ha per se stessa indipendentemente dai beni suoi”⁵⁵, risultante dalla differenza tra il patrimonio attribuibile all'insieme delle sue parti interdipendenti e la somma dei singoli elementi che lo costituiscono.

Mentre, il requisito della “materialità” viene interpretato dallo Zappa come qualifica riferibile ai beni cosiddetti “esterni” alla persona o, per meglio dire, estranei dalla sfera personale dell'individuo⁵⁶.

Quanto osservato può essere ricondotto alla determinazione del capitale aziendale come grandezza nella quale vengono compresi i beni dotati di una propria autonomia rispetto alla sfera personale dell'individuo, ossia gli elementi indipendenti rispetto alle caratteristiche individuali dell'organismo personale che presta il proprio apporto nell'attività economica dell'impresa. I beni “interni” alla persona risultano quelli al di fuori del patrimonio e legati alle doti dell'individuo, quali l'intelligenza, la professionalità, l'onestà, le qualità fisiche e morali. Questi elementi, secondo il pensiero del Besta, influenzano la condizione economica della persona umana tanto da essere definiti “fattori della potenza economica dell'individuo”⁵⁷.

Zappa interpreta il concetto di beni interni o personali con riferimento alla realtà economica aziendale, asserendo l'impossibilità di tali elementi

⁵⁴ F. Besta, *La ragioneria*, op. cit., p. 83.

⁵⁵ F. Besta, *La ragioneria*, op. cit., p. 85.

⁵⁶ Nella trattazione dei beni materiali e immateriali Zappa si sofferma sul concetto di bene materiale rivisitando il significato di materialità affermando che «se con il requisito della materialità si vogliono comprendere nel capitale quelle cose che sono in certo senso “esterne” alla persona umana, che si trovano, come si disse, al di fuori degli organi dell'amministrazione, si esprime una condizione alla quale ogni elemento patrimoniale deve soddisfare», G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, op. cit., p. 68.

⁵⁷ Relativamente al patrimonio dell'individuo Besta si esprime in tal senso: «due persone che han patrimonio equivalente bensì, ma non pari forze fisiche, intellettuali e morali, non parenti egualmente ricchi e volenterosi, non possono dirsi in eguale condizione economica. Sono, dunque, oltre al patrimonio, fattori della potenza economica di una persona le doti del corpo e dell'animo, i parenti ricchi, gli amici fedeli e potenti, [...]», F. Besta, *La ragioneria*, op. cit., p. 73.

ad essere ricompresi nel capitale, ma riconoscendone la validità come fattori favorevoli alla produzione di reddito.

Il tema delle risorse immateriali si ritrova ancora nel pensiero zappiano, laddove l'Accademico si sofferma sulla descrizione e determinazione dei valori del patrimonio dell'azienda. Infatti, Zappa afferma, in primo luogo, che i "beni personali", ossia le doti individuali dell'organismo personale, rappresentano condizioni favorevoli al successo d'impresa senza, tuttavia, ricomprenderli nella categoria delle risorse immateriali del capitale. Viceversa, include tra le immobilizzazioni economiche i "valori puri", descrivendoli come una categoria estremamente eterogenea nella quale possono essere iscritte "attività eventuali, o contingenti, o condizioni, o immateriali, o immaginarie, o ideali, o intangibili, o attività complementari"⁵⁸. Le risorse in questione vengono, inoltre, suddivise tra beni immateriali oggetto di scambio - quali brevetti, segreti di fabbricazione, marchi, licenze, diritti di concessione, opere dell'ingegno - e beni immateriali rappresentati da costi generali sostenuti alla luce della produzione di reddito negli esercizi futuri - quali spese di impianto, costi di costituzione, pubblicitari, di ricerca e sviluppo, di avviamento di nuovi processi produttivi⁵⁹.

Quest'ultima categoria è rappresentata da "attività che possono essere realizzate solo supponendo che l'impresa continui nel suo profittevole esercizio"⁶⁰ senza, quindi, la possibilità di attribuire loro un valore autonomo rispetto al proseguimento dell'esercizio dell'attività gestionale per la quale sono state sostenute, ovvero senza la possibilità di cederle

⁵⁸ G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo II, Milano, Giuffrè, 1957, pp. 508-509.

⁵⁹ G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 509. Nello stesso senso si esprime Onida: «È inutile dire che non tutti i valori attivi del capitale di gestione sono riferibili a determinati beni e tanto meno a beni materiali. Essi possono anche essere costituiti da costi sostenuti in vista di incerte ed eventuali utilità future: costi che si crede di poter considerare come investimenti indirettamente realizzabili in avvenire, mediante il processo economico della gestione (si pensi, ad es., ai costi per ricerca [...])», P. Onida, *Economia d'azienda*, op. cit., p. 717.

⁶⁰ G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 509

singolarmente rispetto all'unità economica intesa nella dimensione sistemica.

Ancora, per lo Zappa l'elemento immateriale che rappresenta la categoria intangibile più di frequente iscritta nell'attivo patrimoniale, è l'avviamento. Quest'ultimo non è dotato di un valore autonomo di scambio, ma rappresenta "il valore del complesso economico, come tale non atto a essere distinto nei suoi diversi fattori [...]: la capitalizzazione di una presunta redditività non consente la determinazione fondata di disgiunti elementi patrimoniali"⁶¹.

Così descritto, l'avviamento assume valore solamente in relazione al reddito che l'organizzazione economica, quale è l'impresa, è in grado di generare negli esercizi futuri. Tale valore, non potendo essere scisso dai fattori complementari che compongono il patrimonio, può essere calcolato solamente attraverso un metodo indiretto, ossia come valore differenziale tra il capitale, considerato come complesso economico, e la somma algebrica delle singole attività e passività patrimoniali. L'Autore descrive l'avviamento come un insieme di condizioni grazie alle quali l'impresa può essere ritenuta idonea a produrre utilità future. Si comprendono, allora, le motivazioni per cui l'avviamento è considerato un elemento complementare il cui valore di scambio risulta di difficile individuazione, al pari di altre circostanze che concorrono alla determinazione della redditività futura dell'impresa, come la ditta, l'insegna, la clientela, la fiducia⁶². È interessante notare come lo Zappa abbia, inoltre, percepito e, quindi, evidenziato la difficoltà delle procedure di valutazione delle risorse in questione, sottolineando come tali beni partecipino alla formazione del prezzo di un complesso

⁶¹G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., pp. 510-511.

⁶²G. Zappa, *Le produzioni nell'economia delle imprese*, op. cit., p. 512.

economico, ma non siano atti ad essere considerati separatamente dallo stesso.

Si comprende, quindi, come le criticità relative alla definizione e determinazione del valore delle risorse intangibili, fossero già state colte, seppur in modo secondario, dal pensiero zappiano. D'altro canto, all'epoca, gli sforzi degli studiosi erano concentrati sulla trattazione di problematiche inerenti macroargomenti, quali il reddito e il capitale e, di conseguenza, le tematiche riferite al patrimonio intangibile ovvero alle risorse immateriali venivano affrontate indirettamente come parti di fenomeni più ampi.

Il pensiero zappiano, quindi, ha inquadrato, in linea generale, l'argomento oggetto di studio e ne ha delineato i profili critici, ponendo le basi teoriche della dottrina economico-aziendale relative ai caratteri economici dei beni immateriali, al loro contributo nel processo di produzione del reddito ed al loro ruolo nei bilanci aziendali.

L'apporto di Amodeo allo studio delle risorse immateriali è essenzialmente in linea con il pensiero dello Zappa. Eppure, è interessante osservare come lo stesso fornisca un proprio contributo innovativo rispetto ai precedenti studi economico-aziendali.

Anch'egli si sofferma sul concetto di bene intangibile in sede di definizione qualitativa e di determinazione degli elementi patrimoniali, definendoli, come "beni che non posseggono una consistenza fisica percepibile tramite la presenza di materia"⁶³. L'Autore prosegue nella trattazione delle risorse immateriali richiamando il concetto di complementarità dei beni per ribadire la dimensione sistemica della compagine patrimoniale, descrivibile proprio grazie all'immaterialità degli elementi stessi. Secondo Amodeo le immobilizzazioni immateriali

⁶³ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 126.

sono considerate “circostanze” o “modi di essere” del capitale, capaci di influenzare la misura del reddito⁶⁴.

L'Accademico, con riferimento alla categoria dei beni immateriali, ne individua diversi, quali: avviamento, brevetti, licenze, concessioni, marchi, modelli, ovvero quei fattori che contribuiscono a migliorare l'efficienza produttiva⁶⁵. Inoltre, è importante notare come l'illustre Accademico partenopeo non si limiti a descrivere le immobilizzazioni in questione, ma effettui alcune considerazioni circa l'importanza che queste assumono nel processo produttivo; le considera valori fondamentali per l'impresa, tanto da poterle ritenere determinanti per l'esistenza dell'unità economica⁶⁶. L'importanza attribuita alle risorse immateriali si comprende soprattutto alla luce delle considerazioni che Amodeo manifesta con riferimento a quegli elementi immateriali non acquisiti all'esterno, ma il cui sviluppo è avvenuto grazie a costi sostenuti per ricerche e sperimentazioni interne all'azienda: “spese ingentissime stanno alla base del conseguimento di quei risultati (lavoro dei collaboratori e dei centri di ricerca sperimentazione) i quali sovente nemmeno si coprono con brevetti”⁶⁷. Tali valori, in alcuni casi, non trovano un riscontro in bilancio, in quanto, per motivi di segretezza, non viene indicato alcun costo di produzione. È allora evidente come lo Studioso sottolinei il valore strategico derivante dalla disponibilità di tali risorse, indirizzando gli studi di ragioneria verso l'analisi del differenziale produttivo apportato dal patrimonio intangibile.

Si segnala, infine, un riferimento puntuale all'avviamento quale categoria immateriale di particolare importanza che annovera al suo interno la clientela, l'ubicazione dell'azienda, la rinomanza e così via;

⁶⁴ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 126.

⁶⁵ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 86.

⁶⁶ D. Amodeo, *Le gestioni industriali produttrici di beni*, Torino, Utet, 1967, p. 44.

⁶⁷ D. Amodeo, *Le gestioni industriali produttrici di beni*, op. cit., p. 45.

l'avviamento viene indicato, qualitativamente, come una "circostanza complessa" che concorre a realizzare un soprareddito o, come lo definisce l'accademico, un reddito "sopranormale"⁶⁸.

Infine, Amodeo si sofferma sull'iscrizione e sulla valutazione dell'avviamento nel capitale dell'azienda, nell'ipotesi in cui siano sostenuti costi per l'acquisizione di altre aziende, o di parti di esse, il cui valore corrisponde al differenziale tra il prezzo pagato e la somma algebrica degli elementi del patrimonio acquisiti.

Anche Amaduzzi, in riferimento alla trattazione del capitale di funzionamento, esamina le immobilizzazioni di carattere immateriale, con particolare attinenza alla valutazione delle attività patrimoniali. Lo studioso affronta i problemi connessi alle modalità di iscrizione in bilancio e alle procedure di ammortamento di brevetti, opere dell'ingegno, concessioni, marchi di fabbrica e altri costi ad impiego pluriennale, secondo quanto previsto dalla disciplina civilistica e fiscale dell'epoca⁶⁹.

Altro studioso, individua le immobilizzazioni in genere, e quindi di conseguenza quelle immateriali, come beni a fecondità ripetuta avente un carattere più finanziario che economico. Infatti, questo accademico ritiene che "la nozione di immobilizzazione è un concetto che si rifà a principi generali di carattere finanziario più che a principi strettamente economici, in quanto è connessa alla durata dell'investimento di mezzi pecuniari; sono pertanto questi che rimangono immobilizzati nell'impresa in un determinato periodo"⁷⁰.

Concludendo sul punto, è possibile osservare come le argomentazioni sollevate dai Maestri dell'economia aziendale, in relazione alle

⁶⁸ D. Amodeo, *Ragioneria generale delle imprese*, op.cit., p. 127.

⁶⁹ G. Amaduzzi, *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Torino, Utet, 1986, pp. 175-178.

⁷⁰ F. Superti Furga, *Reddito e capitale nel bilancio di esercizio*, Milano, Giuffrè, 1987, pag. 108

immobilizzazioni immateriali, siano state affrontate in sede di definizione del patrimonio d'impresa.

Le “condizioni” o “circostanze” annoverate dalla dottrina come elementi del patrimonio sono solamente quelle a cui è possibile attribuire un valore economico (come, ad esempio, brevetti, licenze, marchi). Tuttavia, vengono individuate ulteriori circostanze favorevoli allo sviluppo della crescita aziendale, quali: le capacità dell'organismo personale, la fiducia della clientela, la buona ubicazione degli stabilimenti; siffatti elementi non sono considerati suscettibili di valutazione autonoma e, di conseguenza, non vengono inseriti nella compagine patrimoniale, ma sono, in parte, ricompresi nel valore dell'avviamento, inteso come un tutt'uno espressivo della potenzialità futura dell'impresa.

Quindi, quanto esposto finora mette in evidenza come, già all'epoca, la dottrina economico-aziendale ragionasse in relazione al ruolo delle capacità personali dell'individuo nella realizzazione economica della persona e dell'impresa. Nonostante tali risorse non venissero ancora considerate dagli accademici come componenti del patrimonio intangibile, esse rappresentavano le stesse variabili sulle quali attualmente si sviluppa un ampio dibattito e un ricco filone di studi riguardo alla definizione e alla valutazione degli *assets* intangibili d'impresa, intesi come fattori critici di successo.

Gli studiosi di economia aziendale nell'ultimo ventennio hanno approfondito maggiormente le problematiche afferenti l'individuazione (definizione, distinzione e classificazione) delle risorse immateriali,

considerate come fattori produttivi aziendali, che trovano una puntuale rappresentazione in bilancio⁷¹.

A tal fine si fa cenno a quanto scritto in Letteratura in merito alle problematiche di definizione del concetto di fattore produttivo. Gli economisti fanno solitamente rientrare in questa categoria tutte quelle variabili che contribuiscono allo svolgimento del processo economico e, quindi, al conseguimento del reddito d'impresa: le risorse naturali, il capitale e il lavoro. Nello specifico l'economia aziendale restringe la nozione precisando che rappresentano fattori produttivi solamente quegli elementi impiegati nello svolgimento dell'attività produttiva che possono formare oggetto di negoziazione, nonché essere suscettibili di rappresentazione in termini monetari. Secondo tale pensiero risultano escluse dalla nozione di fattore produttivo tutte quelle risorse di cui l'impresa dispone senza aver sostenuto un costo per il loro ottenimento. Ciò comporta l'esclusivo riferimento al capitale ed al lavoro, determinando l'esclusione di fattori naturali. Sembra, dunque, che una risorsa economica possa dirsi tale se trova origine dal sostenimento di un onere; l'onerosità del bene, e non la sua materialità, attesta che esso è disponibile in maniera limitata rispetto alla domanda del mercato e che l'impresa è disposta a sopportare un sacrificio per ottenerla. In linea di principio, la condizione di immaterialità non impedisce il sostenimento di costi specifici per fruire di un bene intangibile⁷². Nondimeno, si comprende come tale accezione non possa essere attribuita alla totalità delle risorse intangibili; difficilmente risorse quali l'immagine, la fiducia, la coesione, la reputazione possono essere oggetto di

⁷¹Fra i quali A.M. Fellegara, *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, Milano Giuffrè, 1995; L. Pozza, *Le risorse Immateriali, Profili di rilievo nelle determinazioni quantitative d'azienda*, Milano, Egea, 1999; A. Paris, *I beni immateriali nel Bilancio di esercizio*, Torino, Giappichelli, 1996; R. De Cicco, *Le condizioni produttive immateriali nei bilanci delle imprese-Determinazioni di esercizio, rivalutazione, di capitale economico*, Torino, Giappichelli, 1996

⁷²G. Liberatore., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam, 1996, pp. 60-61;

trasferimento di proprietà né tanto meno essere espressi in valori monetari⁷³. Esaminando gli esempi elencati emerge che la linea di demarcazione tra le diverse tipologie di beni di natura intangibile non è chiaramente identificabile, perciò non è compito semplice inquadrare quali di esse possano essere ritenute componenti autonome senza, quindi, determinare rischi di sovrapposizione. Tali risorse sono di frequente ottenute in via accessoria rispetto ad altri beni oppure grazie ad una fortunata combinazione di eventi. Pertanto, la mancanza di una onerosità specifica e la forte incidentalità del fenomeno non permettono di effettuare una stima autonoma di tali risorse, laddove la loro considerazione contribuisce ad aumentare il rischio di duplicazioni di valore nella valutazione del capitale. Possono, viceversa, essere considerati fattori produttivi immateriali i brevetti, le licenze, i marchi, le concessioni, il know-how, le autorizzazioni, il portafoglio prodotti, poiché simili beni si prestano maggiormente ad una valorizzazione autonoma in quanto il rischio di duplicazione risulta decisamente più contenuto.

Pare opportuno, pertanto, distinguere tra i beni afferenti al patrimonio intangibile e quelle risorse che rispondono ai requisiti richiesti per identificare un fattore produttivo. In quest'ottica, alcuni Studiosi delineano la distinzione tra beni intangibili e beni immateriali⁷⁴.

Diverse sono le classificazioni del patrimonio intangibile elaborate nell'ultimo ventennio in base alle caratteristiche possedute dalle risorse: si parla di “risorse specifiche” o “risorse generiche”; “intangibili generici” o “intangibili specifici”; “risorse identificabili” o “risorse non

⁷³ F. Balluchi, *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, in M. Andreaus (a cura di), *La rendicontazione sociale nei gruppi*, Milano, McGraw-Hill, 2007, p. 161.

⁷⁴ Per quanto riguarda la distinzione tra beni intangibili e beni immateriali si esprime Balluchi: «È opportuno distinguere le risorse (o beni) immateriali dalle risorse (o beni) intangibili. Un bene immateriale è rappresentato da una risorsa che offre un'utilità immateriale e inserita in azienda mediante atto di scambio o costruzione in economia, quindi, in conseguenza a un investimento direttamente effettuato per acquistarla. Per essa è stato sostenuto un costo e essa potrà essere eventualmente trasferita nel momento in cui la sua utilità in azienda avrà termine», F. Balluchi, *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit., p. 161.

identificabili”, “risorse forti” o “risorse deboli” e così via. I beni che nella presente trattazione vengono chiamati immateriali sono frequentemente denominati dalla dottrina come risorse specifiche o intangibili specifici, in considerazione dei caratteri distintivi rispetto alla più ampia classe di risorse invisibili. Si ritiene, perciò, che l’interpretazione del patrimonio intangibile che meglio esprime le caratteristiche e la natura dei valori in esso compresi, sia quella che dalla generica categoria di risorse intangibili estrapola, o meglio, differenzia gli intangibili specifici.

Un aspetto rilevante riguarda le caratteristiche che i beni immateriali devono presentare per essere considerati tali. È importante, altresì, sottolineare che la natura dei fattori in questione non consente di effettuare distinzioni, che abbiano la pretesa di essere vere ed esaurienti in assoluto rispetto alla complessità del fenomeno in esame.

Si osserva che differenti sono le tassonomie elaborate dalla Letteratura relativamente alle risorse intangibili⁷⁵.

Tali classificazioni non sono altro che modi diversi di studiare la stessa realtà, la quale può essere osservata da diversi punti di vista a seconda delle caratteristiche considerate. Infatti, vengono proposte alcune distinzioni all’interno del patrimonio intangibile ritenute significative. In particolare, è possibile distinguere le componenti di natura immateriale in risorse:

⁷⁵ Sono vari gli Accademici che hanno elaborato delle distinzioni in merito alla composizione e alle caratteristiche del patrimonio intangibile. Marinali e Onesti distinguono gli elementi immateriali in forti e deboli (Marinali B. – T. Onesti, *La valutazione del portafoglio lavori in ipotesi di cessione di azienda*, Auditing, n. 9, 1990); Buttignon distingue risorse intangibili di mercato e risorse specifiche d’impresa (F. Buttignon, *Le risorse immateriali: ruolo strategico e problematiche di rilevazione*, op. cit.); Fellegara suddivide la categoria in beni immateriali in senso giuridico, in senso economico e invisible assets, (A.M. Fellegara, *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi d’esercizio*, op. cit.); Podestà parla di intangibili specifici autonomi e intangibili generici (S. Podestà, *Intangibles e valore*, Atti del Convegno: “*Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?*”, op. cit.); Meriggioli distingue le risorse intangibili in beni immateriali identificabili e non identificabili (G. Meriggioli, *Le risorse immateriali durevoli*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 13, 1995); Laghi classifica i beni immateriali in strutturali e non strutturali (E. Laghi, *Problemi di classificazione e di valutazione dei beni immateriali ai fini della stima del capitale economico d’impresa con i metodi patrimoniali complessi*, in G. Zanda – M. Lacchini– T. Onesti. *La valutazione delle aziende*, op. cit.). Balluchi opera una distinzione tra risorse intangibili o invisibili e beni immateriali (Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, op. cit.).

- identificabili o non identificabili;
- palesi o latenti.

Pertanto, all'interno del patrimonio intangibile si possono distinguere due tipologie di risorse: quelle identificabili⁷⁶, che si possono individuare separatamente rispetto al complesso economico, e quelle non identificabili, per le quali non risulta fattibile una distinta e autonoma rilevazione rispetto al processo produttivo a causa del loro imprescindibile legame con l'organizzazione aziendale. Si comprende, allora, che il problema della valutazione autonoma degli intangibili non identificabili o generici non si pone, in quanto non è possibile pensare ad un loro trasferimento se non attraverso la cessione dell'intera unità economica. Quindi, il valore di tali risorse non può che essere compreso in quello generale dell'azienda, negando la natura di beni autonomi. Si può pensare che siano proprio queste risorse che contribuiscono alla formazione del cosiddetto avviamento d'impresa, che viene spesso rilevato attraverso la valutazione d'azienda.

Proseguendo, si illustra la distinzione elaborata da Sica⁷⁷ con riferimento ai beni immateriali.

Secondo lo Studioso gli elementi del patrimonio aziendale privi di tangibilità, ma evidenziabili in bilancio, sono definibili come palesi. Viceversa, le risorse intangibili che si formano e si utilizzano contestualmente all'insieme delle componenti dell'unità economica, e che non derivano da costi specifici, sono classificate come latenti (l'immagine positiva dell'impresa, un buon rapporto con i fornitori le capacità dei manager). Quest'ultime non trovano iscrizione tra le attività nelle sintesi d'esercizio, ma rappresentano, comunque, potenziali

⁷⁶ Per approfondire il significato di identificabilità si veda, in particolare: S. Podestà, *Intangibles e valore*, Atti del Convegno: "Valori di capitale economico e valori di mercato delle imprese: quali strumenti per attuarne i divari?", op. cit.; G. Meriggioli, *Le risorse immateriali durevoli*, op. cit.

⁷⁷ M. Sica, *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Firenze, Le Monnier, 1983, pp. 38-41.

condizioni patrimoniali. Pertanto, possono trovare evidenza attraverso la valutazione del patrimonio aziendale qualora si verifichi un'operazione gestionale che richieda la quantificazione del valore del capitale aziendale come complesso economico.

Mentre, per quanto concerne gli studi afferenti l'iscrivibilità in bilancio, secondo Pozza⁷⁸ è possibile procedere all'iscrizione di una attività nell'ambito del capitale di funzionamento solo se si verificano due condizioni:

- È probabile che la risorsa immateriale generi per l'impresa benefici economici futuri;
- il suo valore può essere determinato in modo attendibile.

Questo Autore ritiene che, relativamente al primo punto, deve trattarsi di benefici economici la cui manifestazione futura è giudicata probabile, cioè che presenta un grado di incertezza basso.

Mentre in relazione al secondo punto, questi ritiene che l'attendibile determinabilità del valore dell'attività è, soprattutto, una caratteristica essenziale affinché il bilancio possa tendere verso il proprio fine del quadro fedele. Nel senso che al fine di giungere a determinazioni attendibili è necessario che stime e congetture siano condotte con ragionevolezza nel quadro dei principi sottesi al sistema contabile di riferimento.⁷⁹

Altro studioso⁸⁰, con un approccio orientato principalmente alla contabilità, individua le immaterialità come valori comuni a più esercizi che hanno la loro genesi nelle decisioni inerenti all'acquisto di condizioni produttive a lungo ciclo di utilizzo connotate dalla mancanza di fisicità. In altre parole individua quelle risorse immateriali iscrivibili

⁷⁸ L. Pozza, op. cit., 1999, p. 90 e ss

⁷⁹ L. Pozza (1999), op. cit., pag. 90

⁸⁰ R. De Cicco, *Le condizioni produttive immateriali nei bilanci delle imprese-Determinazioni di esercizio, rivalutazione, di capitale economico*, Torino, Giappichelli, 1996

in bilancio che contribuiscono alla combinazione economica per il perseguimento del fine ultimo aziendale.

In conclusione, una volta illustrato una serie di definizioni di risorse intangibili, è stato possibile identificare il patrimonio intangibile in due categorie fondamentali: i beni intangibili (o intangibili generici) e i beni immateriali (o intangibili specifici). A questo punto è importante precisare che l'accezione che si intende condividere nella presente ricerca è la seconda, cioè quella che identifica le componenti di natura immateriale con i fattori privi di fisicità che sono all'origine di costi a utilità differita nel tempo, misurabili nel loro valore e trasferibili, e che possono essere accolti nella comunicazione economico-finanziaria dell'impresa, riducendo, pertanto, il campo di indagine alle sole risorse iscrivibili in bilancio⁸¹.

4. La classificazione delle immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali si presentano come un insieme eterogeneo di valori, di diversa formazione e natura. Basti pensare alla distinzione esistente tra un brevetto ed un costo di ricerca e sviluppo, in cui la prima presenta le caratteristiche tipiche di un bene ed oggetto di tutela giuridica, mentre la seconda si presenta sotto la veste di costo ad utilità pluriennale.

Proprio l'eterogeneità dei valori che compongono gli *assets* immateriali hanno spinto parte della dottrina ad operare una distinzione tra queste attività o valori.

A tal proposito, si ritiene che tale categoria di immobilizzazioni (o attività) possa essere suddivisa in sottoclassi individuando il carattere della trasferibilità, quale discriminante tra i bene immateriali, gli oneri pluriennali ed l'avviamento. In tal senso, la trasferibilità dell'*assets* deve

⁸¹ A.M., Fellegara *I valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di esercizio*, op. cit., p. 7.

essere inteso come l'attitudine di una certa risorsa ad essere ceduta, anche idealmente, in via autonoma, in modo cioè indipendente rispetto ad altre risorse che costituiscono l'azienda. In particolare, tale carattere è finalizzato, insieme ad altri due (l'essere oggetto di un significativo flusso di investimenti e l'essere all'origine di benefici economici differenziali), all'identificazione dei beni immateriali oggetto di autonoma valutazione economica.⁸²

Quindi, il requisito della trasferibilità, anche pensato ai fini della identificazione delle risorse immateriali suscettibili di valutazione economica autonoma⁸³, applicato sul piano contabile permette di suddividere le attività immateriali in due principali sottocategorie ed una terza residuale.

Precisamente, viene individuata la categoria dei beni immateriali, costituiti da quelle risorse che soddisfano appieno il requisito della trasferibilità, nel senso che sono suscettibili di fruibilità separata. Rientrano in tale gruppo, i diritti riconosciuti e tutelati legalmente, quali i diritti di brevetto industriale, i diritti di utilizzazione delle opere di ingegno, le concessioni, le licenze ed i marchi. Insomma, tale gruppo è rappresentato da veri e propri beni che possono essere ceduti a titolo definitivo ovvero a titolo temporaneo (ad esempio la concessione in licenza d'uso di un marchio) dall'azienda detentrica ad altri soggetti economici.

Mentre, la categoria degli oneri pluriennali è costituita da quelle risorse che soddisfano i requisiti di rilevazione e rappresentazione nel bilancio di esercizio, ma che sono prive del requisito della trasferibilità. Fanno parte di tale categoria, quei costi che sono capitalizzati in quanto ritenuti produttivi di redditi futuri, quali i costi di impianto ed ampliamento, i costi di ricerca e sviluppo ecc..⁸⁴

Infine, l'avviamento può essere definito, in linea di principio, come la differenza tra il capitale di funzionamento, rilevato secondo valori

⁸² Brugger, *la valutazione dei beni immateriali legati al marketing ed alla tecnologia*, in "Finanza, Marketing e Produzione", n.1-1989

⁸³ in tal senso Brugger, op. cit., e Guatri, *il differenziale fantasma: i beni immateriali nella determinazione del reddito e nella valutazione delle imprese*, in Finanza, marketing e produzione 1989, n.1, p. 54

⁸⁴ A. Paris, *I beni immateriali nel Bilancio di esercizio*, Torino, Giappichelli, 1996, p.16

correnti, e il capitale economico che viene calcolato in relazione alla futura redditività dell'azienda, intesa come bene economico e complesso.⁸⁵

L'avviamento scaturisce dalla circostanza che l'azienda è considerata un sistema, ossia un insieme coordinato di componenti nell'ambito del quale si stabiliscono relazioni di interdipendenza, e che fa sì che tali elementi una volta inseriti nel sistema aziendale perdano la propria individualità per riconoscersi in una coordinazione più ampia. In particolare, nel caso di aziende in funzionamento ben gestite, il rendimento del complesso aziendale è, di norma, superiore alla somma dei rendimenti normali o congrui di ciascuno dei suoi componenti singolarmente considerati. L'avviamento esprime, pertanto, la capacità del sistema-azienda di produrre soprareddito.⁸⁶

Quindi, come evidenziato, l'avviamento non presenta il requisito della trasferibilità o separabilità dal complesso aziendale, anzi, risulta ad esso inscindibilmente agganciato.

Inoltre, l'avviamento può essere di due tipi, originario o derivativo.

L'avviamento originario, cioè di origine endogena, "incide nella vendita dei prodotti ed è elemento essenziale della produzione del reddito, conseguente alla domanda sul mercato di prodotti In tal ottica può dirsi pertanto che l'avviamento originario si esprime già, sotto il profilo contabile, nella quantità dei prodotti venduti e, in bilancio, nei relativi incassi"⁸⁷. Tale tipologia di avviamento non può essere rappresentata in bilancio, in quanto la sua iscrizione determinerebbe duplicazioni di partita.⁸⁸ In merito, basti pensare al caso dei costi di formazioni continua (ordinaria) del personale, che permettono un innalzamento del loro grado di professionalità, e di conseguenza un miglioramento del grado di efficienza della produzione, e che dovrebbero essere inclusi nell'avviamento originario, quale incremento

⁸⁵ N. Di Cagno, *Informazione contabile e bilancio d'esercizio*, Bari, Cacucci, 2004, p.147

⁸⁶ T. Onesti, *L'avviamento d'impresa: definizione, misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, in atti del Convegno, Bari, Cacucci 1999, p. 78 e 79

⁸⁷ R. Argirò, *I bilanci delle società di capitali*, Roma, Editrice IANUA, 1991, p. 167

⁸⁸ T. Onesti, *L'avviamento d'impresa: definizione, misurazione e rilevazione, ammortamento e svalutazione*, in atti del Convegno, Bari, Cacucci 1999, p. 86

globale dell'azienda e che invece trovano la loro corretta allocazione tra i costi di competenza dell'esercizio, come contropartita alla riduzione dei costi di produzione o maggiori ricavi espressi nel Conto economico.

Invece, l'avviamento di tipo derivativo o derivato da un'acquisizione, cioè quello per il quale è stato pagato un prezzo, può essere accolto nel sistema di valori della Co.Ge. prima e del bilancio poi, in quanto è determinato dalla differenza tra il prezzo pagato per l'acquisizione dell'azienda e la sommatoria dei valori afferenti ai singoli beni che la compongono. Sul punto, richiamando l'esempio precedente, nel caso di cessione di azienda, l'innalzamento del grado di efficienza, provocato dai costi di formazione del personale, spesi in ogni esercizio di competenza, attribuirà al complesso aziendale ceduto un valore maggiore rispetto alla sommatoria dei singoli elementi che la compongono, determinando così un avviamento derivato espressione proprio dell'innalzamento del grado di efficienza produttiva, cioè un sovrarreddito scaturente da risparmi in termini di costi della produzione ovvero di creazione di nuovi prodotti innovativi da porre sul mercato.

In merito alle due categorie principale di immobilizzazioni immateriali, beni immateriali ed oneri pluriennali, in dottrina è stata operata una ulteriore differenziazione. Infatti, questi, in quanto valori accolti in bilancio, sono stati distinti in valori reali e valori puri.

I valori reali sono riconducibili ai beni immateriali, che secondo una concezione che considera il patrimonio aziendale una garanzia offerta dalla impresa per l'adempimento delle proprie obbligazioni considera iscrivibili in bilancio i soli beni immateriali, in quanto espressione di un diritto tutelato dall'ordinamento giuridico, e quindi aggredibile eventualmente dai creditori sociali.⁸⁹

Mentre, i valori puri, riconducibili agli onere pluriennali, sono definiti "valori di quelle condizioni produttive possedute dall'impresa, diverse dai beni (in senso economico e giuridico), diritti soggettivi e crediti pecuniari: di quelle condizioni che acquisite dall'impresa possono essere utilizzate soltanto nell'ambito della generale combinazione produttiva da

⁸⁹ A.M. Fellegara, op.cit., p. 132

questa realizzate e non possono formare oggetto a sé stante di negoziazioni con terze economie”⁹⁰.

Pertanto, assodato che i valori reali sono parte del patrimonio di gestione, bisogna affermare che anche i valori puri sono manifestazione di attività, ovvero valori patrimoniali, in quanto espressione di condizioni produttive acquisite.⁹¹

Concludendo, le attività immateriali espressione di beni, gli oneri pluriennali ovvero un insieme indistinto di risorse invisibili, quale l'avviamento derivato, sono rappresentabili in bilancio purché siano rispettati i principi per la loro iscrivibilità.

⁹⁰ G. Zappa il reddito, op. cit., p. 71

⁹¹ In tal senso: Amaduzzi, *i bilanci di esercizio delle imprese*, UTET, Torino, 1981, p.140; De Dominicis, *Lezioni di ragioneria generale*, III volume, Sab, Bologna 1968, p.83.

II Capitolo

Le attività Immateriali nei principi contabili Internazionali

1. Premessa

Il presente capitolo ha ad oggetto le modalità di identificazione, rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio delle attività immateriali disciplinate dallo IAS 38. Tuttavia, prima della disamina del summenzionato principio contabile, sarà necessario procedere all'inquadramento normativo degli IAS/IFRS, ed in particolare saranno esaminate le norme di carattere comunitario e nazionale che sono alla base dell'applicazione dei principi contabili internazionali emessi dallo IASB e omologati dalla commissione UE.

2. Introduzione dei Principi contabili internazionale nell'ordinamento dell'Unione Europea e nazionale.

L'interesse delle istituzioni europee alla piena armonizzazione contabile nasce dal fenomeno della globalizzazione e la conseguente integrazione dei mercati finanziari. Infatti, le società che in passato si rivolgevano esclusivamente ai mercati domestici per il reperimento di risorse finanziarie, ora si rivolgono a mercati internazionali; tale situazione pone al centro la comunicazione economico finanziaria, espressa dal bilancio consolidato e di esercizio, tale da rendere necessaria l'adozione di principi contabili comuni ed uniformi, che consentono ai mercati internazionali di comparare in maniera molto più significativa, affidabile ed efficiente i bilanci delle società, rendendo a

queste più agevole l'accesso ai mercati dei capitali e, quindi, di conseguenza la riduzione dei costi⁹².

Il processo di armonizzazione contabile, ha avuto inizio con l'emanazione delle direttive n. 78/660/CEE (IV direttiva CEE) e 83/349/CEE, rispettivamente in tema di bilancio di esercizio e bilancio consolidato di società di capitali; tali direttive sono state recepite nell'ordinamento nazionale direttamente nel Codice Civile, per quanto concerne le norme afferenti il bilancio di esercizio, mentre con D.Lgs. 127/1991 sono state recepite le norme relative al bilancio consolidato.

Ovviamente data la natura legislativa della direttiva, che non ha una struttura rigida, bensì offre ai vari stati membri la possibilità di scegliere varie opzioni in tema di rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio, non è stato possibile il raggiungimento della piena armonizzazione contabile, tale da rendere significativa la comparabilità dei bilanci delle società operanti in ambito comunitario.

Pertanto, al fine di permettere la costituzione di un mercato europeo dei capitali, come fu indicato dal summit dei capi dei governi europei, tenutosi a Lisbona nel marzo del 2000, fu fissato quale obiettivo di breve termini l'individuazione di un corpo unitario di principi contabili.⁹³ A tal proposito la Commissione Europea annunciò, nel giugno del 2000, che avrebbe presentato una proposta per introdurre come requisito prioritario che tutte le società quotate nei mercati dell'Unione Europea predisponessero i bilanci in accordo con gli IAS/IFRS, nonché per modernizzare le direttive contabili al fine di ridurre i potenziali conflitti con i principi contabili internazionali (IAS/IFRS)⁹⁴.

⁹² E. Abate, R. Rossi e A. Virgilio, IAS/IFRS-US GAAP principi contabili italiano, confronto e differenze, Milano, Giuffrè, 2008, pag. 2

⁹³ il Regolamento CE n. 1606/2002

⁹⁴ E. Abate, R. Rossi e A. Virgilio, op. cit., pagg. 3 e 4

Il Parlamento Europea ed il Consiglio decisero di intervenire nella materia scegliendo uno strumento legislativo più incisivo della direttiva, cioè il regolamento, in quanto questo, essendo direttamente applicabile⁹⁵ in ogni stato UE, non lascia margini di discrezionalità in sede di applicazione.

Pertanto, il 19 luglio 2002 con l'emanazione del regolamento n. 1606 del Parlamento Europeo e del Consiglio, direttamente applicabile in ogni stato della UE, sono stati introdotti in ambito UE i principi contabili Internazionali, IAS/IFRS, emanati dallo IASB⁹⁶.

Il regolamento sancisce l'obbligo, per le società i cui titoli sono negoziati in mercati pubblici, di applicare, a partire dall'esercizio finanziario avente inizio il 1 gennaio 2005, un insieme unico di principi contabili internazionali di elevata qualità per la redazione dei bilanci consolidati⁹⁷.

Tale disposizione, oltre a prescrivere il suddetto obbligo, attribuisce la facoltà agli stati membri di consentire ovvero prescrivere l'adozione dei principi contabili, IAS/IFRS, anche per i bilanci di esercizio delle società quotate e per le restanti società, con riferimento sia a bilanci di esercizio sia a quelli consolidati.⁹⁸

⁹⁵ Il regolamento, ai sensi dell' art. 189, paragrafo 2 (ora 249) del Trattato istitutivo della UE, costituisce atto giuridico di portata generale e la sua applicazione è obbligatoria e direttamente applicabile in ciascuno stato membro.

⁹⁶ Lo IASB è l'organismo che istituzionalmente ha il compito di definire i principi contabili internazionali denominati IFRS – International Financial Reporting Standards e gli IAS international Accounting Standards (denominazione mantenuta per i principi contabili emanati dal precedente organismo IASC). Tale organismo nasce in seguito alla revisione della struttura dello IASC – International Accounting Standards Committee avvenuta nel 2001, che vede la nascita della IASC Foundation, articolato in vari organismi: IASB, SAC e IFRIC. La fondazione con sede nel Delaware (USA) ha tre scopi principali: nominare i membri dello IASB, SAC e IFRIC; monitorare l'attività degli organismi; raccogliere fondi per l'operatività dei diversi organismi. Il SAC- Standards Advisory Council, composto da 48 membri, è l'organismo tramite il quale altri soggetti e/o organizzazioni, interessati allo sviluppo dei principi contabili internazionali, forniscono i loro suggerimenti allo IASB. IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee(composto da 12 membri), che ha sostituito dal 2001 il SIC -Standing Interpretations Committee, invece, ha il compito di fornire interpretazioni relative all' applicazione dei principi contabili internazionali e dare tempestiva soluzioni a problematiche contabili non affrontate specificatamente dagli IFRS; inoltre prepara bozze sui documenti interpretativi dei principi e renderli disponibili al pubblico al fini di ottenere commenti e suggerimenti; infine predispone i documenti interpretativi da sottoporre all' interpretazione dello IASB. In F.Dezzani,P.P.Biancone e D.Busso , IAS/IFRS, Milano, Ipsoa, 2010, pagg.3-6.

⁹⁷ Art. 4 del Regolamento CE n. 1606/2002

⁹⁸ Art. 5 del Regolamento CE n. 1606/2002

Inoltre, il regolamento in questione all' art. 9 prevede, in deroga all' art. 4, l'applicazione degli IAS/IFRS a partire dall'esercizio finanziario con inizio dal 1 gennaio 2007 per le società i cui soli titoli di debito sono ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato di qualsiasi stato membro, nonché per le società i cui titoli sono ammessi alla negoziazione pubblica in un paese terzo e che a tal fine già utilizzano principi contabili riconosciuti internazionalmente a partire da un esercizio finanziario anteriore alla data di pubblicazione del Regolamento sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee.

Particolare rilevanza assume l'art. 3 della disposizione in commento, in quanto stabilisce che l'adozione dei principi IAS/IFRS è subordinata in ogni caso alle decisioni della Commissione Europea in merito alla loro applicabilità.

Pertanto, sono applicabili in ambito comunitario i soli principi contabili oggetto di procedura di omologazioni. Tale procedura è necessaria per fornire adeguata pubblicità ai principi, inoltre la Commissione Europea ritiene che non sia politicamente o legalmente appropriato delegare la predisposizione dei principi contabili in modo incondizionato e irrevocabile ad un organismo privato sul quale la UE non ha alcun collegamento istituzionale⁹⁹.

Inoltre, la procedura di omologazione ha la funzione di evitare che determinati principi IAS/IFRS siano in conflitto con disposizioni contenute nelle direttive contabili (IV e VII), in particolare con l'art. 2, paragrafo 3¹⁰⁰ della direttiva 78/660/CEE e l'art. 16, paragrafo 3¹⁰¹, della direttiva 83/349/CEE.

⁹⁹ E. Abate, R. Rossi. e A. Virgilio, op.cit., pag. 5

¹⁰⁰ I conti annuali devono dare un quadro fedele della situazione patrimoniale, di quella finanziaria nonché del risultato economico della società.

¹⁰¹ I conti consolidati devono fornire un quadro fedele della situazione patrimoniale, di quella finanziaria nonché del risultato economico dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento.

In sostanza i documenti internazionali (i principi IAS/IFRS) sono adottati se:

- gli stessi sono conformi con i principi di base contenuti nelle direttive¹⁰²;
- assicurino un'elevata qualità dell'informazione finanziaria ai fini delle decisioni economiche, e
- contribuiscono al bene pubblico.¹⁰³

In termini concreti la procedura di omologazione prevede che la Commissione Europea decida sull'adozione degli IAS/IFRS elaborati dallo IASB, solo dopo aver consultato gli Stati membri nell'ACR – *Accounting Regulatory Committee*¹⁰⁴ e aver ricevuto parere favorevole dell'EFRAG – *European Financial Reporting Advisory Group*¹⁰⁵.

Concludendo, i principi contabili internazionali (IAS/IFRS), omologati e trasfusi in regolamenti emanati dalla Commissione Europea sono direttamente applicabili dalle società quotate, di cui il primo è stato il n. 1725/2003 che ha recepito quasi tutti gli IAS/IFRS emessi prima dallo IASB e poi dallo IASB.

¹⁰² Riferimento note precedenti

¹⁰³ R. Bauer, *Gli IFRS in bilancio, come e quando utilizzare i principi contabili internazionali*, Milano, Ipsoa, 2010, pag.7

¹⁰⁴ Tra le funzioni attribuite a tale organo vi è quella di fornire un parere alla commissione in merito alla proposta di adozione (omologazione) di un principio contabile internazionale. Il comitato è composto dalle delegazioni degli stati membri. ARC fornisce pareri richiesti a scopo informativo o di scambio di idee. In N. Di Cagno, *Informazione contabile bilancio di esercizio*, Bari, Cacucci editore, 2004, pag.354

¹⁰⁵ L'EFRAG è un organismo costituito sotto forma di iniziativa privata da utenti, da estensori dei bilanci, da organismi contabili nazionali e da esperti in materia contabile. Tale organismo è strutturato su due livelli:

1. Il TEG – Technical Expert Group;
2. Il Supervisory Board of European Organizations.

Il primo (Comitato tecnico Contabile) esercita un ruolo attivo nella elaborazione degli IAS/IFRS, poichè essendo coinvolto, seppur in qualità di osservatore, in tutte le fasi del processo di definizione dei principi contabili dello IASB, può esprimere il punto di vista europeo ancor prima della fase finale di statuizione del principio. In particolare al comitato in questione sono attribuite, essenzialmente, quattro funzioni:

- Contribuire ai lavori dello IASB, fornendo commenti ai documenti preparati da quest'ultimo organismo;
- Procedere alla modernizzazione delle direttive contabili per consentire la conformità delle stesse agli IAS/IFRS;
- Valutare dal punto di vista tecnico gli IAS/IFRS e le relative interpretazioni per consigliarne l'adozione ovvero il rigetto;
- Fornire una guida per l'implementazione dei principi.

Il secondo organismo deve assicurare la rappresentatività di tutti gli interessi coinvolti a livello europeo in relazione alla partecipazione di organizzazioni a carattere europeo e alla ampia articolazione geografica dei soggetti membri ed, inoltre, assume il ruolo di governo dell'EFRAG. In N. Di Cagno, *Informazione contabile bilancio di esercizio*, Bari, Cacucci editore, 2004, pagg.352 e 353

A livello nazionale il D.lgs. n. 38 del 28 febbraio 2005 assume una rilevanza particolare, in quanto il governo ha esercitato la facoltà di cui all'art. 5 del Regolamento 1606/2002.

Questo decreto individua i soggetti coinvolti nell'applicazione dei principi IAS/IFRS; agli obblighi e le facoltà in relazione all'applicazione dei principi suddetti; nonché alla definizioni di disposizioni di adeguamenti delle norme interne, civilistiche e tributarie, al fine di disciplinare gli effetti derivanti dall'applicazione degli IAS/IFRS.

In primo luogo, l'art. 2 del decreto in commento inquadra l'ambito soggettivo di applicazione, individuando le seguenti imprese:

- a) società emittenti strumenti finanziari ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati di qualsiasi Stato membro dell'Unione Europea, diverse da quelle di cui alla lettera d);
- b) società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico di cui all'articolo 116 testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria, di cui al decreto legislativo 58/1998 e successive modificazioni, diverse da quelle di cui alla lettera d);
- c) le banche italiane di cui all'articolo 1 del testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia di cui al decreto legislativo 385/1993 e successive modificazioni; le società finanziarie capogruppo dei gruppi bancari iscritti nell'albo di cui all'articolo 64 del decreto legislativo 385/1993; le società di intermediazione mobiliare di cui all'articolo 1, comma 1, lettera e), del decreto legislativo 58/1998; le capogruppo dei gruppi di SIM iscritti nell'albo di cui all'articolo 11, comma 1-bis, del decreto legislativo 58/1998; le società di gestione del risparmio di cui all'articolo 1, lettera o), del decreto legislativo 58/1998; le società finanziarie iscritte nell'albo di cui all'articolo 107 del decreto legislativo 385/1993; gli istituti di moneta elettronica di cui al titolo V-bis del decreto legislativo

385/1993; gli istituti di pagamento di cui al titolo V-ter del decreto legislativo 385/1993;

- d) società che esercitano le imprese incluse nell'ambito di applicazione dell'articolo 88, commi 1 e 2, e quelle di cui all'articolo 95, comma 2, del codice delle assicurazioni private;
- e) società incluse, secondo i metodi di consolidamento integrale, proporzionale e del patrimonio netto, nel bilancio consolidato redatto dalle società indicate alle lettere da a) a d), diverse da quelle che possono redigere il bilancio in forma abbreviata, ai sensi dell'articolo 2435-bis del codice civile, e diverse da quelle indicate alle lettere da a) a d);
- f) società diverse da quelle indicate alle lettere da a) ad e) e diverse da quelle che possono redigere il bilancio in forma abbreviata, ai sensi dell'articolo 2435-bis del codice civile, che redigono il bilancio consolidato;
- g) società diverse da quelle indicate alle lettere da a) ad f) e diverse da quelle che possono redigere il bilancio in forma abbreviata, ai sensi dell'articolo 2435-bis del codice civile.

Il decreto, all'art. 3, sancisce l'obbligatorietà di redigere il bilancio consolidato sulla base dei principi IAS/IFRS a partire dall'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2005 per le a) società quotate; b) società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico¹⁰⁶; c) banche e

¹⁰⁶ Ai sensi dell'Art. 2-bis del Regolamento Consob n. 11971/1999,

1. Sono considerati emittenti azioni diffuse fra il pubblico in misura rilevante gli emittenti italiani i quali, contestualmente:

a) abbiano azionisti diversi dai soci di controllo in numero superiore a **cinquecento** che detengano complessivamente una percentuale di capitale sociale almeno pari al 5%;

b) non abbiano la possibilità di redigere il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'articolo 2435 bis, primo comma, del codice civile.

2. I limiti di cui al comma precedente si considerano superati soltanto se le azioni alternativamente:

- abbiano costituito oggetto di un'offerta al pubblico di sottoscrizione e vendita o corrispettivo di un'offerta pubblica di scambio;
- abbiano costituito oggetto di un collocamento, in qualsiasi forma realizzato, anche rivolto a soli investitori qualificati come definiti ai sensi dell'articolo 34-ter, comma 1, lettera b);

altri intermediari finanziari vigilati; d) imprese di assicurazioni. Mentre, lo stesso articolo attribuisce la facoltà di redigere il bilancio consolidato sulla base degli IAS/IFRS per le società controllate, ossia incluse nel bilancio delle società precedenti ad esclusione di coloro che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435-bis del C.C.

Inoltre, a partire dall'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2006 le società obbligate a redigere il bilancio consolidato in conformità agli IAS/IFRS devono redigere anche il bilancio di esercizio in conformità a questi. Inoltre, è data facoltà alle summenzionate società di redigere anche i bilanci di esercizio chiusi o in corso al 31 dicembre 2005 in conformità agli IAS/IFRS.

Infine, il decreto attribuisce la facoltà alle società diverse da quelle indicate alle lettere da a) ad f) e che non redigono il bilancio in forma abbreviata, di redigere sia il bilancio consolidato che quello di esercizio in conformità agli IAS/IFRS, definendo tale opzione irrevocabile¹⁰⁷.

-
- siano o siano state negoziate su sistemi multilaterali di negoziazione con il consenso dell'emittente o del socio di controllo ovvero siano state ammesse alla negoziazione su mercati regolamentati e successivamente siano state oggetto di revoca;
 - siano emesse da banche e siano acquistate o sottoscritte presso le loro sedi o dipendenze.

3. Non si considerano emittenti diffusi quegli emittenti le cui azioni sono soggette a limiti legali alla circolazione riguardanti anche l'esercizio dei diritti aventi contenuto patrimoniale, ovvero il cui oggetto sociale prevede esclusivamente lo svolgimento di attività non lucrative di utilità sociale o volte al godimento da parte dei soci di un bene o di un servizio.

4. Sono emittenti obbligazioni diffuse fra il pubblico in misura rilevante gli emittenti italiani di obbligazioni di valore nominale complessivamente non inferiore a 5 milioni di euro e con un numero di obbligazionisti superiore a cinquecento.

¹⁰⁷ Ai sensi dell' art 4, comma 6: Le società di cui alla lettera g) dell'articolo 2, diverse da quelle di cui al precedente comma, hanno la facoltà di redigere il bilancio di esercizio in conformità ai principi contabili internazionali, a partire dall'esercizio individuato con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze e del Ministro della giustizia.

3. Introduzione agli IAS/IFRS

Nell' illustrare l'impianto dei principi contabili internazionali, si deve fare riferimento, in primo luogo, ai singoli principi contabili, suddivisi in IAS – *International Accounting Standards*, emessi prima della revisione della struttura dell'attuale IASC-*Foundation* e agli IFRS – *International Financial Reporting Standards* emessi dopo la suddetta revisione, ed in secondo luogo, devono essere considerate le interpretazioni dei principi contabili, denominate SIC *Standing Interpretations Committee* (se relativi agli IAS) e IFRIC *International Financial Reporting Interpretations Committee* (se relative agli IFRS) .

Oltre a ciò, una particolare rilevanza, ai fini della corretta applicazione dei principi IAS/IFRS, viene assunta dal *Framework* ovvero "*Framework for preparation of financial statements*" (quadro concettuale di riferimento), approvato e pubblicato nel 1989 dallo IASC, recepito dallo IASB nel 2001, e rivisitato nel settembre 2010.

Il *Framework* congiuntamente allo IAS 1-“Presentazione del bilancio” offre un serie di concetti base necessari per l'applicazione dell'insieme dei principi contabili. Infatti, il *Framework*, nato per diverse finalità, fra le quali, quella di assistere il Board (IASB) nella stesura di nuovi principi, promuovere l'armonizzazione contabili, nonché assistere i redattori del bilancio ad affrontare fattispecie economiche non disciplinate da alcun principio contabile, espone i concetti di base per la preparazione del bilancio diretto a utilizzatori esterni. Questo documento non è un principio contabile, quindi non è stato recepito a livello comunitario in nessun regolamento, ma ricopre un ruolo rilevante all'interno dei principi contabili internazionali, in quanto in mancanza di un IFRS specifico, la direzione aziendale deve usare il proprio giudizio professionale al fine di sviluppare una metodologia

contabile in modo da offrire le informazioni più utili all'utilizzatore del bilancio, tenendo conto dei principi delineati dal *Framework*¹⁰⁸.

4. ATTIVITA' IMMATERIALI - Ambito di applicazione e definizioni

Le attività immateriali sono disciplinate, nell'ambito dei principi contabili Internazionali–IAS/IFRS, dal principio IAS 38–attività immateriali, dall'IFRS 3–Aggregazioni aziendali (*Business combinations*) e per quanto concerne la riduzione di valore delle attività immateriali, dallo IAS 36–Riduzione di valore delle attività (*impairment test*).

Nella presente ricerca sono esaminati, esclusivamente, i principi contabili internazionali IAS 38 e IAS 36 limitatamente alle riduzione di valore delle attività immateriali.

Pertanto non formano oggetto della presente ricerca quelle attività immateriali, per le quali lo IAS 38 demanda ad altro principio il trattamento contabile; in particolare sono escluse le attività immateriali di seguito elencate¹⁰⁹:

- attività immateriali possedute da un'entità e destinate ad essere cedute nel normale svolgimento dell'attività (IAS 2 – Rimanenze, IAS 11 – Lavori su ordinazione);
- le attività fiscali differite (IAS 12 – Imposte sul reddito);
- i contratti di locazione che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 17 – Leasing;
- le attività che derivano da benefici per i dipendenti (IAS 19 – Benefici per i dipendenti);

¹⁰⁸ In tal senso la Commissione Europea al paragrafo 2.1.5 delle "Osservazioni riguardanti taluni articoli del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002, relativo all'applicazione dei principi contabili internazionali, della quarta direttiva 78/660/CEE del Consiglio del 25 luglio 1978 relativa ai conti annuali di taluni tipi di società e della settima direttiva 83/349/CEE del Consiglio del 13 giugno 1983 relativa ai conti consolidati" del Novembre 2003

¹⁰⁹ IAS 38, par. 3.

- le attività finanziarie definite dallo IAS 32–Strumenti finanziari, IAS 2 –Bilancio consolidato e separato, IAS 28–Partecipazioni in società collegate e IAS 31–Partecipazioni in joint venture;
- l'avviamento acquisito tramite un'operazione di aggregazione aziendale (IFRS 3–Aggregazioni aziendali);
- i costi di acquisizione differiti e le attività immateriali derivanti dai diritti contrattuali dell'assicuratore in contratti assicurativi (IFRS 4–Contratti assicurativi);
- le attività immateriali non correnti destinate alla vendita (IFRS 5–Attività non correnti possedute per la vendita e attività cessate).

Lo IAS 38 fornisce una serie di definizioni relative ai termini utilizzati dal stesso principio, tra cui quella di attività immateriale, definendola quale “*attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica*”.

Nel commentare il presente principio è necessario delineare al meglio il suo campo di applicazione, ed in particolare individuare quei casi in cui può risultare complesso definire se un'attività sia considerata immateriale ovvero materiale. In altre parole, viene richiamato il caso di quei beni (intesi in senso lato) che hanno una consistenza fisica e al tempo stesso possono incorporare un bene immateriale.

Il principio, sul punto, propone l'esempio del “compact disc” (nel caso di software per computer), specificando che deve essere compito del redattore del bilancio individuare se per il bene assume una maggiore rilevanza la componente immateriale o quella materiale. Infatti, in questo caso è previsto che se il (bene) software è parte integrante dell'hardware, cioè quest'ultimo non può funzionare senza software, deve essere trattato contabilmente dallo IAS 16–Immobili impianti e macchinari¹¹⁰; mentre se il software non si configura come parte integrante del bene materiali

¹¹⁰ IAS 38, par. 4.

(hardware) rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 38, quali ad esempio i software applicativi (pacchetto "office" della Microsoft).

Ancora, il principio specifica che anche i costi di sviluppo, trasfusi in un bene materiale, quale un prototipo, se rispondono a determinate condizioni, sono considerati un'attività immateriali, in quanto la componente fisica dell'attività risulta secondaria rispetto alla sua componente materiale, ossia la conoscenza in esso contenuta¹¹¹.

Inoltre, se un bene immateriale è acquisito tramite un contratto di leasing finanziario, questo, dopo la rilevazione iniziale, deve essere contabilizzato dal locatario secondo quanto previsto dalla IAS 38.

Lo IAS 38, sulla base della definizione di attività immateriale, nonché richiamando le caratteristiche delle "attività" delineate dal *Framework*, individua le caratteristiche che un'attività immateriale deve possedere per essere considerata tale, quali quella della identificabilità¹¹², del controllo¹¹³ e dell'esistenza di benefici economici futuri¹¹⁴.

Per quanto concerne la caratteristica della identificabilità, questa si intende soddisfatta, alternativamente, se:

- l'attività immateriale è separabile, vale a dire se è capace di essere separata o divisa dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, affittata o scambiata, sia individualmente, sia insieme ai relativi contratti, attività o passività (criterio della separabilità); ovvero,
- se deriva da diritti contrattuali e legali, a prescindere dalla circostanza che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'entità o da altri diritti e obbligazioni (criterio dei diritti contrattuali o legali)¹¹⁵.

¹¹¹ IAS 38, par.5

¹¹² IAS 38, par.11-12

¹¹³ IAS 38, par. 13-16.

¹¹⁴ IAS 38, par. 17

¹¹⁵ A. Amaduzzi, *Gli intagibili nei principi contabili statunitensi e negli ias/ifrs*, Milano, Giuffrè, 2005, pag. 147

Il criterio dell'identificabilità¹¹⁶ consente di distinguere le attività immateriali propriamente dette dall'avviamento¹¹⁷.

In altri termini la risorsa deve essere giuridicamente tutelata, anche su base contrattualistica o separabile, cioè suscettibile di costituire oggetto di scambio, licenza o affitto¹¹⁸.

Il controllo, invece, è rappresentato dal potere di fruire dei benefici economici futuri derivanti dall'attività, escludendone o limitandone l'accesso ad altri soggetti.

In linea di principio il controllo è associato ad un diritto legale che può essere protetto con il ricorso ad un giudice. Tuttavia, tale condizione, non è necessaria per dimostrare l'esistenza del controllo, in quanto si ritiene che l'entità sia in grado di acquisire il dominio dei benefici economici futuri con modalità alternative quali, ad esempio, la conoscenza del mercato o il possesso delle competenze tecniche specifiche¹¹⁹.

Quindi in assenza di diritti contrattuali/legali, risulta più difficile dimostrare la sussistenza del controllo. A tal proposito il principio riporta una serie di esempi, fra i quali quello del personale, inteso quali competenze (capitale umano). In questo esempio viene messo in evidenza come l'entità non possieda il controllo sui benefici economici futuri derivanti dalle competenze detenute dal personale dipendente, in quanto in qualsiasi momento il personale, altamente specializzato, può fuoriuscire dall'azienda, portandosi via le competenze acquisite, poiché, in linea di principio, il personale dipendente non soggiace a nessun tipo di vincolo permanente con l'entità.

¹¹⁶ Come precisato nel paragrafo 11 dello IAS38.

¹¹⁷ L' avviamento è definibile come qualsiasi eccedenza del costo di acquisto rispetto al fair value delle attività, passività e passività potenziali identificabili acquisite alla data dell' acquisizione, in P.P. Biancone, Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment nei Bilanci, Milano, Giuffrè, 2006, pag. 181

¹¹⁸ Gruppo di studio e attenzione dell' Accademia Italiana di Economia Aziendale (AIDEA), L'Analisi degli effetti sul Bilancio dell' introduzione dei principi contabili Internazionali IAS/IFRS, Roma, RIREA, 2007, pag. 68

¹¹⁹ AA.VV. Guida ai principi contabili internazionali- Modulo 4, le Attività Immateriali, Milano, Il Sole 24 Ore, 2005, pag.14

Infine, l'ultima caratteristica è rappresentata dall'esistenza di benefici economici futuri. Il principio non definisce in modo esaustivo il significato di questi, ma si limita ad identificare, in modo esemplificativo, i vari tipi di benefici economici ritraibili da una attività immateriale; in particolare sono considerati tali i proventi derivanti dalla vendita dei prodotti, i risparmi di costi, altri benefici ritraibili dall'utilizzo dell'*asset* (es. utilizzo della proprietà intellettuale in un processo produttivo che permette di ridurre i costi di produzione).

Dalla lettura del principio, le attività immateriali possono essere individuate in cinque gruppi, composti da varie classi (ad esempio: marchi, software, licenze e diritti di franchising e ecc.), e cioè quelle legate al marketing, quelle legate al cliente, quelle legate ad attività artistiche, quelle basate su contratto ed, infine, quelle basate sulla tecnologia. Le classi possono essere raggruppate o ulteriormente suddivise se ciò comporta un grado di informazione più utile agli utilizzatori di bilancio¹²⁰.

Infine, il principio precisa che la mancanza di una sola fra le tre caratteristiche summenzionate determina l'imputazione del costo sostenuto per acquisire la risorsa al conto economico, non potendola considerare attività immateriale¹²¹.

4.1 Rilevazione iniziale e valutazione

In presenza di un'attività immateriale lo IAS 1¹²² prescrive che questa sia inserita tra le attività non correnti del prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria (Stato Patrimoniale), se è probabile che

¹²⁰ IFRS 3 e IAS 38, par. 119.

¹²¹ IAS 38, par. 10.

¹²² IAS 1, par.66

affluiranno all'entità benefici economici futuri e se il costo dell'attività può essere determinato in modo attendibile¹²³.

Pertanto, un'attività immateriale per poter essere rilevata, quindi iscritta nello stato patrimoniale, oltre a rispondere alla definizioni anzidetta e, a possedere tutte e tre le caratteristiche sopra descritte, deve, rispettare due condizioni; vale a dire, deve essere probabile che da essa affluiranno all'azienda benefici economici futuri e che il suo costo sia determinato in modo attendibile.

In merito alla probabilità che si verifichino benefici economici futuri, la direzione aziendale deve utilizzare presupposti ragionevoli e sostenibili, che rappresentino la migliore stima dell'insieme di condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile dell'attività. Per effettuare ciò, l'entità deve considerare il grado di probabilità connesso al flusso di benefici economici attribuibili all'utilizzo dell'attività stessa, sulla base di conoscenze interne ed esterne disponibili al momento della rilevazione iniziale, dando maggior peso alle informazioni provenienti dall'ambiente esterno.¹²⁴ Tali condizioni devono essere soddisfatte sia al momento dell'iscrizione iniziale, sia per la capitalizzazione di spese relative all'attività e sostenute successivamente¹²⁵.

Per quanto concerne la valutazione iniziale, quindi la misurazione attendibile del valore dell'*asset*, lo IAS 38 precisa che l'attività immateriale deve essere misurata al costo¹²⁶ e determinata in maniera differente a seconda delle modalità con cui l'attività è stata acquisita. Tale principio prevede le seguenti modalità di acquisizione:

- attività acquisite separatamente;
- acquisizione tramite contributi pubblici;

¹²³ IAS 38, par. 21 e 22.

¹²⁴ P.P. Biancone, Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment nei Bilanci, Milano, Giuffrè, 2006, pag.109

¹²⁵ Come si vedrà in seguito, si precisa che solo le spese sostenute successivamente all'iscrizione iniziale di un'attività immateriale che incrementano i benefici economici futuri possono essere capitalizzate. In caso contrario questi dovranno essere imputati a conto economico tra i costi di esercizio. IAS 38, par. 68

¹²⁶ IAS 38, paragrafo 24

- permuta di attività;
- acquisizione come parte di un'aggregazione aziendale;
- avviamento generato internamente;
- attività immateriali generate internamente.

Attività immateriali acquisite separatamente

Se un'attività è acquisita separatamente, vi è una presunzione implicita ed assoluta dell'esistenza di benefici economici futuri e dell'attendibilità della determinazione del costo¹²⁷.

Quindi, nel caso di acquisizione separata, la determinazione del costo risulta molto semplice, in quanto è fornita dal prezzo pagato per acquisirla. Mentre, nel caso in cui un'attività immateriale è acquistata con pagamento differito, cioè oltre il normale termine di credito, il costo è determinato sulla base del prezzo equivalente per contanti; in buona sostanza la direzione aziendale deve procedere alla scorporazione della componente finanziaria implicita, individuando, pertanto, il costo come differenza tra il prezzo a termine e gli interessi impliciti.

Il costo comprende, ad esempio, gli onorari professionali sostenuti per portare l'attività in condizioni normali di funzionamento e i costi per la verifica del corretto funzionamento della stessa¹²⁸.

Mentre, i costi di seguito elencati devono necessariamente essere imputati a conto economico e non devono essere iscritti nel valore di bilancio dell'attività immateriale¹²⁹. In particolare sono esclusi:

- i costi per l'introduzione di un nuovo prodotto o servizio, comprendendo anche i costi pubblicitari e attività di promozione;
- i costi per espandere l'entità, includendo anche i costi di formazione del personale;

¹²⁷ IAS 38, par. 25.

¹²⁸ IAS 38, par. 27.

¹²⁹ IAS 38, par. 29.

- le spese generali e amministrative ed altri oneri diretti.

La rilevazione dei costi nel valore contabile di un'attività immateriale (capitalizzazione del costo) cessa quando questa è in grado di funzionare; i costi sostenuti per utilizzare o reimpiegare l'attività immateriale non devono, pertanto, essere capitalizzati.

Invece, devono essere capitalizzati gli oneri finanziari, così come stabilito dallo IAS 23, che sono stati sostenuti fino alla data in cui il bene è nelle condizioni per l'utilizzo ovvero pronto per l'uso; ne sono esempi gli interessi su scoperti bancari e sui finanziamenti, l'ammortamento di aggi e disagi relativi al finanziamento, l'ammortamento di costi accessori e gli oneri finanziari relativi a leasing finanziari secondo quanto previsto dallo IAS 17–*Leasing*.

Attività acquisite mediante contributi pubblici e permuta

Se l'attività immateriale è acquisita tramite un contributo pubblico, cioè senza sostenere oneri ovvero con corrispettivo nominale, come nel caso in cui una entità pubblica trasferisca o assegni all'entità attività immateriali, quali diritti aeroportuali, licenze per l'attivazione di stazioni radio o televisive, l'entità, sulla base di quanto stabilito dallo IAS 20–*Contabilizzazione dei contributi pubblici e informativa sulla assistenza pubblica*, può contabilizzare l'attività immateriale scegliendo, alternativamente, due trattamenti contabili¹³⁰, ed in particolare:

- rilevando l'attività immateriale e il contributo al *fair value*, spalmando successivamente il contributo per il periodo di utilizzo dell'attività, cioè trattandolo come un risconto passivo; ovvero,
- rilevando l'attività immateriale al suo valore nominale al netto del contributo pubblico.

¹³⁰ IAS 20, par. 26 e 27.

Se, invece, l'attività immateriale è acquisita attraverso la permuta di altre attività, essa deve essere valutata al *fair value*, a meno che l'operazione di scambio manchi di sostanza commerciale¹³¹ o né il *fair value* dell'attività ricevuta né quello dell'attività scambiata siano valutabili attendibilmente¹³².

Se l'attività acquisita non è misurata al *fair value*, il suo costo è determinato dal valore contabile dell'attività scambiata.

Acquisizioni da aggregazioni aziendali

Nel caso in cui un'attività immateriale è acquisita attraverso un'aggregazione aziendale (acquisto di azienda o di ramo d'azienda, fusione e ecc.), il costo è rappresentato dal *fair value*¹³³ della stessa alla data dell'operazione¹³⁴ in conformità al principio contabile IFRS 3–*Aggregazioni aziendali*¹³⁵.

L'attività immateriale deve essere rilevata separatamente dalla avviamento se possiede le caratteristiche (requisiti) per la sua definizione e se il suo *fair value* può essere determinato attendibilmente.

Nell'ambito di operazioni di aggregazioni aziendali, la fase di allocazione del prezzo pagato alle attività e passività acquisite riveste un ruolo centrale nella individuazione del *fair value* attribuibile alla singola attività immateriali. Sul punto, deve essere precisato che il prezzo definito per l'acquisizione del complesso aziendale deve essere ripartito tra attività e passività acquisite, indipendentemente dal valore che le stesse avevano nel bilancio dell'acquisita. Tale precisazione ha lo scopo

¹³¹ Si configura la presenza di sostanza commerciale se la configurazione dei flussi finanziari (rischi, tempistica e importi) dell'attività ricevuta differisce dalla configurazione dei flussi finanziari dell'attività trasferita, il valore specifico per l'entità della parte delle sue operazioni interessata dalla permuta si modifica per effetto dell'operazione di scambio e queste differenze sono significative rispetto al fair value delle attività scambiate. – IAS 38, par. 46.

¹³² E. ABATE, R. ROSSI E A. VIRGILIO, *IAS/IFRS – US GAAP – Principi contabili italiani, confronto e differenze*, Milano, EGEA, 2008, pag. 160.

¹³³ Il fair value (valore equo) di un'attività è il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili, IAS 38, par. 8

¹³⁴ IFRS 3, par.36

¹³⁵ IAS 38, par. 33-34.

di permettere al soggetto acquirente di contabilizzare attività immateriali derivanti da processi di realizzazioni interni, tale da far emergere risorse immateriali sedimentate all'interno dell'azienda acquisita, e che non appaiono nel bilancio di questa.

Pertanto, con l'allocazione del *fair value* alle singole attività si giunge all'individuazione del valore attribuibile ad un'attività immateriale.

Inoltre, per quanto concerne il requisito ovvero la condizione per la rilevazione, probabilità di generare benefici economici futuri, come nel caso di acquisizione separata dell'*asset*, anche in questo caso tale requisito deve essere riflesso nella valutazione al *fair value* dello stesso. Infatti, nella determinazione del *fair value* sono considerate le aspettative di mercato in merito alla probabilità che i benefici economici futuri inerenti l'attività affluiranno all'entità; ne consegue che tale condizione per la rilevazione risulta automaticamente soddisfatta per le attività immateriali acquisite attraverso operazioni di aggregazioni aziendali¹³⁶.

Avviamento generato internamente

Lo IAS 38¹³⁷ prescrive che l'avviamento generato internamente non può mai essere rilevato come attività in quanto non soddisfa le condizioni di rilevazione. In particolare, il principio in commento, stabilisce che in alcune circostanze viene sostenuta una spesa con lo scopo di generare benefici economici futuri, ma che non si concretizza nella creazione di una attività immateriale che soddisfi le condizioni previste per la rilevazione.

Inoltre, il principio sancisce che l'avviamento interno non può essere rilevato come attività in quanto non è identificabile, controllato e non è misurabile in modo attendibile.

¹³⁶ AA.VV. IAS/IFRS, Milano, Ipsoa, 2010, pag.1652

¹³⁷ IAS 38, par. 48.

Infine, il principio precisa che la differenza tra valore di mercato dell'azienda ed il valore contabile delle sue attività nette identificabili, può essere originata da una serie di fattori che ne condizionano l'attività; tuttavia tali differenze non rappresentano un costo di attività immateriale controllata dall'entità¹³⁸.

Attività immateriali generate internamente

Lo IAS 38 stabilisce che è molto difficile valutare se una attività generata internamente possieda le condizioni necessarie per essere rilevata.

Il principio, infatti, individua quali costi sono capitalizzabili e diretti alla creazione di una attività immateriali generata nella fase di sviluppo di un processo interno di ricerca e sviluppo e della attività assimilate¹³⁹.

E' previsto che l'entità, nel valutare la capitalizzazione dei costi per la produzione interna di una attività immateriale, deve suddividere il processo di creazione di questa, in costi afferenti alla fase di ricerca ed a quella di sviluppo, precisando che se la direzione aziendale non è in grado di distinguere tra i costi afferenti ad una fase o ad un'altra, questi devono essere tutti spesi al conto economico.

Per quanto concerne la fase della ricerca, viene precisato che nessuna attività immateriale può essere rilevata in questa fase ed i relativi costi concorrono alla formazione del reddito del periodo in cui sono sostenuti, in quanto l'entità non può dimostrare che esista una attività immateriale capace di generare futuri benefici economici.

Il principio elenca una serie di attività di ricerca, fra le quali quelle finalizzate all'ottenimento di nuove conoscenze o la ricerca di alternative per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi.

¹³⁸ IAS 38, par. 50

¹³⁹ IAS 38, par. 52

Quindi, il principio statuisce che, considerata la natura generica della attività di ricerca, nel senso che tale attività non è diretta specificatamente ad un prodotto o processo, i relativi costi devono essere rilevati al Conto Economico nel periodo in cui sono sostenuti, non potendosi dimostrare la presenza delle caratteristiche che contraddistinguono una attività immateriale (identificabilità, controllo e esistenza di benefici economici futuri), nonché le condizioni per la rilevazione (probabilità di generare benefici economici futuri e misurazione attendibile del costo).

Mentre, per i costi pertinenti alla fase di sviluppo di un progetto interno, il principio prevede che essendo, questa fase, successiva a quella di ricerca l'entità può identificare con maggiore facilità un'attività immateriale e dimostrare che la stessa genererà nel futuro, con tutta probabilità, benefici economici¹⁴⁰; oltre a ciò, devono sussistere ulteriori condizioni per configurarsi come un'attività immateriale. In particolare, per essere capitalizzati i costi, e quindi rilevata l'attività immateriale, l'entità deve dimostrare¹⁴¹ quanto segue:

- la fattibilità tecnica al completamento dell'attività immateriale per renderla disponibile per l'uso o per la vendita;
- l'intenzione di completare l'attività immateriale per l'uso o la vendita;
- la capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri, dimostrando l'esistenza di un mercato per l'attività immateriale o i suoi prodotti o la sua utilità effettiva, se utilizzata internamente;

¹⁴⁰ IAS 38, par. 58

¹⁴¹ IAS 38, par. 57.

- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate sia per completare lo sviluppo dell'attività, sia per il suo utilizzo o vendita;
- la capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo.

Anche per la fase di sviluppo, come per la fase ricerca, il principio elenca, a titolo esemplificativo, una serie di attività, fra le quali quella di progettazione, costruzione e verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi o quella di progettazione di mezzi, prove, stampi e matrici concernenti la nuova tecnologia.

Il principio, inoltre, prevede che poiché la fase di sviluppo di un progetto è più avanzata della fase di ricerca, durante lo sviluppo del medesimo, l'entità può identificare un'attività immateriale e la sua capacità a generare probabili benefici economici futuri, dimostrando l'esistenza di un mercato di sbocco per i beni ed i servizi prodotti attraverso l'utilizzo dell'attività immateriale, ovvero l'utilità di quest'ultima, se finalizzata all'uso interno¹⁴².

Al fine di stabilire se l'attività immateriale prodotta internamente è capace di generare nel futuro benefici economici, l'entità deve valutare questi sulla base di quanto stabilito dallo IAS 36-Riduzione di valore di attività, specificando, inoltre, che nel caso in cui l'attività immateriale è in grado di generare benefici economici futuri solo in combinazione con altre attività deve essere individuata l'unità generatrice di flussi finanziari¹⁴³ a cui essere allocata.

Di fatto il principio subordina l'esistenza, nella fase di sviluppo, di una attività immateriale alle condizioni suddette, stabilendo che l'entità può

¹⁴² Gruppo di studio e attenzione dell' Accademia Italiana di Economia Aziendale (AIDEA), L'Analisi degli effetti sul Bilancio dell' introduzione dei principi contabili Internazionali IAS/IFRS, Roma, RIREA, 2007, pag. 95

¹⁴³Per lo IAS 36 – Riduzione di valore delle attività, par. 6, l' unità generatrice di flussi di cassa (Cash Generating Units,CGU) e definita come“ il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall' uso permanente delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività”

dimostrare concretamente la fattibilità del progetto, e quindi l'esistenza di una attività immateriale, stilando un piano aziendale che individua le necessarie risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo.

Per quanto concerne, invece, l'identificazione del costo dell'attività immateriale generata internamente, il principio individua nei sistemi di contabilità analitica gli strumenti capaci di misurarlo attendibilmente. Sul punto, viene precisato che il valore dell'attività è dato dalla somma di tutti i costi necessari per produrre e preparare l'attività immateriale, affinché questa sia in grado di funzionare nel modo inteso dalla direzione aziendale e ad essa direttamente attribuibili. Inoltre, i costi capitalizzabili devono essere riferiti al periodo che intercorre tra la data in cui per la prima volta l'*asset* immateriale soddisfa le condizioni previste per la rilevazione contabile, presenti nei paragrafi 21, 22 e 57, e la data in cui l'attività è disponibile per l'uso. Gli oneri già spesi al conto economico in periodi precedenti non possono essere successivamente capitalizzati ed attribuiti all'attività immateriale.

Sono esempi di costi direttamente imputabili all'*asset*, quelli relativi ai materiali e ai servizi utilizzati ovvero consumati per generare l'attività, quelli relativi al personale dipendente dedicato all'attività, le imposte e l'ammortamento dei beni utilizzati per tale scopo.

Mentre, relativamente agli oneri finanziari, il principio prevede che i criteri per poter rilevare gli interessi come un elemento di costo di un'attività immateriale generata internamente sono specificati nello IAS 23–Oneri finanziari.

Invece, non possono essere capitalizzati, cioè imputati all'attività immateriali i costi di vendita, di amministrazione, altre spese generali, i costi derivanti da inefficienze oppure le spese sostenute per addestrare il personale a gestire l'attività.

Al pari dei precedenti, i proventi ed oneri che derivano da operazioni secondarie, che non sono necessarie per portare un'attività nella condizione per operare, sono rilevati immediatamente nel conto economico e non possono, pertanto, formare il costo dell'attività immateriale, cioè non sono capitalizzabili¹⁴⁴.

Sempre lo IAS 38, precisa che la capitalizzazione dei costi non può mai determinare l'iscrizione di un valore dell'attività immateriale che sia superiore al suo valore recuperabile.

Inoltre, è vietata la capitalizzazione di costi relativi a determinate attività immateriali, quali i marchi, le testate giornalistiche, i diritti di editoria, le anagrafiche clienti ed elementi simili nella sostanza, in quanto i costi per esse sostenuti non possono essere distinti da quelli sostenuti per l'azienda nel suo complesso, o meglio non possono essere identificati separatamente dall'avviamento interno, che non è mai iscrivibile in bilancio.

Non possono, inoltre, essere capitalizzati, cioè rilevati come attività immateriali, i seguenti costi¹⁴⁵:

- spese di start up, in quanto non sono correlabili a benefici economici futuri;
- le spese per la formazione del personale, in quanto l'entità non esercita un sufficiente controllo sulle stesse;
- le spese pubblicitarie e per attività promozionali, in quanto non sono distinguibili dalle spese sostenute per creare o incrementare l'avviamento (interno) dell'azienda nel suo complesso;
- le spese di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'attività.

¹⁴⁴ IAS 38, par. 31.

¹⁴⁵ Lo IAS 38 non prende in considerazione i costi relativi alla manutenzione dei software. Il SIC 6 definisce però il trattamento di tali costi stabilendo che i costi sostenuti al fine di ristabilire o conservare i benefici economici futuri che un'impresa può attendere dall'originario livello di rendimento dei sistemi software devono essere rilevati a conto economico nell'esercizio in cui i lavori sono eseguiti.

Per quanto concerne la problematica inerente la contabilizzazione dei costi relativi ai software, lo IAS 38 prevede la classica differenziazione tra la fase di ricerca, nella quale i costi devono essere imputati a conto economico, e la fase di sviluppo, durante la quale i costi sostenuti devono essere capitalizzati.

Il SIC 32–*Attività immateriali, Costi connessi a siti web*,¹⁴⁶ analizza in modo più approfondito i costi pertinenti allo sviluppo di siti web, prevedendo che questi, se sviluppati internamente, devono essere rilevati come attività immateriale solo se sono presenti le condizioni previste dallo IAS 38.

Il SIC 32 individua in modo puntuale le fasi di sviluppo di un sito web ed il relativo trattamento contabile, tra le quali:

- fase di pianificazione, durante la quale le spese sostenute devono essere imputate a conto economico;
- fasi di sviluppo applicativo e infrastrutturale, di progettazione grafica, di sviluppo del contenuto, durante le quali le spese sostenute devono essere capitalizzate se sono direttamente attribuibili all'attività immateriale e rispettano i criteri di capitalizzazione previsti dallo IAS 38;
- fase operativa durante la quale lo sviluppo del sito web è completato e le eventuali spese sostenute devono essere rilevate come costo a conto economico.

Oltre a ciò, il principio affronta anche la problematica relativa ai costi, riferibili ad una attività immateriale, successivi alla prima iscrizione o al completamento. Sul punto, viene precisato che i costi sostenuti per una attività immateriale devono essere rilevati come componenti negativi di reddito e imputati all'esercizio in cui sono sostenuti (costi di esercizio), a meno che:

¹⁴⁶ SIC 32, par. 7-9.

- siano parte del costo dell'attività immateriale che soddisfi i criteri per la capitalizzazione;
- l'elemento sia acquisito in una aggregazione aziendale e non possa essere rilevato come attività immateriale. In questo caso, il costo deve costituire parte integrante dell'importo attribuito all'avviamento, alla data di acquisizione come previsto dall'IFRS 3–Aggregazioni aziendali¹⁴⁷.

Pertanto, un costo sostenuto successivamente alla data di acquisizione o di costruzione interna di una attività immateriale deve essere rilevato come onere dell'esercizio in cui si è manifestato, a meno che rappresenti un costo di sviluppo che soddisfi il dettato dello IAS 38 e che quindi possa essere iscritto come attività immateriale¹⁴⁸.

¹⁴⁷ IAS 38, par. 68

¹⁴⁸ P.P. Biancone, *Le attività immateriali, l'avviamento e l'impairment nei bilanci*, Milano, Giuffrè, 2006, pag.125

4.2 Valutazione successiva alla prima rilevazione

Dopo la prima rilevazione, l'attività immateriale può essere valutata, alternativamente, con il modello del costo (*cost model*) o con quello della rideterminazione del valore (*revaluation model*).

Il principio, prima di entrare nel merito dei due modelli, precisa che la scelta di un modello o dell'altro deve essere effettuata per un insieme di attività immateriali omogenee e identificate in una classe¹⁴⁹, salvo il caso in cui per un'attività appartenente ad una classe e valutata con il modello di rivalutazione del valore sia assente il mercato attivo; ciò al fine di scongiurare valutazioni selettive ed evitare che gli importi iscritti in bilancio siano composti da una combinazione di costi e valori riferiti a date diverse¹⁵⁰.

Applicando il modello del costo, un'attività immateriale, dopo la rilevazione iniziale, deve essere iscritta in bilancio al costo al netto degli ammortamenti e delle perdite di riduzione di valore accumulati, cioè viene mantenuto il valore iscritto inizialmente¹⁵¹.

Mentre, se viene applicato il modello della rideterminazione del valore, un'attività immateriale deve essere iscritta al valore rideterminato, ossia al suo *fair value*¹⁵² al netto degli ammortamenti e delle perdite per riduzione di valore accumulate, facendo riferimento ad un mercato attivo¹⁵³.

La rideterminazione del valore di un'attività immateriale deve essere effettuata con regolarità¹⁵⁴, in funzione del grado di volatilità del *fair value* dell'attività immateriale e, in ogni caso, quando questo (il *fair*

¹⁴⁹ Per classe di attività immateriali si intende "un assieme di attività di natura ed utilizzo similare per l'attività dell'entità", IAS 38, par.73

¹⁵⁰ IAS 38, par. 72

¹⁵¹ IAS 38, par. 74.

¹⁵² "Il *fair value* (valore equo) di un' attività è il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata in una libero transazione fra parti consapevoli e disponibili", IAS 38, par. 8

¹⁵³ " Un mercato attivo è un mercato in cui esistono tutte le seguenti condizioni: a) gli elementi negoziati sul mercato risultano omogenei; b) compratori e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento; e c) i prezzi sono disponibili al pubblico." IAS 38, par. 8

¹⁵⁴ IAS 38, par. 75

value) differisce in modo significativo dal valore contabile dell'attività, al fine di evitare che alla data di bilancio il valore contabile si discosti significativamente dal suo *fair value*.

Questo modello può essere applicato a quelle attività immateriali che inizialmente sono state rilevate al costo, mentre non può essere applicato a quelle attività immateriali che precedentemente non sono state rilevate come tali. Inoltre, nel caso in cui solo una parte del costo di una attività immateriale è stata rilevata come tale, in quanto solo questa soddisfaceva le caratteristiche della definizione e le condizioni di rilevazione previste dal principio in commento, il modello di rideterminazione del valore può essere applicato all'intera attività.

Lo IAS 38, al par. 78, prevede che, data la natura di unicità delle attività immateriali, risulta molto difficile individuare un mercato attivo per tali *asset*, stabilendo in modo perentorio che per i marchi, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti oppure marchi di fabbrica, non esiste un mercato attivo. Mentre, per alcune attività è ammessa l'esistenza di un mercato attivo, come nel caso delle licenze di taxi, seppur non rispondente alla definizione fornita dal principio, in quanto le transazioni potrebbero essere infrequenti e soprattutto i prezzi non potrebbero essere disponibili al pubblico.

Le metodologie di contabilizzazione di una rivalutazione possono essere due.

- Con la prima metodologia, si procede con la simultanea rivalutazione del costo storico e del relativo fondo ammortamento in maniera proporzionale, in modo tale che il valore contabile dell'attività, dopo la rivalutazione, corrisponda al suo valore rivalutato.

- Mentre, con la seconda metodologia, si procede con l'eliminazione ovvero la riduzione del correlato fondo di ammortamento in modo tale che il valore netto dell'attività coincida con il suo *fair value*.

Se una attività immateriale, in un precedente esercizio, è stata valutata al *fair value* ed è venuto meno il mercato attivo di riferimento, questa deve essere valutata al costo sulla base del valore individuato alla data della ultima rivalutazione effettuata, al netto dell'ammortamento e perdita di valore accumulati; mentre, nel caso contrario, cioè nella circostanza in cui un'attività immateriale è stata valutata al costo e successivamente si scopre l'esistenza di un mercato attivo, si deve procedere alla rideterminazione del valore dalla data in cui si può fare riferimento a tale mercato attivo. Il principio precisa che il venir meno di un mercato attivo può essere sintomatico di una perdita di valore, tale per cui l'attività deve essere assoggettata al test di vitalità (*impairment test*).

Per quanto concerne il funzionamento del modello di rideterminazione del valore, lo IAS 38 stabilisce che:

- eventuale rivalutazione di valore deve essere accreditata ad una riserva di rivalutazione del patrimonio netto, incrementandola, e rilevata nel prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo. Tuttavia, l'incremento di valore deve essere imputato al conto economico, come rivalutazione (componente positivo di reddito), se rettifica una svalutazione rilevata nell'esercizio precedente al conto economico;
- mentre, se dall'applicazione del suddetto modello scaturisce una svalutazione, cioè un decremento del valore, questa deve essere imputata al conto economico. Tuttavia, nella circostanza in cui il decremento di valore vada a rettificare una precedente rivalutazione, imputata a suo tempo ad incremento della riserva, tale decremento deve essere imputato in diminuzione della riserva

di rivalutazione, addebitandola, fino a concorrenza del saldo di rivalutazione ed eventuale eccedenza deve essere imputata al conto economico. Inoltre, in quest'ultimo caso, l'importo addebitato alla riserva di rivalutazione deve essere rilevato nel prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo.

Ancora, se la riserva di rivalutazione suddetta presenta un saldo positivo, il principio precisa che nel caso in cui l'attività immateriale sia assoggettata all'*impairment test*, determinando una perdita di valore, questa, che normalmente è imputata al conto economico, deve, in questo caso, essere imputata alla riserva di rivalutazione, addebitandola, tale da rettificarla¹⁵⁵ e rilevata nel prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo.

Infine, la riserva di rivalutazione, inclusa nel patrimonio netto, è resa disponibile stornando il suo saldo verso la posta di bilancio utili portati a nuovo, senza transitare, ovviamente, per il conto economico, quando i relativi valori sono realizzati, attraverso la vendita dell'attività immateriale. Sul punto il principio precisa che parte della riserva può essere considerata realizzata anche quando l'attività è in funzionamento, individuando l'importo realizzato con la differenza tra l'ammortamento basato sul valore rivalutato e l'ammortamento basato sul costo storico dell'attività.

Concludendo, il principio stabilisce, per entrambi i modelli di valutazione, che l'attività deve essere, comunque, sempre assoggettata ad ammortamento ed *impairment test*.

¹⁵⁵ AA.VV. Guida ai principi contabili internazionali- Modulo 4, le Attività Immateriali, Milano, Il Sole 24 Ore, 2005, pag.56

4.3 Vita utile ed ammortamento

Per contabilizzare correttamente una attività immateriale risulta indispensabile individuare la durata della sua vita utile. Sul punto, il principio in esame individua due categorie di attività:

- Attività immateriali a vita utile definita (*finite useful life*);
- Attività immateriali a vita utile indefinita (*indefinite useful life*).

Attività immateriali a vita utili definita

La vita utile di un *intangibile* è definita come il periodo di tempo in cui ci si attende che l'attività genererà flussi di cassa netti in entrata per l'entità o, alternativamente, come numero di prodotti o di unità simili costituenti detta vita utile¹⁵⁶.

Quindi il concetto di vita utile è associato alla capacità dell'attività immateriale, singolarmente considerata ovvero in combinazione con altre attività (unità generatrici di flussi finanziari CGU), di generare flussi finanziari, che nel caso di *assets* a vita utile definita, sono limitati nel tempo, per l'appunto definiti; da ciò discende l'obbligo di sottoporre ad ammortamento l'attività immateriale sulla base della vita utile individuata.

Il principio in commento indica una serie di fattori che la direzione aziendale deve tenere in considerazione per individuare la vita utile di un'attività, fra i quali l'utilizzo atteso dalla stessa; l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo e ecc..

Inoltre, è previsto che la vita utile di una attività immateriale, derivante da diritti contrattuali o altri diritti legali, non può mai superare la durata di questi, a meno che non vi siano evidenze a sostegno del rinnovo da parte dell'entità, senza costi significativi¹⁵⁷. Nel caso in cui, invece, i

¹⁵⁶ A. Amaduzzi, op. cit., pag. 205

¹⁵⁷ IAS 38, par.94

costi per il rinnovo siano significativi rispetto ai benefici economici futuri attesi dall'entità, questi rappresenterebbero il costo per acquisire una nuova attività immateriale alla data di rinnovo¹⁵⁸.

Ancora, viene precisato che qual'ora fattori economici influenzino la vita utile, al punto di individuarne una inferiore rispetto a quella indicata dalla durata legale del diritto, per procedere all'ammortamento dell'*asset* deve essere presa in considerazione quest'ultima, in quanto i suddetti fattori individuano il periodo in cui i benefici economici affluiranno all'entità.

Il processo di ammortamento delle singole attività, raggruppate per classi omogenee, deve riflettere la durata della loro vita utile e il valore ammortizzabile deve essere ripartito in base ad un criterio sistematico lungo la loro vita utile¹⁵⁹.

Inoltre, l'ammortamento deve avere inizio nel momento in cui l'attività è disponibile per l'uso, ovvero quando è nella posizione e condizione necessaria affinché sia capace di operare nel modo previsto dalla direzione aziendale, e finire quando la stessa viene dismessa o classificata come disponibile per la vendita¹⁶⁰.

Per quanto concerne il metodo di ammortamento, il principio stabilisce che la modalità di ripartizione del costo dell'attività immateriale deve riflettere la modalità con cui si suppone che i benefici economici futuri scaturenti dal bene affluiranno dall'entità. In altre parole, il costo deve essere ripartito sulla base della capacità dell'*asset* di contribuire a generare un ritorno economico/finanziario all'azienda, quale ad esempio, in termini di unità prodotte. Comunque, lo IAS 38 consiglia, considerato

¹⁵⁸ IAS 38, par. 96

¹⁵⁹ IAS 38, par. 97.

¹⁶⁰ Si precisa che l'ammortamento di un'attività immateriale a vita utile definita non cessa se l'attività immateriale non è più utilizzata a meno che l'attività non sia completamente ammortizzata o classificata come posseduta per la vendita. In conformità con quanto previsto dall'IFRS 5 – *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate*.

che spesso le modalità di ammortamento non sono determinate in modo attendibile, l'adozione del metodo a quote costanti.

Oltre a ciò, poiché la valutazione sottostante la scelta del metodo di ammortamento è fortemente influenzata da elementi endogeni ed esogeni, la stima deve essere periodicamente (almeno alla fine di ogni esercizio) rivista. Infatti, nella circostanza in cui dovessero verificarsi modifiche rilevanti della vita utile del bene, rispetto a quanto stabilito in principio, si deve procedere ad una modifica del metodo di ammortamento¹⁶¹, e tali cambiamenti devono essere contabilizzati come rettifiche di stime contabili, secondo quanto previsto dallo IAS 8, con variazioni delle quote di ammortamento in corso e negli esercizi successivi.

La quota di ammortamento deve essere imputata ad ogni esercizio a conto economico a meno che non venga capitalizzata, come nel caso di attività generate internamente o delle rimanenze¹⁶².

Il valore da ammortizzare deve corrispondere al costo dell'attività diminuito del valore residuo, anche se lo stesso principio contabile¹⁶³ prevede che il valore residuo di un'attività immateriale sia pari a zero, a meno che vi sia un impegno formale da parte di terzi ad acquistare l'attività alla fine della sua vita utile o vi sia un mercato attivo esistente.

Attività immateriali a vita utile indefinita

Un'attività immateriale ha vita utile indefinita (che non significa infinita) quando, analizzando tutti i principali elementi, non è possibile prevedere un limite oltre il quale essa non è più in grado di generare benefici economici futuri¹⁶⁴.

¹⁶¹ Gruppo di studio e attenzione dell' Accademia Italiana di Economia Aziendale (AIDEA), op. cit., pag. 105

¹⁶² IAS 38, par.99

¹⁶³ IAS 38, par. 100.

¹⁶⁴ IAS 38, par. 88.

Quindi, tali attività, non esistendo un limite prevedibile al periodo durante il quale ci si attende che la stessa generi flussi finanziari, non devono essere ammortizzata, bensì devono assoggettate al test di vitalità (*impairment test*) al fine di individuare eventuali perdite di valore¹⁶⁵.

Fra le attività a vita utile indefinita sono, generalmente, comprese l'avviamento¹⁶⁶ e i marchi.

La direzione aziendale deve periodicamente (almeno in ogni esercizio) rivedere la durata della vita utile dell'attività, per constatare se esistono ancora i presupposti per supportare una determinazione di vita utile indefinita; nel caso in cui vengano meno i motivi della qualificazione dell'attività immateriale come vita utile indefinita, cioè sia qualificata come attività a vita utile definita, tale modifica deve essere contabilizzata come cambiamento di stima, ai sensi dello IAS 8-Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori. Inoltre, in tale circostanza, la modifica della vita utile, da indefinita a definita, comporta l'applicazione dell'*impairment test*, in quanto lo IAS 38 presuppone che l'attività abbia potuto subire una perdita di valore¹⁶⁷.

¹⁶⁵ Nel 2007 a tal proposito la CONSOB ha chiesto alle società con strumenti finanziari quotati sui mercati regolamentati e alle società emittenti strumenti finanziari diffusi tra il pubblico, di fornire nelle note di bilancio tutte le informazioni relative alle immobilizzazioni con vita utile indefinita, in seguito all'individuazione di alcune criticità circa le informazioni fornite sulle modalità di valutazione delle immobilizzazioni immateriali secondo il metodo della rideterminazione del valore. Inoltre le società devono descrivere i fattori che hanno contribuito in modo significativo alla determinazione della vita utile indefinita. - F. DEZZANI, P.P. BIANCONE, D. BUSSO, *IAS/IFRS Manuale*, 1° Edizione 2010, Milano, IPSOA, 2010.

¹⁶⁶ L'Avviamento, come affermato in precedenza, non rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 38, bensì dell'IFRS 3, di cui si riportano di seguito i tratti salienti.

In base agli IAS/IFRS, e più in particolare secondo l'IFRS 3, l'avviamento viene rilevato al costo e rappresenta l'eccedenza del costo di un'aggregazione aziendale rispetto alla quota di interessenza dell'acquirente nel fair value delle attività e passività rilevate. Successivamente alla rilevazione iniziale, l'avviamento acquisito deve essere sempre capitalizzato.

L'avviamento non deve essere ammortizzato ma, almeno annualmente ed ogni volta che si presume una perdita durevole di valore, deve essere sottoposto ad *impairment test*.

In base all'IFRS 3, se la quota di interessenza nel fair value delle attività e passività eccede il costo dell'aggregazione aziendale, l'acquirente deve rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività e passività identificabili dell'acquisto e il costo dell'aggregazione e rilevare l'eventuale eccedenza a conto economico.

¹⁶⁷ IAS 38, par. 110 e IAS 36.

4.4 IAS 36 - Riduzione di valore delle attività immateriali

In relazione all'*impairment test*, lo IAS 38, al par. 108, prescrive che tutte le attività immateriali devono essere assoggettate al test di vitalità, secondo quanto previsto dallo IAS 36, al fine di constatare se queste abbiano subito o meno una perdita di valore.

Lo IAS 36 opera un distinguo tra le attività immateriali a vita utile definita ed indefinita, precisando che per quelle a vita utile definita, che sono sistematicamente ammortizzate, il test di vitalità deve essere effettuato solo se vi sono indicazioni¹⁶⁸ che l'attività immateriale possa aver subito una perdita di valore; mentre, per quelle a vita utile indefinita¹⁶⁹, come per le attività immateriali non ancora disponibili per l'uso, il test di vitalità deve essere effettuato annualmente, ad ogni data di riferimento del bilancio, indipendentemente dall'esistenza di indicatori che fanno presumere una perdita di valore¹⁷⁰.

Inoltre, relativamente alle attività immateriali soggette ad ammortamento, deve essere precisato che se dovesse esistere una indicazione di riduzione di valore di un'attività, devono essere riconsiderati i fattori alla base del procedimento di ammortamento, indipendentemente dalla rilevazione della perdita di valore¹⁷¹, quali la vita utile residua, il criterio di ammortamento ovvero il valore residuo, ove presente.

¹⁶⁸ A tal proposito sono considerate indicazioni che una attività abbia subito una riduzione di valore, le informazioni di fonte esterna ed interna, come di seguito riportato, a titolo esemplificativo:

- una significativa riduzione del valore di mercato dell'attività nel corso dell'esercizio;
- variazioni significative con effetto negativo nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo che si sono verificate o si verificheranno in un prossimo futuro;
- l'aumento dei tassi di interesse di mercato o altri tassi di remunerazione del capitale che può condizionare il tasso di attualizzazione utilizzato per il calcolo del valore d'uso di una attività,
- riducendone in maniera significativa il valore recuperabile;
- un valore contabile dell'attivo netto superiore alla sua capitalizzazione di mercato;
- l'evidente obsolescenza e il deterioramento fisico di un'attività;
- cambiamenti nell'impresa che hanno influenzato in modo negativo le condizioni di utilizzo dell'attività stessa;
- un andamento economico dell'attività peggiore di quanto previsto.

¹⁶⁹ IAS 36, par. 10

¹⁷⁰ A. Amaduzzi, op. cit. pag. 210

¹⁷¹ IAS 36, par. 17

Lo scopo dell'*impairment test* è quello di evitare che in bilancio siano iscritti *assets* sovrastimati, di fatto questo test è diretto alla individuazione del valore recuperabile che ha un'attività in un dato momento rispetto al suo valore contabile¹⁷².

Quindi, il fondamento dello IAS 36 è costituito dal principio per cui il valore contabile dell'attività immateriale deve essere sempre minore o uguale al valore recuperabile¹⁷³.

Il valore recuperabile è definito come l'importo maggiore tra il prezzo netto di vendita (*fair value al netto dei costi di vendita*) ed il valore d'uso dell'attività immateriale.

Per individuare il valore recuperabile devono essere determinati il *fair value* ed il valore d'uso dell'attività ovvero dell'unità generatrice di flussi di cassa (CGU), nel caso in cui l'attività immateriale considerata singolarmente non sia in grado di generare flussi finanziari.

Nel caso in cui il valore recuperabile di una singola attività immateriale sia inferiore a quello contabile, la differenza deve essere imputata al conto economico, mentre l'attività deve essere iscritta al valore recuperabile nello stato patrimoniale. Non sempre la perdita di valore deve essere imputata al conto economico, in quanto, nel caso in cui la attività sia stata valutata con il modello di rideterminazione del valore e nell'esercizio precedente ci sia stata una rivalutazione, imputata a riserva (accreditando la riserva di rivalutazione), l'importo della perdita deve essere imputato alla medesima riserva, addebitandola, tale da ridurla per l'importo corrispondente alla perdita.

¹⁷² “Il valore contabile è l'ammontare al quale un'attività è rilevata nello stato patrimoniale dopo aver dedotto l'ammortamento accumulato e le commesse perdite per riduzione di valore accumulato”, IAS 38, par. 8

¹⁷³ Gruppo di studio e attenzione dell' Accademia Italiana di Economia Aziendale (AIDEA), op. cit., pag. 106

Il Fair Value

Il *fair value* (valore equo) di una attività, come definito dallo IAS 38, par. 8, è il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili.

Il *fair value* deve essere considerato al netto dei costi di vendita, quali le spese legali, l'imposta di bollo ed ogni altra spesa direttamente riferibile alla vendita dell'attività.

Lo IAS 36, oltre a ciò, precisa che non è necessario determinare il *fair value* al netto dei costi di vendita se il valore d'uso è superiore; mentre se quest'ultimo non supera significativamente il *fair value*, dedotti i costi di vendita, questo può essere utilizzato come valore recuperabile, come nel caso di una attività destinata alla dismissione.

La migliore determinazione del *fair value* (dedotti i costi di vendita) è data dal prezzo pattuito in un accordo vincolante di compravendita in una libera transazione, rettificato dei costi che sarebbero attribuibili alla sua dismissione¹⁷⁴. Nel caso in cui non dovesse essere possibile un accordo vincolante, ma esisterebbe un mercato attivo, l'entità deve far riferimento a questo per individuare il *fair value*. Ancora, se non dovesse esistere nemmeno un mercato attivo per l'attiva immateriale sottoposta a test, la direzione aziendale deve fare riferimento al risultato di recenti transazioni per attività simili effettuate all'interno dello stesso settore industriale.

Determinazione del Valore d'Uso

Il valore d'uso è il valore attuale dei flussi finanziari futuri che si suppone deriveranno dall'uso permanente e dalla dismissione della attività alla fine della sua vita utile¹⁷⁵. In particolare, questo riflette la

¹⁷⁴ IAS 36, par. 25

¹⁷⁵ P.P. Biancone, op. cit., pag. 239

stima dei flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che derivano dall'uso continuativo dell'attività o di un gruppo di attività (CGU) e dalla sua dismissione finale.

Per l'individuazione del valore d'uso devono essere presi in considerazione¹⁷⁶ i seguenti fattori:

- la stima dei flussi finanziari futuri che l'entità prevede di ottenere dall'attività;
- il valore temporale del danaro, rappresentato dal tasso corrente di interesse privo di rischio di mercato;
- le aspettative in merito a possibili variazioni del valore o dei tempi di tali flussi finanziari;
- l'incertezza implicita nell'attività;
- altri fattori, quali la mancanza di liquidità di coloro che partecipano al mercato, ecc..

Gli elementi relativi alla variabilità dei flussi ed alla loro incertezza possono essere riflessi o nel tasso di attualizzazione (approccio tradizionale) o nella determinazione dei flussi (approccio dei flussi finanziari attesi).¹⁷⁷

Per l'individuazione del valore d'uso¹⁷⁸, le proiezioni dei flussi finanziari devono essere basate su presupposti ragionevoli e sostenibili, che rappresentino la migliore stima effettuabile da parte della direzione aziendale di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile dell'attività, dando maggior evidenza alle informazioni provenienti dall'esterno. Inoltre, le proiezioni dei flussi finanziari devono avere come punto di riferimento i dati contenuti nei più recenti budget/previsioni predisposti ed approvati dalla direzione aziendale e

¹⁷⁶ IAS 36, par. 30.

¹⁷⁷ AA.VV., IAS/IFRS, ap. cit., pag. 1412

¹⁷⁸ IAS 36, par. 33.

relativi ad un periodo massimo di cinque esercizi¹⁷⁹, a meno che un periodo più lungo sia maggiormente significativo, e non devono essere considerati eventuali flussi finanziari derivanti da eventi straordinari, quali ristrutturazioni¹⁸⁰, miglioramenti o ottimizzazioni.

Ancora, le proiezioni dei flussi finanziari devono essere stimate per un periodo più ampio rispetto a quello coperto dai più recenti budget/previsioni, per il tramite di estrapolazioni delle proiezioni fondate su budget/previsione facendo uso per gli anni successivi di un tasso di crescita stabile o in diminuzione, salvo che non possa essere giustificato altrimenti. Tale tasso non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione e del settore industriale in cui l'entità opera.

Per quanto riguarda la composizione delle stime dei flussi finanziari futuri, lo IAS 36 prevede che questi debbano ricomprendere gli elementi di seguito indicati¹⁸¹:

- le proiezioni dei flussi in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività;
- le proiezioni dei flussi in uscita che si verificheranno per generare i flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività e che possono essere direttamente attribuiti o ripartiti all'attività in base ad un criterio ragionevole e coerente;
- i flussi finanziari netti, se esisteranno, derivanti dalla dismissione dell'attività alla fine della sua vita utile.

¹⁷⁹ La regola dei cinque esercizi è basata sulla teoria economica generale che individua la possibilità di realizzare un tasso di crescita superiore alla media solo nel breve periodo, in quanto una crescita superiore avrebbe come effetto quello di attrarre competitors sul mercato; tale incremento di concorrenza condurrebbe, in breve tempo, ad una riduzione del tasso di crescita, riportandolo a livello dell'economia nel suo complesso. In AA.VV., IAS/IFRS, op. cit., pag 1415

¹⁸⁰ Per ristrutturazione futura, lo IAS 36 individua un programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera rilevante l'oggetto dell'attività dell'impresa o il modo in cui l'attività è condotta. L'impresa è sostanzialmente impegnata in un programma di ristrutturazione se, a quella data, ha iniziato ad attuare il programma di ristrutturazione e comunicato i principali aspetti del programma di ristrutturazione agli interessati in maniera sufficientemente analitica. (IAS 36, par. 46).

¹⁸¹ IAS 36, par. 39.

L'effetto dell'inflazione è tenuto in considerazione rettificando i flussi finanziari o il tasso di attualizzazione. In particolare, nella circostanza in cui i flussi finanziari siano determinati al valore nominale, tenendo in considerazione, pertanto, la crescita dei prezzi causati dall'inflazione, il tasso di attualizzazione deve essere calcolato in termini nominali ovvero inflazionato; invece, nel caso in cui i flussi finanziari siano determinati a valori reali, il tasso di attualizzazione non deve considerare l'inflazione, in altre parole deve essere un tasso reale¹⁸².

La proiezione dei flussi finanziari in uscita deve comprendere, in quanto sostenuti per permettere l'utilizzo dell'attività, quelli derivanti dalla manutenzione ordinaria dell'attività nonché quelli scaturenti dalle spese generali future che sono attribuibili direttamente all'*asset*¹⁸³. Non devono, invece, essere considerati i flussi finanziari in uscita derivanti da attività di finanziamento e le imposte sul reddito, nonché i flussi in entrata derivanti da quelle attività che generano flussi in entrata che sono ampiamente indipendenti da quelli generati dall'attività in oggetto.

I flussi finanziari netti incassabili o pagabili per la dismissione dell'attività, alla fine della vita utile, corrispondono all'importo che l'entità si aspetta di ottenere dalla dismissione dell'attività in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili, dopo aver dedotto i costi stimati dalla dismissione¹⁸⁴.

I flussi finanziari futuri sono stimati nella valuta nella quale essi saranno generati e quindi attualizzati facendo uso di un tasso appropriato a quella stessa valuta. L'entità deve tradurre i flussi al valore attuale, utilizzando il tasso di cambio a pronti alla data di calcolo del valore d'uso¹⁸⁵.

¹⁸² IAS 36, par. 40.

¹⁸³ IAS 36, par. 41.

¹⁸⁴ IAS 36, par. 52.

¹⁸⁵ IAS 36, par. 54.

Dopo aver stimato i flussi finanziari derivanti dall'attività, l'entità deve individuare il tasso di attualizzazione al fine di procedere all'attualizzazione e dunque determinarne i valori attuali.

A tale scopo possono essere utilizzati due approcci, il metodo tradizionale ovvero quello dei flussi finanziari attesi.

Secondo il metodo tradizionale, oltre al valore attuale del danaro, il tasso di sconto deve riflettere:

- le aspettative di possibili variazioni dell'ammontare o della tempistica dei flussi finanziari derivanti dall'attività;
- il prezzo di assumersi l'incertezza implicita nell'attività;
- altri fattori che gli operatori del mercato rifletterebero nella misurazione dei flussi finanziari futuri che l'entità prevede di ottenere dall'attività.

Mentre, se la direzione aziendale dovesse adottare il metodo basato sui flussi finanziari attesi, gli elementi suddetti di variabilità e rischiosità dovrebbero essere riflessi direttamente nella stima dei flussi finanziari e il tasso di attualizzazione dovrebbe tenere in considerazione solo il valore temporale del danaro.

In ogni caso il tasso di attualizzazione deve essere al lordo di imposta.

Unità generatrici di flussi finanziari - Cash generating unit (CGU)

Una trattazione separata deve essere fatta, per quanto riguarda la determinazione del valore recuperabile, in particolare quello d'uso, per quelle attività immateriali che generano flussi finanziari solo congiuntamente, o meglio in combinazione, con altre attività aziendali, e più in generale con altri fattori produttivi, in quanto non capaci, singolarmente considerate, di creare flussi finanziari autonomi e indipendenti rispetto alle altre attività. Infatti, è verosimile che per alcune attività immateriali non sia stimabile il valore recuperabile in

quanto non è possibile determinare né il *fair value* per mancanza di un mercato attivo, né il valore d'uso poiché la singola attività non genera flussi finanziari autonomi.

Nei suddetti casi lo IAS 36 prevede la stima del valore recuperabile di un insieme di attività, definito “unità generatrice di flussi finanziari o *cash generating unit* - CGU”.

Una CGU è il più piccolo gruppo di attività in grado di produrre flussi finanziari ampiamente indipendenti dai flussi finanziari generati da altre attività o gruppi di attività¹⁸⁶.

Le CGU devono essere identificate con criteri uniformi da un esercizio all'altro in modo da rendere comparabili nel tempo i bilanci; ciò implica che qualsiasi cambiamento nell'allocazione di un'attività in una CGU deve essere giustificato e motivato nelle note al bilancio¹⁸⁷.

Il valore contabile di una unità generatrice di flussi finanziari è dato dalla somma del valore contabile delle attività che possono essere attribuite direttamente o ripartite secondo un criterio ragionevole ed uniforme all'unità generatrice di flussi finanziari, mentre non devono essere inclusi i valori contabili di passività, a meno che il valore recuperabile dell'unità non possa essere determinato senza tenerne conto.

Allo stesso modo delle attività considerate singolarmente, il valore recuperabile di una CGU è rappresentato dal maggiore tra il *fair value*, al netto dei costi di vendita, e il valore d'uso.

In alcune entità, articolate in più CGU, è possibile che siano presenti *assets* destinati alle attività ausiliarie o comuni, come l'edificio della sede centrale o un centro ricerca. Questi sono i cosiddetti *corporate assets* e generalmente non originano flussi finanziari in entrata e, pertanto, i loro valori contabili non possono essere completamente

¹⁸⁶ IAS 36 al par.6

¹⁸⁷ IAS 36, par. 72 e 130.

imputati all'unità generatrice di flussi finanziari, con la conseguenza che il loro valore recuperabile non può essere determinato, se non nel caso in cui la direzione aziendale decida di dismettere l'attività¹⁸⁸.

Quando si presenta un'indicazione che possa far pensare che un *corporate asset* abbia subito una riduzione di valore, è necessario determinare il valore recuperabile dell'intera unità generatrice di flussi finanziari o del gruppo di unità generatrici di flussi finanziari a cui esso appartiene, e quindi deve essere confrontato con il valore contabile.

Se una parte del valore contabile di un'attività gestita centralmente può essere allocata secondo un criterio ragionevole e coerente, l'entità deve confrontare tale valore contabile con il relativo valore recuperabile e l'eventuale perdita deve essere rilevata secondo quanto disposto dal par. 104¹⁸⁹ del presente principio contabile.

Nel caso in cui, invece, una parte del valore contabile dell'attività gestita centralmente non possa essere allocata secondo un criterio ragionevole e coerente, l'entità deve procedere come indicato dal par. 102 dello IAS 36:

- confrontare il valore contabile dell'unità, esclusa l'attività centralizzata, con il suo valore recuperabile e rilevare l'eventuale perdita per riduzione di valore secondo quanto disciplinato dal par. 104 dello IAS 36;
- identificare il più piccolo gruppo di unità generatrici di flussi finanziari che includa l'unità generatrice di flussi finanziari in

¹⁸⁸ IAS 36, par. 100 e 101.

¹⁸⁹ IAS 36, par. 104: Una perdita per riduzione durevole di valore deve essere rilevata per una unità generatrici di flussi finanziari (il più piccolo gruppo di unità generatrici di flussi finanziari cui l'avviamento o un'attività gestita centralmente è stato allocato) se, e soltanto se, il valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) è inferiore al valore contabile dell'unità (gruppo di unità). La perdita per riduzione durevole di valore deve essere imputata a riduzione del valore contabile delle attività che fanno parte dell'unità (gruppo di unità) nel seguente ordine: (a) prima, per ridurre il valore contabile di qualunque avviamento allocato all'unità generatrice di flussi finanziari (gruppo di unità); e (b) quindi, alle altre attività dell'unità (gruppo di unità) in proporzione al valore contabile di ciascuna attività che fa parte dell'unità (gruppo di unità). Tali riduzioni dei valori contabili devono essere trattate come perdite per riduzione durevole di valore delle singole attività e rilevate in conformità alle disposizioni contenute nel paragrafo 60.

questione ed a cui una parte del valore contabile dell'attività centralizzata può essere allocata secondo un criterio ragionevole e coerente;

- confrontare il valore contabile di tale gruppo di attività, incluso nel valore contabile dell'attività centralizzata allocata a tale gruppo di unità, con il valore recuperabile del gruppo di unità.

Qualunque perdita per riduzione di valore deve essere rilevata secondo quanto previsto dal par. 104.

Una volta accertata la presenza di una perdita di valore, determinata da un valore recuperabile inferiore al valore contabile, questa deve essere decurtata dal valore contabile delle attività dell'unità generatrice di flussi finanziari nel seguente ordine:

- riduzione del valore di carico dell'avviamento, ove presente, fino a concorrenza dello stesso;
- riduzione del valore delle altre attività della CGU sulla base del criterio proporzionale.

Il valore di carico di queste attività non deve, tuttavia, essere ridotto al di sotto del maggiore tra il suo *fair value* (al netto dei costi di dismissione), il suo valore d'uso, qualora sia determinabile, e zero.

Ripristino di valore

Lo IAS 36 (paragrafi 109-116) prevede che ad ogni data di riferimento del bilancio, la direzione aziendale deve constatare, in relazione ad una attività immateriale a vita utile definita ovvero una CGU di cui è parte integrante, se esistono indicazioni¹⁹⁰ dirette a sostenere la riduzione o

¹⁹⁰ Le indicazioni richiamate dal principio IAS 36 al par. 111, nel caso di ripristini di valori, sono le medesime, ma di segno contrario, indicate nel caso di perdite di valore. Di seguito sono riportati alcuni esempi:

- nel corso dell'esercizio si sono riscontrati cambiamenti significativi con effetto favorevole per l'entità nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o legale;
- sono diminuiti nel corso dell'esercizio i tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento sugli investimenti e tali diminuzioni possono condizionare il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso dell'attività e incrementano in maniera rilevante il valore recuperabile dell'attività;

l'inesistenza della perdita di valore rilevata in esercizi precedenti. Mentre, per le attività immateriali a vita utile indefinita e quelle che non sono ancora disponibili per l'uso, le suddette indicazioni non sono rilevanti, in quanto, ai sensi del paragrafo 10 dello IAS 36, l'*impairment test* deve essere fatto obbligatoriamente annualmente, cioè indipendentemente dall'esistenza di indicazioni.

Quindi, nell'uno e nell'altro caso, applicando all'*impairment test*, se viene constatato che il valore recuperabile è maggiore del valore contabile¹⁹¹ (post svalutazione degli esercizi precedenti), la differenza, nel caso di una singola attività immateriale, deve essere imputata al conto economico se valutata con il modello del costo. Invece, se l'attività è valutata con il modello di rideterminazione del valore, l'importo del ripristino di valore deve essere imputato ad incremento della riserva di rivalutazione ed indicato nel prospetto delle altre componenti di conto economico se ha annullato una precedente svalutazione addebitata alla riserva di rivalutazione ed indicata nel prospetto delle altre componenti di conto economico¹⁹²; mentre, nella circostanza in cui il ripristino di valore vada a rettificare una riduzione di valore, svalutazione, imputata al conto economico negli esercizi precedenti, tale rivalutazione deve essere imputata al conto economico.

Con l'iscrizione in bilancio del nuovo valore contabile di un'attività, a seguito della ripresa di valore, devono essere modificate anche le quote di ammortamento e tale nuovo valore contabile deve essere suddiviso sistematicamente per tutta la vita residua del bene¹⁹³.

-
- nel corso dell'esercizio sono intervenuti significativi cambiamenti con effetto favorevole sull'entità nella misura o nel modo in cui l'attività è usata determinando incrementi di efficienza dell'azienda;
 - il sistema informativo interno evidenzia che il rendimento economico dell'attività è o sarà, migliore di quanto ottenuto precedentemente.

¹⁹¹ Comunque, come previsto al par. 117, "l' accresciuto valore contabile di una attività diversa dall' avviamento attribuibile a un ripristino di valore non deve mai eccedere il valore contabile che sarebbe stato determinato(al netto di ammortamenti e svalutazioni) se non si fosse rilevata la perdita per riduzione di valore dell' attività negli anni precedenti

¹⁹² IAS 36, par.119 e 120

¹⁹³ IAS 36, par. 121.

Nel caso in cui un'attività immateriale sia stata allocata ad una GCU, il ripristino di valore scaturente da una nuova determinazione del valore recuperabile (superiore al valore contabile) deve essere attribuito alle attività facenti parte della unità generatrice di flussi finanziari-CGU (*cash generating unit*), ad eccezione dell'avviamento¹⁹⁴, in proporzione al loro valore contabile; l'incremento del valore contabile, derivante dalla ripresa di valore, deve seguire il trattamento previsto per la ripresa di valore di singole attività, indicati al paragrafo 119 dello IAS in esame¹⁹⁵.

Nell'allocare l'importo derivante da un ripristino di valore di una CGU, il valore contabile di un'attività non può essere superiore al più basso tra¹⁹⁶:

- il valore recuperabile, se determinabile;
- il valore contabile che si sarebbe determinato, al netto degli ammortamenti, se negli esercizi precedenti non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione durevole di valore dell'attività.

4.5 Cessazioni e dismissioni

Un'attività immateriale deve essere stornata, cioè contabilmente eliminata, quando è ceduta oppure quando ci si aspetta che il suo utilizzo non generi più benefici economici futuri.

La dismissione di una attività immateriale può avvenire in vari modi, quale ad esempio con la vendita o la cessione in leasing.

¹⁹⁴ Nelle basis for conclusion BC 189 viene evidenziato che lo IAS 38 proibisce la rilevazione dell'avviamento generato internamente. Pertanto se fossero consentiti ripristini di valore dell'avviamento, un'impresa dovrebbe definire la misura in cui l'incremento successivo del valore recuperabile dell'avviamento sia attribuibile al recupero dell'avviamento acquisito nell'ambito di una cash generating unit, piuttosto che ad un incremento dell'avviamento generato internamente dall'unità. Il Board ha concluso che tale possibilità di distinzione è molto difficile da attuare e di conseguenza ha proibito la possibilità di ripresa di valore per questa particolare attività immateriale. - F. DEZZANI, P.P. BIANCONI, D. BUSSO, *IAS/IFRS Manuale*, Milano, IPSOA, 2010.

¹⁹⁵ IAS 36, par. 122.

¹⁹⁶ IAS 36, par. 123.

Il principio stabilisce che, al fine di individuare il momento della dismissione, devono essere applicati i criteri previsti da altro principio IAS/IFRS, quale il principio IAS 12, nel caso di vendita, ovvero dello IAS 17 nel caso di cessione dell'attività sotto forma di contratto di vendita e retrolocazione¹⁹⁷.

Per quanto concerne, invece, il valore del corrispettivo ricevuto dalla dismissione dell'*asset*, il principio prescrive che questo sia valutato inizialmente al *fair value* (valore equo); mentre nel caso in cui il pagamento del corrispettivo sia differito, oltre i normali termini commerciali, deve essere rilevato l'importo equivalente al prezzo per contanti e la differenza, che configura interessi impliciti, deve essere imputata al conto economico come tale.

Nel caso in cui l'attività immateriale non sia più utilizzata, il procedimento di ammortamento non deve essere interrotto, a meno che l'attività non sia stata completamente ammortizzata ovvero nel caso in cui sia riclassificata come disponibile per la vendita in conformità a quanto prestabilito dall'IFRS 5.

Inoltre, l'eventuale minusvalenza o plusvalenza (che non può essere classificata dall'entità come costo o ricavo) che deriva dall'operazione di cessazione o dismissione è determinata dalla differenza tra i proventi netti della dismissione e il valore contabile dell'attività stessa; tale importo deve essere imputato al conto economico a meno che un altro principio contabile non disponga diversamente¹⁹⁸.

Se un'entità rileva nel valore contabile di un'attività il costo di sostituzione per una parte di questa, risulta necessario stornare il valore contabile della parte sostituita. Mentre, nel caso in cui non sia possibile determinare il valore contabile della parte sostituita, può essere utilizzato

¹⁹⁷ IAS 38, par. 114

¹⁹⁸ IAS 38, par. 113.

il costo della sostituzione come un'indicazione del costo della parte sostituita al momento in cui essa fu acquistata o generata internamente¹⁹⁹.

4.6 Informativa di bilancio

Il principio contabile in esame richiede, nelle note di commento ai prospetti contabili, oltre alla distinzione tra attività immateriali generate internamente e le altre attività immateriali, l'entità deve fornire informazioni integrative sulla vita utile, sull'ammortamento, sull'*impairment test*, sulle attività a vita utile indefinita, ecc.

In particolare il par. 118 dello IAS 38 individua per ogni classe di attività immateriali le seguenti informazioni:

- se la vita utile è indefinita o definita e in quest'ultimo caso la durata della stessa e i tassi di ammortamento applicati;
- i metodi di ammortamento utilizzati per le attività immateriali a vita utile definita;
- l'indicazione del valore contabile lordo ed ogni ammortamento e perdite per riduzione di valore accumulati all'inizio e alla fine dell'esercizio;
- le voci di conto economico comprendenti le quote di ammortamento delle attività immateriali;
- una riconciliazione del valore contabile all'inizio e alla fine dell'esercizio indicando:
 - a) gli incrementi, con separata indicazione di quelli derivanti da sviluppo interno, da attività immateriali acquisite separatamente e da operazioni di aggregazione aziendale;

¹⁹⁹ IAS 38, par. 115.

- b) le attività immateriali classificate come possedute per la vendita o incluse in un gruppo in dismissione, classificato come posseduto per la vendita, in conformità all'IFRS 5;
- c) gli incrementi o i decrementi dell'esercizio derivanti dall'utilizzo del modello di rideterminazione del valore o dalle perdite per riduzione di valore rilevate o eliminate contabilmente direttamente nel patrimonio netto secondo quanto previsto dallo IAS 36;
- d) le perdite per riduzione durevole di valore rilevate a conto economico nel corso dell'esercizio, secondo quanto previsto dallo IAS 36;
- e) le perdite per riduzione durevole di valore stornate dal conto economico nel corso dell'esercizio secondo quanto previsto dallo IAS 36;
- f) gli ammortamenti dell'esercizio;
- g) le differenze nette di cambio che derivano dalla conversione dei bilanci in valuta estera;
- h) altre variazioni di valore contabile avvenute nel corso dell'esercizio.

L'entità deve inoltre indicare²⁰⁰:

- per le attività immateriali a vita utile indefinita, il valore contabile e le ragioni a supporto della determinazione di una vita utile indefinita, descrivendo i fattori che hanno contribuito a questa scelta;
- la descrizione, il valore contabile e il periodo di ammortamento residuo di ogni attività che risulta significativa per il bilancio dell'entità;

²⁰⁰IAS 38, par. 122

- l'indicazioni circa le attività immateriali acquisite tramite contributo pubblico e inizialmente rilevate a *fair value*, quali:
 - a) il *fair value* inizialmente rilevato per queste attività;
 - b) il loro valore contabile;
 - c) se sono valutate, dopo la prima rilevazione, secondo il modello del costo o il modello di rideterminazione del valore.
- l'esistenza di attività immateriali il cui diritto di utilizzo è vincolato, i valori contabili delle attività immateriali date in garanzia a fronte di passività e l'importo degli impegni contrattuali per l'acquisizione di attività immateriali.

Se le attività immateriali sono contabilizzate a importi rideterminati, l'entità deve indicare la data in cui è avvenuta la rideterminazione del valore, il valore contabile dell'attività per la quale è stato utilizzato questo metodo di valutazione, il valore contabile che sarebbe stato invece rilevato se la classe rideterminata fosse stata valutata dopo la rilevazione utilizzando il modello del costo, l'importo della riserva di rivalutazione e i metodi e le assunzioni applicate nella stime del *fair value* delle attività²⁰¹.

Inoltre, l'entità deve fornire informazioni relative alle attività immateriali che hanno subito una perdita di valore sulla base di quanto previsto dallo IAS 36²⁰².

²⁰¹ IAS 38, par. 124.

²⁰² Secondo lo IAS 36, l'entità deve indicare per ciascuna classe di attività, nelle note al bilancio, le seguenti informazioni:

- l'ammontare delle perdite per riduzione durevole di valore rilevate nel conto economico nel corso dell'esercizio e la linea (o linee) della voce di conto economico nella quale tali perdite per riduzione durevole di valore sono incluse;
- l'ammontare dei ripristini di valore rilevati nel conto economico nel corso dell'esercizio e la linea (o le linee) della voce di conto economico nella quale tali ripristini di valore sono iscritti;
- l'ammontare delle perdite per riduzione durevole di valore su attività rivalutate rilevate direttamente nel patrimonio netto nel corso dell'esercizio;
- l'ammontare del ripristino di valore su attività rivalutate rilevato direttamente nel patrimonio netto nel corso dell'esercizio. (par. 126)

Un'entità deve indicare per ogni perdita per riduzione durevole di valore significativa rilevata o eliminata durante l'esercizio per ogni specifica attività o cash generating unit²⁰²:

- i fatti o le circostanze che hanno portato alla rilevazione o all'eliminazione della perdita per riduzione durevole di valore;

Non sono invece obbligatorie, anche se consigliate, le informazioni circa le attività immateriali totalmente ammortizzate ancora in uso, nonché la descrizione delle attività immateriali significative controllate dall'entità, ma non rilevate come attività poiché non soddisfano i

- l'ammontare della perdita per riduzione durevole di valore rilevata o eliminata;
- per ogni singola attività, la natura dell'attività e, se l'entità presenta l'informativa di settore secondo quanto previsto dall'IFRS 8, il settore oggetto di informativa a cui appartiene l'attività, basato sullo schema di riferimento dell'entità;
- per le cash generating unit:
 - la descrizione dell'unità generatrice di flussi finanziari;
 - l'importo della perdita per riduzione durevole di valore rilevata o eliminata per classe di attività e, se l'entità presenta l'informativa per settore, per settore oggetto di informativa sulla base dello schema di riferimento primario dell'entità;
 - se l'aggregazione di attività utilizzate per identificare l'unità generatrice di flussi finanziari è cambiata dall'ultima stima del valore recuperabile della cash generating unit, deve essere descritta la metodologia attuale e precedente con la quale si è proceduto all'aggregazione delle attività e le ragioni per cui è stato modificato il criterio con cui la cash generating unit è stata identificata;
- se il valore recuperabile dell'attività o della cash generating unit è il fair value dedotti i costi di vendita o il valore d'uso;
- se il valore recuperabile corrisponde al fair value dedotti i costi di vendita, la base utilizzata per determinare il fair value dedotti i costi di vendita;
- se il valore recuperabile è il valore d'uso, il tasso di attualizzazione utilizzato nella stima corrente e nelle stime precedenti del valore d'uso. (par.130)

Sempre lo IAS 36 al par. 134, prevede che l'entità indichi le ipotesi utilizzate per quantificare il valore recuperabile delle attività o CGU ed in modo particolare quando una attività immateriale a vita utile indefinita sono ricomprese nel valore contabile dell'unità. In particolare è necessario indicare:

- il valore contabile dell'avviamento attribuito all'unità;
- il valore contabile delle attività immateriali con vite utili indefinite attribuito all'unità;
- il criterio utilizzato per determinare il valore recuperabile dell'unità, ossia il valore d'uso o fair value dedotti i costi di vendita.
- Quando il valore recuperabile dell'unità si basa sul valore d'uso, l'entità deve fornire:
 - una descrizione di ogni ipotesi che la direzione aziendale ha considerato per la proiezione dei flussi finanziari per il periodo oggetto di budget/previsioni più recenti;
 - una descrizione dell'approccio della direzione aziendale per determinare il valore assegnato ad ogni ipotesi di base senza tenere conto se il valore riflette esperienze passate o è coerente con le fonti esterne di informazione;
 - l'esercizio sul quale la direzione aziendale ha proiettato i flussi finanziari basati sui più recenti budget/previsioni e, se utilizzato per un periodo superiore a cinque anni, la motivazione per la quale è corretta l'utilizzazione di un periodo più lungo;
 - il tasso di crescita utilizzato per estrapolare le proiezioni di flussi finanziari oltre il periodo dei budget/previsioni e la motivazione per l'eventuale utilizzo di un tasso di crescita superiore al tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, settori industriali, paesi in cui l'entità opera o per il mercato a cui l'entità è rivolta;
 - il tasso di attualizzazione applicato alle proiezioni di flussi finanziari.
- Quando il valore recuperabile dell'unità si basa sul fair value dedotti i costi di vendita e tale valore non è determinato sulla base di un prezzo di mercato osservabile per l'unità, l'entità deve fornire:
 - la descrizione di ogni ipotesi su cui la direzione aziendale ha basato la determinazione del fair value dedotti i costi di vendita;
 - la descrizione dell'approccio della direzione aziendale per determinare il valore assegnato ad ogni assunto di base, senza tener conto se tale valore riflette esperienze passate o se è coerente con le fonti esterne di informazione.
- Quando il cambiamento di un'ipotesi di base per la determinazione del valore recuperabile dell'unità potrebbe comportare un valore contabile della stessa superiore al valore recuperabile, l'entità deve indicare:
 - l'eccedenza del valore recuperabile dell'unità rispetto al valore contabile;
 - il valore individuato nelle ipotesi di base;
 - l'importo a cui il valore assegnato alle ipotesi di base deve rettificarsi, affinché il valore recuperabile dell'unità sia pari al valore contabile. (par.134)

requisiti richiesti dallo IAS 38 o perché pervenute all'entità prima della sua entrata in vigore²⁰³.

4.7 Brevi considerazioni in merito alla contabilizzazione degli accordi per servizi di concessione – Ifric 12

L' IFRIC 12 è una interpretazione dello IAS 38 e disciplina la contabilizzazione degli accordi per servizi di concessione.

In molti paesi le infrastrutture per servizi pubblici, quali le autostrade, ponti e ecc., sono realizzate e/o gestite da aziende private dietro una accordo, denominato concessione, con la pubblica autorità, quali il governo (ministeri) o enti pubblici. Tali accordi sono spesso descritti come accordi per servizi in concessione di “costruzione-gestione”, “riadattamento-gestione” o “da pubblico e privato”²⁰⁴.

Questa interpretazione deve essere applicata agli accordi per servizi di concessione, come summenzionati, tra una entità del settore pubblico (concedente) ed una entità del settore privato (concessionario) solo nel caso in cui siano rispettate le condizioni di seguito riportate²⁰⁵:

- Il concedente controlla o regola quali servizi il concessionario deve fornire con l'infrastruttura, a chi li deve fornire e a quale prezzo; e
- Il concedente controlla, tramite la proprietà o in altro modo, qualsiasi interessenza residua significativa nell'infrastruttura alla scadenza dell'accordo.

Pertanto, se entrambe le suddette condizioni sono rispettate, il concessionario costruisce e gestisce l'infrastruttura per conto del concedente, che è il proprietario, e non ha titolo per iscriverla tra le attività materiali ai sensi dello IAS 16.

²⁰³ IAS 38, par. 128.

²⁰⁴ IFRIC 12, par.2

²⁰⁵ IFRIC 12, par. 5

La prima condizione prevede che il concedente controlli o regolamenti, quale servizio e a quali utenti debba essere fornito ed il prezzo da praticare.

Il controllo e la regolamentazione può realizzarsi tramite un contratto, tramite una *authority* a cui il concedente ha delegato la regolamentazione, ovvero tramite l'acquisto di tutta la produzione da parte del concedente o da parte di un altro utente quale, ad esempio, un'entità del settore pubblico o privato alla quale è stata delegata la responsabilità per il servizio²⁰⁶.

La seconda condizione prevede che il concedente sia proprietario di qualsiasi interessenza²⁰⁷ residua significativa nell'infrastruttura alla scadenza dell'accordo.

Il concessionario non deve essere un mero esecutore del concedente, bensì un soggetto che si accolla il rischio di impresa nella costruzione e/ o gestione dell'infrastruttura, in particolare il concessionario opera come prestatore di servizi, realizzando o migliorando l'infrastruttura utilizzata per fornire un servizio pubblico occupandosi della gestione e manutenzione di questa per un determinato periodo di tempo²⁰⁸.

Per quanto concerne la rilevazione, il principio stabilisce che i ricavi devono essere rilevati e valutati in conformità allo IAS 11 o IAS 12.

In particolare deve essere applicato lo IAS 11 nel caso di servizi di costruzione o miglioria dell'infrastruttura ed il correlato corrispettivo erogato dal concedente, avente ad oggetto una attività finanziaria ovvero immateriale, deve essere rilevato al *fair value*.

Difatti, il concessionario deve rilevare un'attività finanziaria nel caso in cui ha un diritto contrattuale incondizionato a ricevere disponibilità

²⁰⁶ OIC, applicazione 3- IFRIC 12 Accordi per servizi in concessione, Milano, Giuffrè 2010, pag.3

²⁰⁷ Interessenza residua dell'infrastruttura è definita come il valore corrente stimato dall'infrastruttura come se avesse già l'anzianità e fosse nella condizione prevista alla data di scadenza dell'accordo" OIC, op. cit., pag. 4

²⁰⁸ IFRIC 12, par. 12

liquide ovvero un'altra attività finanziaria dal, o su istruzioni del, concedente per i servizi di costruzione. Mentre, deve rilevare una attività immateriale nella circostanza in cui ottiene il diritto (licenza) di far pagare gli utenti del servizio; tale diritto non deve essere incondizionato, in quanto gli importi dipendono dalla misura in cui il pubblico utilizza il servizio.

Quindi, nel caso in cui l'accordo preveda la costruzione della infrastruttura, il concessionario deve rilevare un'attività immateriale, quale corrispettivo del diritto di "sfruttare" l'infrastruttura, e, poi, rileva i ricavi ed i costi sulla base dello stato di avanzamento dei lavori, nel senso che se dopo un anno non è stato sostenuto nessun costo, non deve essere rilevata nessuna attività immateriale; viceversa, nel caso in cui dopo un anno dalla firma dell'accordo, il concessionario avesse sostenuto il 30% del costo complessivo dell'opera, l'entità deve rilevare un'attività immateriale pari al *fair value* della medesima percentuale.

Nel caso in cui, invece, l'accordo preveda la gestione del servizio da parte del concessionario, questi deve contabilizzare i ricavi e i costi afferenti ai servizi di gestione in conformità allo IAS 18²⁰⁹.

Dall'accordo per la costruzione e/o gestione dell'infrastruttura, risulta generalmente l'obbligo in capo al concessionario (i) di mantenere la infrastruttura ad un determinato livello di funzionamento o (ii) di riportare questa in una determinata condizione prima di restituirla al concedente. In questi casi, i costi scaturenti dalle opere dirette a mantenere o ripristinare l'infrastruttura, eccetto le migliorie, devono essere trattate contabilmente ai sensi dello IAS 37-Accantonamenti, passività e attività potenziali.

Inoltre, eventuali oneri finanziari devono essere spesi nell'esercizio in cui sono sostenuti ovvero capitalizzati durante il periodo di costruzione,

²⁰⁹ IFRIC 12, par. 20

se il concessionario ha il diritto contrattuale a ricevere una attività immateriale (il diritto a far pagare gli utenti del servizio).

Concludendo, un accordo per servizi di concessione che si configura come attività immateriale deve essere trattata contabilmente conformemente allo IAS 38.

Quindi, tale attività immateriale deve essere assoggettata ad ammortamento ed eventualmente all'*impairment test*, nel caso in cui modifiche sostanziale dell'accordo incidano sul suo valore recuperabile.

III Capitolo

L'applicazione dello IAS 38 nelle società non finanziarie quotate (indice FTSE-Mib)

1. Premessa

Nel presente capitolo, dopo aver focalizzato gli obiettivi e la metodologia di ricerca, saranno esaminati i comportamenti adottati dalle società non finanziarie quotate, che compongono l'indice di borsa "FTSE-Mib".

Dapprima, si procederà con una breve descrizione dei profili dei gruppi societari, così come riportato dai siti istituzionali ovvero dal sito della Borsa Italiana, e sulla base dei dati presenti nelle Relazioni Finanziarie (Relazione sulla Gestione e Bilancio Consolidato) si descriverà la composizione della posta di bilancio afferente le attività immateriali, individuando, per il tramite di indici di bilancio di composizione, l'incidenza che le singole voci hanno sul totale delle attività immateriali, per poi individuare l'incidenza che queste hanno sul totale attivo non corrente e sul totale del patrimonio di funzionamento. Inoltre, saranno individuate le tipologie di immaterialità maggiormente presenti nei bilanci esaminati.

Poi, saranno descritti i comportamenti adottati dalle società del campione in relazione alle variabili selezionate. In particolare sulla scorta di quanto prescritto dal principio contabile IAS 38 saranno individuate tre categorie di informazioni da fornire (Modalità di acquisizione, Valutazione successiva alla prima iscrizione, Vita utile), che a loro volta saranno suddivise in vari aspetti (variabili), relativamente alle quali sarà indagato il comportamento dei gruppi societari selezionati.

Infine, sulla base dei risultati raggiunti con l'attività precedente e con l'utilizzo di un indice, sarà individuato il livello di *disclosure*.

2. Obiettivi della ricerca empirica

L'analisi empirica, oggetto del presente capitolo, è diretta alla disamina dei comportamenti adottati, relativamente alle attività immateriali contabilizzate sulla base dello IAS 38, dalle aziende selezionate.

La presente ricerca si prefigge il raggiungimento di tre ordini di obiettivi, ed in particolare:

1. Il primo consiste nella rappresentazione delle varie tipologie di attività immateriali iscritte nei bilanci consolidati, descrivendone per ogni azienda, la composizione della posta di bilancio di appartenenza (generalmente denominata “attività immateriali”) e misurando la loro incidenza sul valore dell'attivo non corrente e patrimoniale.
2. Il secondo obiettivo ha ad oggetto la descrizione delle scelte aziendali in relazione, ad esempio, alle modalità di acquisizione delle attività immateriali oppure, per quanto concerne la valutazione dell'*asset* dopo la prima iscrizione, se questi sono valutati applicando il modello del costo o di rideterminazione del valore.
3. Infine, il terzo obiettivo è rappresentato dall'analisi del grado di *Disclosure* - ovvero l'insieme delle informazioni che devono essere fornite agli utilizzatori del bilancio affinché questi possano, in modo consapevole, prendere decisioni di carattere economico - della informativa economica-finanziaria, relativa alle attività immateriali contabilizzate secondo lo IAS 38, fornita dalle aziende, che nel nostro caso sono rappresentate da gruppi societari, oggetto di analisi per il tramite della Relazione Finanziaria.

3. Profili metodologici della ricerca

Al fine di soddisfare i tre summenzionati obiettivi di ricerca, si è proceduti in quattro fasi, così delineate:

- i) individuazione delle variabili da osservare ed analizzare;
- ii) selezione delle aziende da sottoporre ad analisi in funzione degli obiettivi della ricerca;
- iii) disamina delle Relazioni Finanziarie (Bilanci Consolidati e Relazione sulla Gestione) delle aziende selezionate;
- iv) elaborazione ed analisi delle informazioni raccolte.

i) Relativamente alla prima fase, si è proceduti con l'individuazione di tre (3) categorie di informazioni inerenti le attività immateriali, come riportati nelle tabelle 1, 2 e 3, contrassegnate da numeri romani, che a loro volta sono suddivise in variabili principale (o indipendenti), contraddistinte da numeri arabi, e variabili subordinate, contraddistinte da lettere minuscole.

Sul punto si precisa che la variabile subordinata è indagata solo nel caso in cui la variabile principale è presente nella Relazione Finanziaria. In particolare, se all'interno di una delle tre categorie di informazioni, un fenomeno non è presente in capo ad un'azienda, esso non è considerato come base di riferimento per la descrizione dei comportamenti aziendali ed è, quindi, escluso dal calcolo dell'indice di *disclosure*. Ad esempio se all'interno della categoria "Modalità di acquisizione" non tutte le aziende del campione acquisiscono *assets* immateriali con la modalità "generazione interna" (variabile principale), la base di riferimento, cioè il numero di aziende da considerare per il calcolo dell'indice, è espressione solo di quelle che presentano tale modalità e non di tutte le ventitre (23) aziende del campione.

Quindi, sono state individuate tre categorie di informazioni, come di seguito riportato:

- I) Modalità di acquisizione;
- II) Valutazione successiva alla prima iscrizione;
- III) Vita utile.

Pertanto, con la costruzione delle tabelle nn.1, 2, 3 ed in funzione del secondo e terzo obiettivo di ricerca, si è proceduti attribuendo ad ogni variabile un punteggio dicotomico, cioè assegnando un valore pari ad uno (1) se l'informazione richiesta dal principio contabile è presente, oppure un valore pari a zero (0) se l'operazione è presente e l'informazione risulta assente. Mentre, se l'operazione è assente non viene considerata, tale da assegnare un valore nullo.

Relativamente al terzo obiettivo di ricerca, grado di *disclosure*, sulla base delle risultanze del secondo obiettivo, si è proceduti, in relazione alle variabili selezionate, all'applicazione della tecnica della “*content analysis*”²¹⁰.

In merito alla tecnica impiegata (*content analysis*) è indispensabile fare delle precisazioni.

In primo luogo, tutte le variabili sono state considerate equamente rilevanti, nel senso che non si è proceduti alla ponderazione dei punteggi in funzione della loro importanza.

Inoltre, in un primo momento, in seguito all'attribuzione del punteggio ad ogni variabile, è stato calcolato un indice espressivo delle regole stabilite dallo IAS 38, applicando la seguente formula:

$$T = \sum_{i=1}^m d_i / m$$

²¹⁰ In merito alla tecnica della “*content analysis*”, si richiama la pubblicazione del Dottor Marco Maffei, “*La Disclosure sugli strumenti finanziari secondo gli IFRS. Principi generali e profili applicativi*”, in Rivista Dottori Commercialisti, n. 3/2009

In cui:

“*d*” rappresenta il punteggio attribuito ad ogni variabili;

“*m*” rappresenta il numero massimo di variabili o osservazioni, che nel caso di specie è pari a quarantadue (42).

Pertanto, il valore “*T*” è tanto più elevato, quanto più numerose sono le operazioni oggetto di informativa, per le quali è correttamente fornita la relativa *disclosure*.

Tuttavia, il suddetto indice non è stato utilizzato in questa ricerca in quanto presenta un limite non trascurabile, rappresentato dalla fatto che questo considera tutte la variabili, indipendentemente dall'esistenza o meno dell'operazione da cui è stata estrapolata la variabile da osservare. Infatti, nella circostanza in cui un'azienda non abbia posto in essere una determinata operazione, quale, ad esempio, l'acquisto dell'attività immateriale con contributo pubblico, alla correlata variabile sarebbe assegnato un punteggio pari a zero (0), tale da abbassare l'indice e renderlo, quindi, poco significativo, in quanto imputerebbe al denominatore una variabile che non esiste a causa della mancanza dell'operazione sottostante.

Quindi per ovviare a tale problema, al fine di evitare di inficiare la significatività della rappresentazione del grado di *disclosure*, si è reso necessario procedere alla costruzione di un altro indicatore che tenga conto delle reali operazioni poste in essere da ogni singola azienda del campione. Infatti, allo scopo di eliminare tale anomalia, il procedimento è stato corretto in modo che il numero massimo di osservazioni sia diverso per ogni azienda. In dettaglio, limitatamente alle variabili che hanno assunto valore pari a zero, per ciascun bilancio sono state distinte le variabili la cui *disclosure* non è stata fornita perché l'operazione non è stata posta in essere (l'informazione non deve essere fornita), da quelle, invece, in cui

l'operazione è stata posta in essere, ma l'informativa non è stata fornita.

Per cui, il massimo valore percentuale attribuibile a ciascun bilancio è determinato nel seguente modo:

$$M = \sum_{i=1}^n d_i / n$$

In cui:

“*d*” rappresenta il punteggio attribuito ad ogni variabili;

“*n*”, invece, rappresenta il numero massimo di osservazioni (variabili) effettuate per ciascun bilancio ($n \leq 42$).

Quindi, il valore “*M*” è tanto più elevato quanto più numerose sono le operazioni oggetto di informativa poste in essere dall'azienda osservata, per le quali è fornita la relativa *disclosure*.

In sintesi, l'indice “*M*” esprime l'utilizzo, da parte delle aziende del campione, delle disposizioni relative allo standard in oggetto, eliminando dal conteggio quelle variabili di cui manca l'informativa a causa della assenza dell'operazione.

Concludendo, sulla base delle argomentazioni summenzionate si è proceduti ad applicare solo il secondo indice.

Di seguito sono riportate l'insieme delle variabili selezionate.

I) Modalità di acquisizione: rilevazione e valutazione

1	Illustrazione del principio contabile IAS 38	b	Modalità di contabilizzazione del contributo pubblico
2	<i>Acquisizione separata:</i>	5	<i>Acquisizione tramite permuta</i>
a	Indicazione dell' acquisizione separata	a	Indicazione dell'acquisizione tramite permuta
b	Composizione del costo di acquisizione	b	Criterio di valutazione utilizzato
3	<i>Business Combination (B.C.)</i>	6	<i>Attività generate internamente</i>
a	Indicazione dell' acquisizione tramite la B.C.	a	Indicazione delle attività generate internamente
b	Attività immateriali rilevate e non	b	Indicazione della fase di sviluppo

	presenti nel bilancio dell' acquisita		
c	Definizione di <i>fair value</i>	c	Esplicitazione dei requisiti di capitalizzazione riportati ai par. 57 dello IAS 38
d	Modalità di individuazione del <i>fair value</i>	d	Tipologia dei costi capitalizzabili
4	Acquisizione tramite contributo pubblico	e	Oneri finanziari capitalizzati
a	Indicazione dell' acquisizione tramite contributo pubblico	f	Spese di ricerca e sviluppo imputate al C.E. (par.126 dello IAS 38)

Tabella n.1

II) Valutazione successiva alla prima iscrizione

1	Presenza del prospetto delle variazioni delle attività immateriali	d	Indicazione della differenza tra valutazione al costo ed al <i>fair value</i>
2	Indicazione della voce di C.E. a cui è stato imputato l'ammortamento e la svalutazione	e	Rideterminazione del valore per l'intera classe di attività
3	Indicazione del Modello del costo	f	Modalità di contabilizzazione degli ammortamenti cumulati
4	Indicazione del Modello di rideterminazione del valore	g	Trattamento contabile della rivalutazione
a	Frequenza della rideterminazione del valore	h	Valore della svalutazione
b	Metodi e assunzioni significative applicati alla stima del <i>fair value</i>	i	Trattamento contabile della svalutazione
c	Indicazioni del mercato attivo		

Tabella n.2

III) Vita utile

1	Esplicitazione dei criteri per definire la vita utile (alternativamente a o b):	d	Indicazione di Attività immateriali totalmente ammortizzate
a	informazioni generiche (esempio: utilizzo atteso dall' <i>asset</i>)	e	Evidenza degli indicatori di perdita di valore
b	informazioni specifiche	f	Presenza di <i>impairment test</i> (svalutazioni)
2	Presenza di attività immateriali a vita utile definita	3	Presenza di Attività immateriali a vita utile indefinita (escluso avviamento)
a	Indicazione del Metodo di ammortamento	4	Presenza dell' avviamento
b	Indicazione del Periodo di ammortamento	a	<i>Impairment test</i> (svalutazioni effettuate)
c	Informazioni sul Valore residuo	b	Frequenza dell' <i>impairment test</i>

Tabella n.3

ii) Con la seconda fase sono state selezionate le aziende sulle quali analizzare le variabili selezionate.

Il campione di aziende è rappresentato da ventitre (23) gruppi societari non finanziari, come riportato nella tabella n. 4, ad elevata capitalizzazione di borsa, facenti parte dell'indice di borsa FTSE-Mib²¹¹.

Quindi, da tale campione sono state escluse le banche, le assicurazioni, le società di gestione del risparmio, le holding finanziarie (pure) come la EXOR controllante di FIAT Industrial e FIAT, le società facenti parte del Bilancio Consolidato delle controllanti (Ansaldo Sts, Enel Green Power, Snam e Saipem). Inoltre, non sono state considerate nel campione le aziende che non redigono il bilancio consolidato avvero che lo redigono sulla base degli USA GAAP, come nel caso di Stmicroelectronics.

La scelta del suddetto campione è motivata dalla capacità, in termini organizzativi ed amministrativi, delle suddette aziende di applicare, potenzialmente, appieno le prescrizioni dello IAS 38.

<i>Società non finanziarie dell' indice FTSE-Mib</i>	
A2A	LOTTOMATICA
ATLANTIA	LUXOTTICA
AUTOGRILL	MEDIASET
BUZZI UNICEM	PARMALAT
CAMPARI	PIRELLI & C.
DIASORIN	PRYSMIAN
ENEL	SALVATORE FERRAGAMO
ENI	TELECOM ITALIA
FIAT	TENARIS
FIAT INDUSTRIAL	TERNA - RETE ELETTRICA NAZIONALE
FINMECCANICA	TOD'S
IMPREGILO	

Tabella n. 4

²¹¹ FTSE MIB è il principale indice di benchmark dei mercati azionari italiani. Questo indice, che coglie circa l'80% della capitalizzazione di mercato interna, è composto da società di primaria importanza e a liquidità elevata nei diversi settori ICB in Italia. L'Indice FTSE MIB misura la performance di 40 titoli italiani e ha l'intento di riprodurre le ponderazioni del settore allargato del mercato azionario italiano. L'Indice è ricavato dall'universo di trading di titoli sul mercato azionario principale di Borsa Italiana (Bit). Ciascun titolo viene analizzato per dimensione e liquidità e l'Indice fornisce complessivamente una corretta rappresentazione per settori. L'Indice FTSE MIB è ponderato in base alla capitalizzazione di mercato dopo aver corretto i componenti in base al flottante.

- iii) La terza fase della ricerca ha avuto ad oggetto la disamina delle Relazioni Finanziarie (Bilanci Consolidati e Relazione sulla Gestione) dell'esercizio 2011 delle aziende del campione, focalizzando l'attenzione, principalmente, su quanto presente nelle note esplicative (o di commento).
- iv) Infine, con la quarta fase si è proceduti all'elaborazione e all'analisi dei risultati raggiunti, descrivendo il comportamento delle aziende in relazione alle variabili osservate e il loro grado di aderenza a quanto prescritto dallo IAS 38, applicando, inoltre, l'indice di *disclosure* individuato in precedenza.

4. Definizione dei Profili aziendali e descrizione della composizione della posta "attività immateriali"

In questa fase della ricerca sono stati definiti i *business* dei gruppi societari e sono state costruite tabelle che, oltre a riportare le varie tipologie di attività immateriali, indicano, in termini percentuali, il peso che queste hanno sul totale, nonché l'incidenza che il totale di tali attività hanno sul totale attivo non corrente e il totale attivo di bilancio (ovvero patrimonio di funzionamento).

A2A

Gruppo A2A, prima *local utility* italiana per ricavi e margini, secondo operatore indipendente elettrico per capacità installata e volumi di vendita, è presente soprattutto in Nord Italia lungo tutte le fasi, sia della filiera dell'energia elettrica, dalla produzione sino alla distribuzione e vendita, sia di quella del gas, dall'approvvigionamento, grazie a Plurigas e alle partecipazione in Edison, alla fornitura al cliente finale.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 1.503.000.000,00	100,00%
Diritti di brevetto industriale e utilizzazione opere dell'ingegno	€ 21.000.000,00	1,40%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	€ 864.000.000,00	57,49%
Immobilizzazioni in corso	€ 25.000.000,00	1,66%
Altre immobilizzazioni immateriali (Custmer list per euro 12.000.000)	€ 13.000.000,00	0,86%
Avviamento	€ 580.000.000,00	38,59%
Totale attivo non corrente	€ 6.889.000.000,00	21,82%
Totale attivo	€ 10.855.000.000,00	13,85%

ATLANTIA

Atlantia, *holding* di partecipazioni, controlla il 100% del capitale di Autostrade per l'Italia, la maggiore concessionaria di autostrade a pedaggio in Italia che, insieme alle concessionarie controllate, gestisce 3.095 km di autostrade in Italia.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 17.238.446.000,00	100,00%
Diritti concessori immateriali	€ 12.810.107.000,00	74,31%
Avviamento	€ 4.382.977.000,00	25,43%
Marchi	€ 4.746.000,00	0,03%
costi di sviluppo	€ 11.103.000,00	0,06%
Diritti di brevetto industriale e utilizzazione opere dell'ingegno	€ 11.230.000,00	0,07%
Concessioni, licenze	€ 1.482.000,00	0,01%
Altre immobilizzazioni immateriali	€ 3.058.000,00	0,02%
attività immateriali in corso e acconti	€ 13.743.000,00	0,08%
Totale attivo non corrente	€ 20.881.356.000,00	82,55%
Totale attivo	€ 23.169.298.000,00	74,40%

AUTOGRILL

Autogrill è il primo operatore al mondo nei servizi di ristorazione e *retail* per chi viaggia. Presente in 37 Paesi con oltre 62.000 dipendenti, gestisce

più di 5.500 punti vendita in circa 1.300 *location* e opera, prevalentemente tramite contratti di concessione, all'interno di aeroporti, autostrade e stazioni ferroviarie, con presenze selettive nei centri commerciali, nelle fiere, nei musei e in altri siti culturali. Il Gruppo è attivo in due settori: la ristorazione (*Food & Beverage*) e il *retail* aeroportuale (*Travel Retail & Duty-Free*).

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 2.154.477.000,00	100,00%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	€ 725.427.000,00	33,67%
Immobilizzazioni in corso	€ 6.102.000,00	0,28%
Avviamento	€ 1.410.806.000,00	65,48%
altre	€ 12.142.000,00	0,56%
Totale attivo non corrente	€ 3.235.225.000,00	66,59%
Totale attivo	€ 3.989.772.000,00	54,00%

BUZZI UNICEM

Buzzi Unicem è un gruppo multiregionale internazionale, focalizzato su cemento, calcestruzzo preconfezionato ed aggregati naturali. Il gruppo persegue la creazione del valore grazie a un profondo e sperimentato *know-how* e all'efficienza operativa. Secondo produttore in Italia e Germania, quinto negli Stati Uniti, quarto in Messico e con rilevanti presenze in Lussemburgo, Olanda, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Russia, Ucraina e Algeria.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 598.852.000,00	100,00%
Marchi	€ 600.000,00	0,10%
licenze per software per automazione impianti ed ufficio	€ 2.563.000,00	0,43%
concessioni di escavazione	€ 1.557.000,00	0,26%
diritti di brevetto industriale	€ 606.000,00	0,10%
licenze industriali	€ 70.000,00	0,01%
Attività in corso e acconti	€ 9.000,00	0,002%
Altre	€ 4.840.000,00	0,81%

Avviamento	€ 588.607.000,00	98,29%
Totale attivo non corrente	€ 4.316.254.000,00	13,87%
Totale attivo	€ 5.928.872.000,00	10,10%

CAMPARI

Davide Campari-Milano S.p.A. è una delle realtà più importanti nel settore del *beverage* a livello globale. E' presente in 190 paesi nel mondo con leadership nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA e in Europa continentale. Il Gruppo vanta un portafoglio ricco e articolato su tre segmenti: *spirit, wine e soft drink*. Nel segmento *spirit* spiccano *brand* di grande notorietà internazionale come Campari, *Carolans, SKYY Vodka e Wild Turkey* e marchi leader in mercati locali tra cui *Aperol, Cabo Wabo, Campari soda, Cynar, Frangelico, Glen Grant, Ouzo 12, X-Rated Fusion Liqueur, Zedda Piras e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's*. Nel segmento *wine* si distinguono oltre a *Cinzano*, noto a livello internazionale, i *brand* regionali *Liebfraumilch, Mondoro, Odessa, Riccadonna, Sella&Mosca e Teruzzi&Puthod*. Infine, nei *soft drink*, campeggiano per il mercato italiano *Crodino e Lemonsoda*, con la relativa estensione di gamma.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 1.469.600.000,00	100,00%
Marchi	€ 488.900.000,00	33,27%
Software	€ 9.100.000,00	0,62%
Altre	€ 12.000.000,00	0,82%
Avviamento	€ 959.700.000,00	65,29%
Totale attivo non corrente	€ 1.831.800.000,00	80,23%
Totale attivo	€ 2.901.000.000,00	50,66%

DIASORIN

DiaSorin S.p.A., operante a livello internazionale nel mercato della diagnostica in vitro, sviluppa, produce e commercializza *kit* di reagenti destinati all'analisi clinica di laboratorio. A capo di un gruppo composto da 28 società con sede in Europa, Nord, Centro e Sud America, Africa e Asia, il Gruppo DiaSorin impiega circa 1500 dipendenti di cui oltre 110 dedicati all'attività di ricerca e sviluppo, e dispone di sei siti produttivi e di ricerca, Saluggia (VC, Italia), Dietzenbach (Germania), Stillwater (USA), Dublino (Irlanda), Dartford (UK) e Johannesburg (SA). Grazie ad una rete di vendita diretta affiancata da una rete internazionale di oltre 80 distributori indipendenti, è presente in oltre 60 Paesi, con un ampio menù di prodotti di alta qualità, completo per le diverse aree cliniche servite: malattie infettive e virali, gestione delle malattie ossee calcio correlate, patologie della tiroide, oncologia, analisi della fertilità.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 121.933.000,00	100,00%
costi di sviluppo	€ 12.385.000,00	10,16%
concessioni, licenze e marchi	€ 32.444.000,00	26,61%
Diritti di brevetto industriale e opere d'ingegno	€ 11.780.000,00	9,66%
Acconti e altre attività immateriali	€ 241.000,00	0,20%
Avviamento	€ 65.083.000,00	53,38%
Totale attivo non corrente	€ 205.369.000,00	59,37%
Totale attivo	€ 474.201.000,00	25,71%

ENEL

Enel è la più grande azienda elettrica d'Italia e la seconda *utility* quotata d'Europa per capacità installata. Enel è un operatore integrato, attivo nella produzione, distribuzione e vendita di elettricità e gas. Completata la fase di crescita internazionale, Enel è ora impegnata nel consolidamento delle attività acquisite e nell'ulteriore integrazione del suo business. Il Gruppo Enel è attivo in 40 paesi su 4 continenti, con una capacità netta di circa 96.000 MW e serve circa 61 milioni di clienti nell'elettricità e nel gas.

Inoltre, Enel è anche il secondo operatore nel mercato del gas naturale in Italia, con circa 3,1 milioni di clienti.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 39.075.000.000,00	100,00%
Costi di sviluppo	€ 21.000.000,00	0,05%
Concessioni, licenze e marchi	€ 16.296.000.000,00	41,70%
Diritti di brevetto industriale e opere d'ingegno	€ 576.000.000,00	1,47%
Accordi per servizi in concessione	€ 2.946.000.000,00	7,54%
Altre	€ 551.000.000,00	1,41%
Immobilizzazioni in corso e acconti	€ 343.000.000,00	0,88%
Avviamento	€ 18.342.000.000,00	46,94%
Totale attivo non corrente	€ 133.839.000.000,00	29,20%
Totale attivo	€ 169.805.000.000,00	23,01%

ENI

Eni è un'impresa integrata nell'energia, impegnata nell'attività di ricerca, produzione, trasporto, trasformazione e commercializzazione di petrolio e gas naturale, generazione e commercializzazione di energia elettrica, della petrolchimica e dell'ingegneria e costruzioni, in cui vanta competenze di eccellenza e forti posizioni di mercato a livello internazionale. Opera in 85 paesi con circa 79.000 dipendenti.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 10.950.000.000,00	100,00%
Costi per attività mineraria	€ 564.000.000,00	5,15%
Concessioni, licenze e marchi	€ 847.000.000,00	7,74%
Diritti di brevetto industriale e opere d'ingegno	€ 156.000.000,00	1,42%
accordi per servizi in concessione	€ 3.690.000.000,00	33,70%
Diritti relativi all'utilizzo di licenze	€ 60.000.000,00	0,55%
Altre	€ 1.362.000.000,00	12,44%
Immobilizzazioni in corso e acconti	€ 248.000.000,00	2,26%
Avviamento	€ 4.023.000.000,00	36,74%
Totale attivo non corrente	€ 104.520.000.000,00	10,48%
Totale attivo	€ 142.945.000.000,00	7,66%

FIAT Spa

La missione di business di Fiat S.p.A. è concentrata nel settore automobilistico. Il gruppo industriale, che ha dimensioni sempre più globali grazie anche all'avviata integrazione con Chrysler, progetta, costruisce e commercializza automobili di grande diffusione con i *brand* Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Fiat Professional, Abarth e vetture d'élite con i marchi Ferrari e Maserati. A questi si sono aggiunti, di recente, i *brand* Jeep e Chrysler i cui modelli, realizzati Oltreoceano, vengono distribuiti in Europa attraverso due nuovi *network* di vendita Lancia-Chrysler e Jeep, che insieme contano più di 1.000 dealer. Fiat opera inoltre nella componentistica, attraverso Magneti Marelli, Teksid, Fiat Powertrain, e in quello dei sistemi di produzione con Comau. Dopo la scissione a favore di Fiat Industrial (gennaio 2011) e la successiva crescita al 53,5 per cento della quota detenuta in Chrysler, Fiat S.p.A. è impegnata ad accelerare e consolidare il grande progetto di integrazione industriale delle due aziende per dar vita ad un costruttore di auto mondiale, determinato a posizionarsi tra i leader del settore.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 18.200.000.000,00	100,00%
Brevetti, concessioni e licenze acquisite esternamente	€ 1.277.000.000,00	7,02%
Costi di sviluppo acquisiti esternamente	€ 1.561.000.000,00	8,58%
Costi di sviluppo prodotti internamente	€ 1.959.000.000,00	10,76%
Altre attività immateriali acquisite esternamente	€ 190.000.000,00	1,04%
Marchi	€ 2.770.000.000,00	15,22%
Avviamento	€ 10.443.000.000,00	57,38%
Totale attivo non corrente	€ 43.477.000.000,00	41,86%
Totale attivo	€ 80.031.000.000,00	22,74%

FIAT INDUSTRIAL

La sua grande base industriale, l'ampia gamma di prodotti e la presenza geografica a livello mondiale fanno di Fiat Industrial un leader globale nel campo dei *capital goods*. Il Gruppo opera attraverso aziende che, nei rispettivi settori, sono *player* internazionali di grande rilievo: Iveco, CNH-Case New Holland e FPT Industrial. Questi tre settori progettano, costruiscono e commercializzano veicoli industriali, autobus, veicoli speciali (Iveco), trattori, macchine agricole e per le costruzioni (CNH) oltre ai relativi motori e trasmissioni e a motori per applicazioni marine (FPT Industrial).

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 3.909.000.000,00	100,00%
Brevetti, concessioni e licenze acquisite esternamente	€ 170.000.000,00	4,35%
Costi di sviluppo acquisiti esternamente	€ 318.000.000,00	8,14%
Costi di sviluppo prodotti internamente	€ 1.160.000.000,00	29,68%
Altre attività immateriali acquisite esternamente	€ 136.000.000,00	3,48%
Acconti e Attività immateriali in corso acquisite esternamente	€ 8.000.000,00	0,20%
Marchi e altre attività a vita utile indefinita	€ 180.000.000,00	4,60%
Avviamento	€ 1.937.000.000,00	49,55%
Totale attivo non corrente	€ 10.692.000.000,00	36,56%
Totale attivo	€ 38.643.000.000,00	10,12%

FINMECCANICA

Finmeccanica ha un ruolo di primo piano nell'industria mondiale dell'aerospazio e difesa ed è presente nei grandi programmi internazionali del settore con le proprie imprese e attraverso *partnership* consolidate in Europa e negli USA. Leader nella progettazione e produzione di elicotteri, elettronica per la difesa e sicurezza, velivoli civili e militari, aerostrutture, satelliti, infrastrutture spaziali, sistemi di difesa, è il primo gruppo italiano nel settore

dell'alta tecnologia. Finmeccanica vanta anche *asset* produttivi e competenze di rilievo nei settori Trasporti ed Energia; quotata alla Borsa di Milano, opera attraverso società controllate e *joint venture*. Per mantenere e sviluppare la propria eccellenza tecnologica, il Gruppo Finmeccanica impegna in Ricerca e Sviluppo risorse pari all'11% dei ricavi.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 8.409.000.000,00	100,00%
Concessioni , licenze marchi	€ 417.000.000,00	4,96%
Costi di sviluppo acquisiti	€ 569.000.000,00	6,77%
Oneri non ricorrenti	€ 716.000.000,00	8,51%
Conoscenze tecnologiche (in seguito a B.C.)	€ 81.000.000,00	0,96%
Marchi (in seguito a B.C.)	€ 45.000.000,00	0,54%
licenze (in seguito a B.C.)	€ 16.000.000,00	0,19%
Backlog e posizionamento commerciale (in seguito a B.C.)	€ 766.000.000,00	9,11%
Altre (software,diritti d'uso per lo sfruttamento di capacità satellitare e immobilizzazioni immateriali in corso e acconti)	€ 1.047.000.000,00	12,45%
Avviamento	€ 5.518.000.000,00	65,62%
Totale attivo non corrente	€ 13.543.000.000,00	62,09%
Totale attivo	€ 30.593.000.000,00	27,49%

IMPREGILO

IMPREGILO S.p.A., quotata alla Borsa Italiana, è la più grande impresa generale di costruzioni in Italia nel settore delle opere civili e in quello dei sistemi per l'ambiente, in grado di collocarsi tra i principali gruppi a livello internazionale. L'esperienza di IMPREGILO va dalla realizzazione di dighe ed impianti idroelettrici alla costruzione di strade ed autostrade, di ferrovie e metropolitane, di porti ed opere marittime, opere idrauliche e progetti di irrigazione, aeroporti, opere in sotterraneo, opere civili per centrali termiche e nucleari, interventi di edilizia residenziale, direzionale, sportiva, industriale ed ospedaliera, opere di salvaguardia ambientale e monumentale.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 438.087.000,00	100,00%
Diritti su infrastrutture in concessione (accordi per servizi in concessione)	€ 309.665.000,00	70,69%
Diritti brevetto industriale	€ 19.000,00	0,00%
Software	€ 765.000,00	0,17%
Costi acquisizione commesse	€ 48.314.000,00	11,03%
Altre	€ 2.581.000,00	0,59%
Avviamento	€ 76.743.000,00	17,52%
Totale attivo non corrente	€ 1.032.570.000,00	42,43%
Totale attivo	€ 4.546.983.000,00	9,63%

LOTTOMATICA GROUP

Lottomatica Group, azienda leader in Italia nel settore dei giochi, è uno dei maggiori operatori di lotterie a livello mondiale in termini di raccolta e tramite la sua controllata, GTECH Corporation, è leader nell'offerta di servizi e tecnologie per giochi e lotterie in tutto il mondo. Insieme, GTECH e Lottomatica costituiscono l'unica società in grado di offrire servizi per lotterie in modo pienamente integrato.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 4.745.065.000,00	100,00%
Software	€ 48.290.000,00	1,02%
Hardware	€ 13.080.000,00	0,28%
Diritti sulle scommesse sportive ed ippiche	€ 49.732.000,00	1,05%
Contratti clienti	€ 421.566.000,00	8,88%
Concessioni e licenze	€ 856.566.000,00	18,05%
Reti	€ 2.350.000,00	0,05%
Brevetti	€ 19.177.000,00	0,40%
Altre	€ 4.227.000,00	0,09%
Marchi	€ 97.263.000,00	2,05%
Avviamento	€ 3.232.814.000,00	68,13%
Totale attivo non corrente	€ 5.878.252.000,00	80,72%
Totale attivo	€ 7.006.876.000,00	67,72%

LUXOTTICA GROUP

Luxottica Group è leader nel settore degli occhiali di fascia alta, di lusso e sportivi, con circa 7.000 negozi operanti sia nel segmento vista che sole

in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, America Latina ed Europa e un portafoglio marchi forte e ben bilanciato.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 4.441.484.000,00	100,00%
Concessioni,licenze e marchi	€ 915.050.000,00	20,60%
Liste e contatti clienti	€ 161.208.000,00	3,63%
Reti di distribuzione	€ 17.000,00	0,00%
Contratti di franchisee	€ 14.690.000,00	0,33%
Altre	€ 259.956.000,00	5,8529%
Avviamento	€ 3.090.563.000,00	69,58%
Totale attivo non corrente	€ 6.144.667.000,00	72,28%
Totale attivo	€ 8.644.156.000,00	51,38%

MEDIASET

Il Gruppo Mediaset è il principale gruppo televisivo commerciale italiano e una delle maggiori imprese di comunicazione a livello europeo. La capogruppo Mediaset S.p.A. è quotata presso la Borsa Italiana dal luglio 1996 ed è presente sul mercato finanziario statunitense con un programma ADR LEVEL 1.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 4.429.500.000,00	100,00%
Diritti televisivi e cinematografici	€ 2.918.500.000,00	65,89%
Marchi	€ 153.400.000,00	3,46%
Diritti di brevetto industriale e delle opere dell'ingegno	€ 33.800.000,00	0,76%
Concessioni	€ 330.000.000,00	7,45%
Immobilizzazioni immateriali in corso ed acconti	€ 168.300.000,00	3,80%
Altre immobilizzazioni immateriali	€ 32.200.000,00	0,73%
Avviamento	€ 793.300.000,00	17,91%
Totale attivo non corrente	€ 6.093.800.000,00	72,69%
Totale attivo	€ 7.678.200.000,00	57,69%

PARMALAT

Parmalat S.p.A. è quotata alla Borsa di Milano dal 6 ottobre 2005. Il Gruppo Parmalat è una delle poche grandi multinazionali alimentari italiane, tra i leader mondiali nella produzione e distribuzione di alimenti insostituibili per il benessere quotidiano: il latte, i suoi derivati (yogurt, condimenti a base di panna, dessert e formaggi) e le bevande a base di frutta, che nel 2010 hanno generato ricavi per circa 4,3 miliardi di euro. Lavorano in Parmalat circa 14 mila persone tra Europa, America, Africa e Australia. Il Gruppo è presente in 16 paesi con 69 stabilimenti produttivi e in 10 paesi con accordi di licenza.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 1.084.000.000,00	100,00%
Marchi definita	€ 15.200.000,00	1,40%
Software (costi di licenza e implementazione sistema SAP)	€ 11.100.000,00	1,02%
Concessioni, licenze e diritti simili	€ 9.800.000,00	0,90%
immobilizzazioni immateriali in corso ed acconti	€ 3.300.000,00	0,30%
Altre	€ 4.300.000,00	0,3967%
Marchi a vita utile indefinita	€ 594.900.000,00	54,88%
Avviamento	€ 445.400.000,00	41,09%
Totale attivo non corrente	€ 2.125.800.000,00	50,99%
Totale attivo	€ 4.800.100.000,00	22,58%

PIRELLI & C.

Pirelli & C. è una società per azioni, quotata alla Borsa Italiana di Milano dal 1922. Gli pneumatici rappresentano l'*asset* strategico del gruppo (99% del fatturato nel 2011): Pirelli è *leader* sull'alto di gamma ed è il quinto operatore mondiale in termini di fatturato. Pirelli punta a diventare entro il 2015 *leader* globale del segmento Premium ed a raggiungere una profittabilità tra le più alte del settore.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 934.299.000,00	100,00%
diritti di sfruttamento di brevetti e di opere dell'ingegno	€ 31.000,00	0,003%
Software applicativo	€ 8.376.000,00	0,90%
concessioni, licenze e marchi	€ 7.898.000,00	0,85%
Altre immobilizzazioni immateriali	€ 2.672.000,00	0,29%
Avviamento	€ 915.321.000,00	97,97%
Totale attivo non corrente	€ 4.114.840.000,00	22,71%
Totale attivo	€ 6.995.806.000,00	13,36%

PRYMIANGROUP

Tra i leader mondiali nel settore dei cavi e sistemi ad elevata tecnologia per il trasporto di energia e per le telecomunicazioni, il Gruppo Prysmian è una realtà di dimensioni globali con un fatturato che nel 2011 ha superato i 7,5 miliardi di euro. Con un forte posizionamento nei segmenti di mercato caratterizzati dal più elevato valore aggiunto, il Gruppo è attivo nello sviluppo, progettazione, produzione, fornitura e installazione di un'ampia gamma di cavi per le più varie applicazioni nei settori dell'energia e delle telecomunicazioni.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 618.000.000,00	100,00%
Brevetti	€ 34.000.000,00	5,502%
Software	€ 35.000.000,00	5,66%
concessioni, licenze, marchi e diritti simili	€ 4.000.000,00	0,65%
immobilizzazioni in corso ed anticipi	€ 14.000.000,00	2,27%
Altre immobilizzazioni immateriali	€ 179.000.000,00	28,96%
Avviamento	€ 352.000.000,00	56,96%
Totale attivo non corrente	€ 2.401.000.000,00	25,74%
Totale attivo	€ 5.883.000.000,00	10,50%

SALVATORE FERRAGAMO

Salvatore Ferragamo S.p.A. è la capogruppo del Gruppo Salvatore Ferragamo, uno dei principali *player* del settore del lusso le cui origini

possono farsi risalire al 1927. Il Gruppo è attivo nella creazione, produzione e vendita di calzature, pelletteria, abbigliamento, prodotti in seta e altri accessori, nonché profumi per uomo e donna. La gamma dei prodotti si completa, inoltre, con occhiali e orologi, realizzati su licenza da terzi.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 18.051.000,00	100,00%
diritti di brevetto e di utilizzazione delle opere dell'ingegno	€ 1.577.000,00	8,74%
concessioni, licenze e marchi	€ 1.490.000,00	8,25%
immobilizzazioni in corso	€ 1.025.000,00	5,68%
Altre immobilizzazioni immateriali (tra cui sviluppo e implementazione SAP)	€ 7.995.000,00	44,29%
key money - avviamento commerciale per subentro	€ 5.964.000,00	33,04%
Totale attivo non corrente	€ 230.407.000,00	7,83%
Totale attivo	€ 675.749.000,00	2,67%

TELECOM ITALIA

Il Gruppo Telecom Italia opera in tutta la filiera dei servizi di comunicazione avanzata: telecomunicazioni fisse, mobili ed internet, con i *brand* Telecom Italia, TIM e Virgilio; multimedialità e televisione (La7, MTV Italia); *office & system solutions* (Olivetti); ricerca e sviluppo (Telecom Italia Lab). Il Gruppo è presente in Europa, bacino Mediterraneo e Sud America. Al 30 giugno 2012, Telecom Italia è il maggiore operatore italiano di telecomunicazioni fisse, con 14,3 mln di linee in Italia e 9 mln di accessi *broadband* (di cui più di 7 mln retail e 1,9 mln wholesale). E' anche tra i maggiori operatori mobili, con oltre 32,2 mln di linee. All'estero, TIM Brasil è una realtà in continua crescita, ed offre servizi di telefonia mobile (68,9 mln di linee) e servizi convergenti. In Argentina, il Gruppo conduce le proprie attività tramite Telecom Argentina S.A. (telefonia fissa, servizi mobili, trasmissione dati ed Internet).

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 42.665.336.000,00	100,00%
diritti di brevetto e di utilizzazione delle opere dell'ingegno	€ 2.575.000.000,00	6,04%
Concessioni, licenze e diritti simili	€ 3.336.000,00	0,01%
attività immateriali in corso ed acconti	€ 1.592.000.000,00	3,73%
Altre attività immateriali a vita utile definita	€ 1.097.000.000,00	2,57%
Licenze a vita utile indefinita	€ 441.000.000,00	1,03%
Avviamento	€ 36.957.000.000,00	86,62%
Totale attivo non corrente	€ 67.304.000.000,00	63,39%
Totale attivo	€ 83.859.000.000,00	50,88%

TENARIS

Tenaris S.A. (TS: NYSE, Buenos Aires, Messico e TEN: MTA Italia) è produttore e fornitore leader a livello globale di tubi in acciaio e di servizi destinati all'industria energetica mondiale così come ad altre applicazioni industriali. Quotata in borsa a New York, in Italia, a Buenos Aires e in Messico, Tenaris è costituita da una rete globale integrata di stabilimenti produttivi di tubi in acciaio, laboratori di ricerca, centri di finitura e di servizio con attività industriali in Nord e Sud America, Europa, Asia e Africa e una presenza diretta nei maggiori mercati dell'Oil & Gas.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	USD 3.375.930.000,00	100,00%
information system project (costi di sviluppo di sistemi informativi)	USD 76.666.000,00	2,27%
Licenses, patents and trademarks (licenze, brevetti e marchi)	USD 251.837.000,00	7,46%
Customer relationships (Relazioni con i clienti)	USD 1.241.672.000,00	36,78%
Goodwill (Avviamento)	USD 1.805.755.000,00	53,49%
Totale attivo non corrente	USD 8.470.414.000,00	39,86%
Totale attivo	USD 14.863.635.000,00	22,71%

TERNA

TERNA è un grande operatore di reti per la trasmissione dell'energia. Avvalendosi della controllata Terna Rete Italia S.p.A., gestisce in sicurezza

la Rete di Trasmissione Nazionale italiana (RTN) con oltre 63.500 km di linee in alta tensione. Fornisce servizi in regime di concessione e ne garantisce la sicurezza, la qualità e l'economicità nel tempo. E' responsabile delle attività di dispacciamento dell'energia elettrica in alta tensione e di sviluppo e manutenzione della RTN. Attraverso Terna Plus sviluppa e gestisce nuove opportunità di business e attività non tradizionali, anche all'estero.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 470.900.000,00	100,00%
Diritti sull' infrastruttura (Accordi per servizi in concessione)	€ 117.800.000,00	25,02%
Concessioni	€ 100.900.000,00	21,43%
attività immateriali in corso ed acconti	€ 27.100.000,00	5,75%
Altre attività	€ 34.900.000,00	7,41%
Avviamento	€ 190.200.000,00	40,39%
Totale attivo non corrente	€ 9.684.900.000,00	4,86%
Totale attivo	€ 12.686.700.000,00	3,71%

TOD'S

Tod's SpA è la holding operativa di un Gruppo, che si colloca tra i principali *players* nella produzione e commercializzazione di calzature e pelletteria di lusso, con i marchi Tod's e Hogan, attivo anche nell'abbigliamento con il marchio Fay. I prodotti del Gruppo sono distribuiti in tutto il mondo attraverso una rete costituita da negozi a gestione diretta, negozi in franchising e un selezionato numero di distributori indipendenti.

POSTE DI BILANCIO	IMPORTI	% di composizione
Totale Attività immateriali, così composte:	€ 202.005.000,00	100,00%
Software	€ 7.008.000,00	3,47%
Altre attività	€ 19.578.000,00	9,69%
Key money (avviamenti) -avviamento commerciale per subentro	€ 23.731.000,00	11,75%
Marchi (altri)	€ 2.664.000,00	1,32%
Marchi a vita utile indefinita "Tod's"	€ 3.741.000,00	1,85%
Marchi a vita utile indefinita "Hogan"	€ 80.309.000,00	39,76%

Marchi a vita utile indefinita "Fay"	€	53.185.000,00	26,33%
Avviamenti	€	9.688.999,00	4,80%
Differenza da consolidamento	€	2.100.000,00	1,04%
Totale attivo non corrente	€	442.330.000,00	45,67%
Totale attivo	€	1.044.375.000,00	19,34%

Dopo aver illustrato la composizione dell'attivo immateriale con i correlati indici, per ogni singola azienda, sono state individuate le diverse tipologie di *intangibles*, presenti nel campione di aziende selezionate nella presente ricerca, procedendo, in primo luogo, con l'individuazione di quelle attività immateriali comuni a tutte le aziende, come rappresentato nella tabella (n. 5) sottostante, tralasciando, invece, quegli *assets* presenti unicamente nella singola azienda, e successivamente sono stati evidenziati, in termini percentuali, le varie tipologie di *intangibles* presenti nel campione di aziende.

TIPOLOGIA DI INTAGIBLES	N.Aziende	Base	%
Diritti di brevetto industriale e utilizzazione opere dell'ingegno	14	23	60,87%
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	22	23	95,65%
Diritti concessori immateriali (accordi per servizi in concessione)	4	23	17,39%
costi di sviluppo	9	23	39,13%
Software	10	23	43,48%
key money	2	23	8,70%
attività immateriali in corso e acconti	15	23	65,22%
Avviamento	22	23	95,65%

Tabella n. 5

Da dati presenti nella suddetta tabella risulta che l'avviamento è presente nelle aziende del campione per il 96,65%, cioè ventidue (22) aziende su ventitre (23), evidenziando, quindi, una forte presenza di aggregazioni aziendali effettuate nel corso degli anni.

Una percentuale identica alla precedente è espressa dagli *intangibles* "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili", in cui i Marchi, siano essi a vita utile definita che indefinita, sono la componente principale.

Mentre, l'*intagibile* meno presente nelle aziende del campione è il "Key Money", rappresentato dall'importo sborsato per subentrare in contratti di

locazione di immobili presenti in zone di prestigio e molto commerciali. Infatti, tale immaterialità fa parte del patrimonio di due aziende del settore abbigliamento e accessori della persona (beni di lusso), presenti sul territorio italiano con punti vendita propri, in zone di prestigio e particolarmente commerciali delle città italiane e non solo.

Dopo aver calcolato gli indici per ogni singola azienda, si è proceduti con il loro raggruppamento in settori, così come delineati dal sito della Borsa Italiana, e riportati nella tabella (n. 6) sottostante.

Aziende	attività immateriali/attivo non corrente	attività immateriali/totale attivo
Settore Industria		
<u>ATLANTIA</u>	82,55%	74,40%
<u>BUZZI UNICEM</u>	13,87%	10,10%
<u>FIAT IND.</u>	36,56%	10,12%
<u>FINMECCANICA</u>	62,09%	27,49%
<u>IMPREGILO</u>	42,43%	9,63%
<u>PRYSMIAN</u>	25,74%	10,50%
Settore Beni di Consumo		
<u>CAMPARI</u>	80,23%	50,66%
<u>FIAT</u>	41,86%	22,74%
<u>LUXOTTICA</u>	72,28%	51,38%
<u>PARMALAT</u>	50,99%	22,58%
<u>PIRELLI & C</u>	22,71%	13,36%
<u>SALVATORE FERRAGAMO</u>	7,83%	2,67%
<u>TOD'S</u>	45,67%	19,34%
Settore Servizi al consumo		
<u>AUTOGRILL</u>	66,59%	54,00%
<u>LOTTOMATICA</u>	80,72%	67,72%
<u>MEDIASET</u>	72,69%	57,69%
Settore Salute		
<u>DIASORIN</u>	59,37%	25,71%
Settore Servizi pubblici		
<u>A2A</u>	21,82%	13,85%
<u>ENEL</u>	29,20%	23,01%
<u>TERNA</u>	4,86%	3,71%
Settore Petrolio e Gas Naturale		
<u>ENI</u>	10,48%	7,66%
<u>TERNA</u>	4,86%	3,71%
Settore Chimica e Materie Prime		
<u>TENARIS</u>	39,86%	22,71%

	Settore Telecomunicazioni	
TELECOM ITALIA	63,39%	50,88%

Tabella n. 6

Come si può notare nel settore “industria” ATLANTIA presenta un tasso di incidenza delle attività immateriali sul patrimonio di funzionamento del 74,4%, dovuto quasi esclusivamente dai diritti concessori, cioè concessioni pubbliche a costruire e gestire opere autostradali rilasciate da ANAS, che rappresentano un intagibile tipico del *business* dell’azienda.

Nel settore “beni di consumo” in relazione al tasso di incidenza delle attività immateriali sul patrimonio di funzionamento spiccano CAMPARI con il 50,66% e LUXOTTICA con il 51,38%. Per la prima azienda assumono rilevanza, oltre all’ avviamento, i Marchi, in considerazione del gran numero che di *Brand* che essa possiede, come meglio esplicitato nel profilo societario. Anche, per la seconda azienda, il suddetto tasso è determinato essenzialmente, oltre che dall’avviamento, dai Marchi. Nel caso LUXOTTICA come per CAMPARI tali *assets* rispondono al *Business* delineato dal profilo societario.

Nel settore “servizi al consumo”, invece, spicca, LOTTOMATICA, con una incidenza delle immaterialità sul patrimonio di funzionamento del 67,72%, dovuto essenzialmente, oltre che all’avviamento, alle concessioni e licenze, quest’ultimo tipico *asset* immateriale del settore in cui opera l’azienda, rappresentato dalle gestione dei giochi realizzati e amministrati dallo Stato per il tramite, prima dai Monopoli di Stato (*Aams*), oggi dall’Agenzia delle Dogane e dei Monopoli.

Infine, negli altri settori il tasso di incidenza delle attività immateriali si presenta basso, ad eccezione del settore di Telecomunicazioni, in cui è presente TELECOM ITALIA con un tasso del 50,88%, dovuto esclusivamente dalla voce avviamento.

Concludendo, per quanto concerne l' *intangibles* maggiormente presente e con maggior incidenza sulle attività immateriali, è risultato l'avviamento, dove in alcuni arriva ad incidere fino al 98%.

5. Risultati dell'analisi Empirica afferente ai comportamenti delle aziende

Dopo aver illustrato nel secondo capitolo quanto prescritto dallo IAS 38, si è proceduti, sulla base degli aspetti individuati all'interno di codesto principio contabile, quindi sulla base delle variabili selezionate, come più dettagliatamente descritto nel paragrafo inerente la metodologia di ricerca, alla descrizione dei comportamenti adottati dalle aziende del campione e, conseguenzialmente, sulla base dell'indice di *disclosure* individuato, alla indicazione del livello di *Disclosure*.

I. Modalità di acquisizione: rilevazione e valutazione (tabella n.1)

In merito al primo aspetto, dalla disamina della documentazione è emerso quanto segue:

Relativamente alle modalità di acquisizione degli *assets* immateriali da parte delle aziende, così come individuate dallo IAS 38, risulta quanto riportato nella tabella (n. 7) sottostante.

Variabili	N. Aziende	Base	%
Acquisto separato	23	23	100%
Business Combination	18	23	78%
Tramite contributo pubblico	2	23	9%
Tramite permuta	0	23	0%
Generazione interna	9	23	39%

Tabella n. 7

Come si può notare tutte le aziende dichiarano di acquisire in modo separato le attività immateriali, mentre il 78% le acquisisce tramite aggregazioni aziendali (*Business Combination*), solo il 9% tramite

contributi pubblici, invece, il 39% le acquisisce tramite Generazione interna ed infine nessuna dichiara di acquisirle tramite la “permuta” .

1. Tutte le aziende forniscono una chiara illustrazione del principio contabile, riportando quanto stabilito dallo stesso, quale ad esempio, le condizioni di qualificazione e rilevazione delle attività immateriali.
 2. In riferimento alla modalità di acquisto separato, risulta molto modesta l’informativa afferente la composizione del costo di acquisto. Infatti, le informazioni relative agli oneri accessori inclusi nel costo dell’*asset* risultano assenti ovvero generiche. A tal proposito solo dodici (12) aziende, cioè il 52%, si limitano ad indicare che “ *le attività immateriali sono iscritte al costo di acquisto o di produzione, incluso gli oneri accessori,.....*”; mentre una (1) fornisce l’elenco degli oneri accessori che sono imputabili al costo dell’attività immateriale, quali le spese trasporto, dazi doganali, costi di installazione e collaudo, spese notarili ed eventuale Iva indetraibile.
- v) Per quanto riguarda l’acquisizione tramite aggregazioni aziendali (*Business Combination*), relativamente alle variabili considerate all’interno di questa categoria, si può constatare che nessuna fornisce una definizione di *fair value* e che solo due (2) aziende, cioè l’ 11%, hanno indicato la modalità di individuazione di tale valore, mentre, solo quattro (4), pari al 22%, hanno rilevato nel proprio bilancio *intagibles* non presenti nel bilancio dell’acquisita.

In merito all’elaborazione dei dati, come stabilito nel paragrafo inerente la metodologia di ricerca, la base per il calcolo delle percentuali è diciotto (18) anziché ventitre (23), in quanto solo in tale numero di aziende è presente la modalità di acquisizione tramite aggregazioni aziendali.

Tali dati sono indicati nella tabella n. 8.

Variabili	N. Aziende	Base	%
Attività immateriali rilevate e non presenti nel bilancio dell' acquisita	4	18	22%
Definizione di fair value	0	18	0%
Modalità di individuazione del fair value	2	18	11%

Tabella n.8

vi) Relativamente alla modalità di acquisizione tramite contributo pubblico, si evidenzia che solo due (2) aziende hanno acquisito attività immateriali in codesto modo ed entrambe evidenziano la modalità di contabilizzazione del contributo pubblico. A tal proposito dalle note esplicative del bilancio consolidato di una azienda si legge che *“I contributi pubblici portati a decremento degli accordi per servizi in concessione ammontano a 756 milioni di euro”*.

vii) Invece, per quanto concerne la modalità di acquisizione tramite la generazione interna degli *assets* in questione, dall'analisi è emerso che solo diciannove (19) aziende indicano, dal punto di vista quantitativo, l'attività di ricerca e sviluppo. In particolare su diciannove (19) gruppi societari, nove (9), pari al 47%, dichiarano di generare internamente *assets* immateriali, mentre dieci (10), pari al 53%, indicano la fase di sviluppo e tredici (13), pari al 68%, spesano al conto economico i costi di ricerca e sviluppo.

Inoltre, solo cinque (5), cioè il 26%, riportano la tipologia dei costi capitalizzati e quattro (4), pari al 21%, dichiarano di capitalizzare oneri finanziari direttamente imputabili alla fase dello sviluppo, mentre tredici (13) indicano i requisiti di capitalizzazione riportati al par. 57 dello IAS 38.

In merito alla tipologia dei costi capitalizzati, dalla lettura di un bilancio è risultato che *“i costi che sono direttamente associati alla produzione di software unici e identificabili e che genereranno*

benefici economici futuri con orizzonte temporale superiore ad un anno vengono imputati alla voce Attività Immateriali. I costi diretti – ove identificabili e misurabili – includono l’onere relativo ai dipendenti che sviluppano il software, nonché l’eventuale appropriata quota di costi generali.”

Infine, sempre nell’ambito delle attività immateriali generate internamente, si constata che tutte le aziende del campione, relativamente alla classe “Immobilizzazioni immateriali in corso ed acconti”, presentano una informazioni quasi inesistente, non permettendo al lettore del bilancio di comprendere nemmeno la sua composizione.

Al fine di indagare tale variabile, viene precisato che, considerato che solo diciannove società svolgono attività di ricerca e sviluppo, aventi un impatto quantitativo sul bilancio consolidato, la base di riferimento è diciannove (19) , anziché ventitre (23).

I dati sono riportati nella tabella n.9.

Variabili	N. Aziende	Base	%
Indicazione delle attività generate internamente	9	19	47%
Indicazione della fase di sviluppo	10	19	53%
Esplicitazione dei requisiti di capitalizzazione riportati ai par.57 dello IAS38	13	19	68%
Tipologia dei costi capitalizzabili	5	19	26%
Oneri finanziari capitalizzati	4	19	21%
Spese di ricerca e sviluppo imputate al C.E. (par.126 dello IAS 38)	13	19	68%

Tabella n. 9

II. Valutazione successiva alla prima iscrizione (tabella n.2)

a. Per quanto riguarda il prospetto delle variazioni delle attività immateriali, presente per tutte le aziende, viene sottolineato che alcune aumentano il grado di informativa, riportando, oltre alle

varie attività immateriali presenti in azienda e le relative variazioni, anche le modalità di acquisizioni.

- b. Invece, per quanto concerne l'indicazione della voce di conto economico in cui sono imputate le quote di competenza degli ammortamenti e delle svalutazioni, è risultato che tutte le aziende indicano la posta di conto economico in cui è presente l'ammortamento e la svalutazione, ma con un distinguo.

Infatti, alcune aziende indicano genericamente la presenza di tali costi in una voce specifica, quale ad esempio "il costo del venduto", mentre altre evidenziano in modo puntuale la voce ammortamenti e svalutazioni delle attività immateriale, ed infine altre ancora considerano in una unica posta di conto economico gli ammortamenti e le svalutazioni dell'attivo non corrente ovvero immobilizzato, e poi, successivamente, in modo discorsivo, indicano la quota di pertinenza delle immaterialità.

- c. In merito alla valutazione successiva alla prima iscrizione delle attività immateriali, come già illustrato nel secondo capitolo, la IAS 38 prevede due modelli alternativi, cioè quello del costo e quello di rideterminazione del valore.

Il modello del costo, adottato da tutte le aziende, si limita a valutare, per tutta la vita utile dell'attività, l'intagibile al costo di acquisto o di produzione, mentre il modello di rideterminazione del valore ha lo scopo di esprimere l'*asset* al valore corrente, rideterminandolo annualmente. Quest'ultimo modello di valutazione presenta delle condizioni per la sua applicazione molto rigide e che spesso non trovano risposte nella realtà, quale ad esempio l'individuazione di un mercato attivo per l'*asset*, che il più delle volte, considerato l'unicità di una attività immateriale, non è individuabile.

III. Vita Utile (tabella n. 3)

- i. La principale novità introdotta dallo IAS 38 è rappresentata dalla presenza di attività immateriali a vita utile indefinita, cioè per le quali non è possibile individuare la vita utile e che per tale motivo non soggiacciono al procedimento di ammortamento.

In merito a questo aspetto, tutte le aziende distinguono gli *assets* da vita utile definita a indefinita, ma in limitati casi forniscono una spiegazioni in merito alla qualificazioni della vita utile. Infatti, escludendo l'avviamento, solo sei (6) aziende motivano la presenza di *intagibles* a vita utile indefinita, stabilendo, ad esempio, che *“Con particolare riferimento ai marchi iscritti in bilancio consolidato che rivestono un ruolo strategico e la cui domanda di registrazione sia stata depositata da almeno 10 anni, non è ad oggi prevedibile un limite temporale alla generazione di flussi finanziari.”*

Inoltre, dall'analisi dei bilanci è emerso che gli *assets* a vita utile indefinita, escluso l'avviamento, sono rappresentati sempre da marchi e solo in quattro (4) casi da altre tipologie di attività immateriali, quali il *Know How*, licenza per la trasmissione dei canali in chiaro, reti telematiche e licenze varie ed solo in quest'ultimo caso che viene fornita la relativa giustificazione. Infatti, a tal proposito dal bilancio risulta che *“Il Gruppo prevede di utilizzare i Marchi e le reti telematiche sia per attività correnti che per attività future, e non si prevede alcuna limitazione di natura economica, legale o contrattuale alla loro vita utile”*.

Quindi, dalla disamina delle Relazioni Finanziarie (Bilancio Consolidato e Relazione sulla gestione) è emerso che tutte la aziende hanno immaterialità a vita utile definita, mentre dodici (12), pari al 52%, presentano *assets* a vita utile indefinita, al di fuori

dell' avviamento, e ventidue (22), pari al 96%, espongono un avviamento (*goodwill*).

I risultati riferiti a tali variabili sono riportate nella tabella n. 10.

Variabili	N. Aziende	Base	%
Presenza di Attività immateriali a vita utile indefinita	23	23	100%
Presenza di Attività immateriali a vita utile indefinita	12	23	52%
Presenza dell'avviamento	22	23	96%

Tabella n.10

- ii. Relativamente alle variabili indagate afferenti alle attività immateriali a vita utile definita, ed in particolare alla metodologia e periodo di ammortamenti, informazioni sul valore residuo, presenza di attività completamente ammortizzate e sulla esistenza dell'*impairment test* (svalutazioni) e dei correlati indicatori di perdita di valore, i risultati sono indicati nella tabella (n.11) sottostante.

Variabili	N. Aziende	Base	%
Indicazione del Metodo di ammortamento	23	23	100%
Indicazione del Periodo di ammortamento	20	23	87%
Informazioni sul Valore residuo	0	23	0%
indicazione Attività immateriali totalmente ammortizzate	0	23	0%
Evidenza degli indicatori di perdita di valore	9	23	39%
Presenza di impairment test (Svalutazione)	14	23	61%

Tabella n. 11

- a) Come si può notare tutte le aziende indicano il metodo di ammortamento, che tranne per qualcuna che possiede attività immateriali particolari, quali i diritti concessori (Accordi per servizi in concessione), i diritti televisivi o alcune tipologie di costi di sviluppo, tutte utilizzano il metodo a quote costanti o lineare.

- b) Mentre per quanto riguarda il periodo di ammortamento, solo venti (20) aziende su ventitre (23), pari all' 87%, individuano il periodo di tempo lungo il quale ammortizzare l'attività immateriale. Delle venti (20) aziende che forniscono la suddetta informazioni, ci sono alcune che specificano puntualmente gli anni, altri considerano quale periodo di ammortamento quello in cui si genereranno ricavi ad esse strettamente correlate, come nel caso di un' azienda che in riferimento ai costi di sviluppo stabilisce che *“sono ammortizzati lungo il periodo in cui i ricavi futuri attesi si manifesteranno a fronte del medesimo progetto”*, mentre altri ancora fissano le sole aliquote di ammortamento dalle quali dedurre il periodo.
- c) Per quanto concerne il valore residuo, considerato come valore stimato che un'azienda riceve al momento della dismissione dell'*asset*, al netto dei correlati costi, e che deve essere sottratto al costo di acquisto o di produzione al fine di individuare la quota di costo da ammortizzare, nessuna azienda fornisce tale informazione, al pari di quella afferente l'indicazione di attività immateriali completamente ammortizzate.
- d) Per quanto riguarda, invece, la presenza di informazioni relative all'applicazione dell'*impairment test* alle attività immateriali a vita utile definita, con l'evidenziazione di indicatori di perdita di valore, solo nove (9) aziende su quattordici (14), cioè il 64,2%, che hanno applicato l'*impairment test* alle attività immateriali a vita utile definita, forniscono informazioni relative alle cause della svalutazioni, o meglio forniscono informazioni in merito alla presenza di indicatori che fanno presumere una perdita di valore dell'*asset*. A tal proposito, ad esempio, un'azienda giustifica la svalutazione dell' *asset* incluso in una CGU, e quindi l'applicazione dell' *impairment test*, stabilendo che *“ Tale svalutazione si è resa*

necessaria in quanto da una parte c'è stato, nel corso del 2011, un peggioramento del business, dall'altra non tutte le considerazioni strategiche che hanno spinto gli investimenti possono essere tenute in conto ai fini dell' impairment test (es. futuri benefici economici derivanti da investimenti destinati allo sviluppo tecnologico degli impianti ed alla produzione di cavi ad alta tensione)''.

- iii. Infine, in merito alle attività immateriali a vita utile indefinita, compreso l'avviamento (*goodwill*), che pur non essendo oggetto della presente ricerca in quanto non disciplinato dallo IAS 38, bensì dall'IFRS 3, viene comunque analizzato, in via incidentale, l'informativa ad esso correlata, poiché è incluso, dalla quasi totalità delle aziende, nella voce attività immateriali.

Quindi in merito alle attività immateriali a vita utile indefinita, compreso l'avviamento, si è indagato sulla presenza di svalutazioni o ripristini di valore e sulla frequenza dell' *impairment test*.

Dall'analisi della documentazione contabile, in relazione alle dodici (12) aziende che iscrivono in bilancio *asset* a vita utile indefinita e ventidue (22) che iscrivono un avviamento (*goodwill*), è emerso che tutte effettuano l'*impairment test* annualmente, così come prescritto dallo IAS 38.

Mentre, in riferimento all'esito dell' *impairment test*, di tutte le aziende che hanno iscritto in bilancio l'avviamento, solo dodici (12) hanno rilevato una perdita di valore, cioè il 55,5%, ed una (1), cioè il 4,5%, un ripristino. Nello specifico, tutte le aziende hanno proceduto all'*impairment test* dell'avviamento in relazione alla CGU in cui questo è allocato, descrivendo nella quasi totalità dei casi la metodologia utilizzata e specificando tutte le variabili considerate.

6. Risultati dell'analisi Empirica afferente ai comportamenti delle aziende (*grado di disclosure*)

In applicazione di quanto stabilito in merito alla metodologia di ricerca e dalle risultanze dei comportamenti adottati dalle aziende del campione, si è proceduti alla sommatoria dei punteggi attribuiti alle variabili selezionate, indicate nelle tabelle nn. 1, 2 e 3, applicando, poi, la formula di seguito riportata, al fine di individuare, in termini percentuali il livelli di *disclosure* delle aziende:

$$M = \sum_{i=1}^n d_i / n$$

In cui

“*d*” è rappresentato dalla sommatoria dei punteggi, e

“*n*” è rappresentato dal numero di variabili presenti per la singola azienda.

I risultati scaturenti dall'analisi del livello di *disclosure* sono riportati nella tabella (n.12) sottostante.

<u>AZIENDE</u>	<u>indice di disclosure M= $\sum d/n$</u>
<u>A2A</u>	<u>61,90%</u>
<u>ATLANTIA</u>	<u>71,40%</u>
<u>AUTOGRILL</u>	<u>63,60%</u>
<u>BUZZI UNICEM</u>	<u>57,90%</u>
<u>CAMPARI</u>	<u>65,20%</u>
<u>DIASORIN</u>	<u>61,50%</u>
<u>ENEL</u>	<u>60,70%</u>
<u>ENI</u>	<u>69%</u>
<u>FIAT</u>	<u>71,40%</u>
<u>FIAT IND.</u>	<u>61,50%</u>
<u>FINMECCANICA</u>	<u>79,30%</u>
<u>IMPREGILO</u>	<u>73,30%</u>
<u>LOTTOMATICA</u>	<u>60,70%</u>
<u>LUXOTTICA</u>	<u>71,40%</u>
<u>MEDIASET</u>	<u>64,30%</u>
<u>PARMALAT</u>	<u>70,80%</u>
<u>PIRELLI & C</u>	<u>70%</u>
<u>PRYSMIAN</u>	<u>74,10%</u>

<u>SALVATORE FERRAGAMO</u>	<u>61,10%</u>
<u>TELECOMITALIA</u>	<u>75%</u>
<u>TENARIS</u>	<u>71,40%</u>
<u>TERNA</u>	<u>71,40%</u>
<u>TOD'S</u>	<u>70%</u>

Tabella n. 12

Da quanto emerge dall'applicazione dell'indice, si evince che le società del campione presentano una *disclosure* non completa, in quanto tranne i picchi del 79,3% e del 75%, il resto delle aziende presentano un indice compreso tra il 57,9% e il 73,3%.

Inoltre, sono stati associati, per ogni azienda, gli indici di bilancio di composizione, cioè il tasso di incidenza delle attività immateriali sull'attivo non corrente e sul patrimonio di funzionamento, con gli indici di *disclosure*, come indicato nella tabella (n.13) sottostante.

Aziende	indice di disclosure $M = \sum d/n$	attività immateriali/attivo non corrente	attività immateriali/totale attivo
Settore Industria			
ATLANTIA	<u>71,40%</u>	82,55%	74,40%
BUZZI UNICEM	<u>57,90%</u>	13,87%	10,10%
FIAT IND.	<u>61,50%</u>	36,56%	10,12%
FINMECCANICA	<u>79,30%</u>	62,09%	27,49%
IMPREGILO	<u>73,30%</u>	42,43%	9,63%
PRYSMIAN	<u>74,10%</u>	25,74%	10,50%
Settore Beni di Consumo			
CAMPARI	<u>65,20%</u>	80,23%	50,66%
FIAT	<u>71,40%</u>	41,86%	22,74%
LUXOTTICA	<u>71,40%</u>	72,28%	51,38%
PARMALAT	<u>70,80%</u>	50,99%	22,58%
PIRELLI & C	<u>70%</u>	22,71%	13,36%
SALVATORE FERRAGAMO	<u>61,10%</u>	7,83%	2,67%
TOD'S	<u>70%</u>	45,67%	19,34%
Settore Servizi al consumo			
AUTOGRILL	<u>63,60%</u>	66,59%	54,00%
LOTTOMATICA	<u>60,70%</u>	80,72%	67,72%
MEDIASET	<u>64,30%</u>	72,69%	57,69%
Settore Salute			
DIASORIN	<u>61,50%</u>	59,37%	25,71%

		Settore Servizi pubblici	
A2A	<u>61,90%</u>	21,82%	13,85%
ENEL	<u>60,70%</u>	29,20%	23,01%
TERNA	<u>71,40%</u>	4,86%	3,71%
		Settore Petrolio e Gas Naturale	
ENI	<u>69%</u>	10,48%	7,66%
		Settore Chimica e Materie Prime	
TENARIS	<u>71,40%</u>	39,86%	22,71%
TELECOM ITALIA	<u>75%</u>	63,39%	50,88%

Tabella n. 13

Tale associazione di indici evidenzia che in alcuni casi, in particolare nelle aziende in cui la presenza delle attività immateriali è rilevante, in relazione all'attivo non corrente e al patrimonio di funzionamento, l'indice di *disclosure* è maggiore.

Infine, per quanto concerne l'analisi del livello di *disclosure*, oltre a quanto descritto nel paragrafo precedente in relazione ai comportamenti aziendali, è emerso sostanzialmente che le aziende presentano un grado di dettaglio delle informazioni alquanto basso, limitandosi a fornire il minimo richiesto dal principio contabile ed in alcuni casi, quale ad esempio la composizione del costo di acquisto o di produzione ovvero sulle modalità per individuare il *fair value*, nel caso di acquisizione di *asset* tramite le aggregazioni di azienda, non forniscono nessuna informazione.

Inoltre, le aziende del campione nella quasi totalità dei casi non espongono le ragioni a supporto della determinazione della vita utile degli *intangibles*.

Pertanto, considerato che le aziende del campione presentano una struttura organizzativa ed amministrativa più che adeguata a fornire informazioni dettagliate, soprattutto in termini costi/benefici, sulla base di quanto esposto nei paragrafi precedenti, risulta non molto soddisfacente il livello di *disclosure* espresso.

Conclusioni

Lo scopo della presente ricerca è stato quello di descrivere le immaterialità all'interno delle aziende.

A tal proposito si è proceduti, inizialmente all'inquadrimento economico degli "intangibles", ricorrendo ai diversi studi effettuati in campo economico, tra i quali quelli relativi alla Strategia d'impresa, al marketing, alla valutazione d'azienda e ecc.. Poi è stata illustrata l'evoluzione del concetto di immaterialità fornita dai Maestri dell'Economia Aziendale, con particolare attenzione alla sua rilevanza contabile, giungendo infine ad una classificazione delle attività immateriali, cioè delle immaterialità iscrivibili in bilancio.

Con il secondo capitolo, invece è stata approfondita la tematica afferente l'introduzione nel nostro ordinamento dei principi contabili internazionali – IAS/IFRS, analizzando nel dettaglio lo IAS 38 – Attività Immateriali, al fine di fornire un quadro teorico, strumentale allo sviluppo del terzo capitolo, cioè l'analisi dei comportamenti adottati dalle aziende del campione e del grado di *Disclosure*.

Il fulcro della ricerca è stato rappresentato dalla descrizione dei comportamenti adottati dalle aziende in relazione alle prescrizioni del principio contabile IAS 38 e di conseguenza dall'analisi del grado di *disclosure* per il tramite di un indice.

In merito alla ricerca empirica, è stato particolarmente rilevante ed interessante la disamina dei ventitre (23) Bilanci Consolidati delle società del campione, in quanto aziende o meglio gruppi societari quotati alla borsa valori di Milano e che compongono l'indice FTSE-Mib, cioè l'indice che presenta al suo interno le aziende a più elevata capitalizzazione di borsa, e che quindi dovrebbero guardare con molta attenzione alla comunicazione economico finanziaria.

Le aspettative in merito al grado di *disclosure* delle attività immateriali, si presentavano all'inizio della ricerca molto elevate, nel senso che, considerata la dimensione delle aziende che compongono l'indice FTSE-Mib, ci si aspettava un grado di informazione completo ed esaustivo, invece, è emersa, tranne per qualche azienda, un livello di *disclosure* che presenta amplissimi margini di miglioramento.

Concludendo, la presente ricerca è stata il momento di sintesi dei tre anni di dottorato, che hanno rappresentato per me un periodo di crescita culturale, significativo e diretto all'approfondimento di tematiche inerenti la mia attività professionale e quindi a questa strumentali.

Per tale opportunità formativa ringrazio l'Agenzia delle Entrate, la Direzione Regionale del Lazio e la Direzione Provinciale I di Roma, presso cui ho prestato servizio e continuerò a farlo, per il tempo a disposizione concessomi per portare a termine il dottorato, nonché i Professori e Ricercatori del Dipartimento di Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Napoli – Federico II.

Bibliografia

- AA.VV., *Le immobilizzazioni immateriali*, atti del convegno, Bari, Cacucci 1999;
- AA.VV., *Il Bilancio secondo i principi contabili Intenazionali IAS/IFRS, Regole e applicazione*, Torino, Giappiochelli, 2008;
- Aaker D.A., *Managing Brand Equity*, New York, Free Press 1991;
- Abate E., Rossi R. e Virglio A., *IAS/IFRS – US GAAP Principi contabili Italiani, confronto e differenze*, Milano, Egea 2008;
- Amaduzzi A e Cassandro P. E., *Ragioneria Generale*, Roma, Signorelli 1974;
- Amaduzzi A., *i bilanci di esercizio delle imprese*, UTET, Torino, 1981;
- Amaduzzi A., *Gli intagibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Milano, Giuffrè, 2005;
- Amodeo D., *Ragioneria generale delle imprese*, Napoli, Giannini, 1994;
- Amodeo D., *Le gestioni industriali produttrici di beni*, Torino, Utet, 1967;
- Airoldi G., Brunetti G. e Coda V., *Corso di economia aziendale*, Bologna, Il Mulino, 2005;
- Andrei P., *Valori storici e valori correnti nel bilancio d'esercizio*, Milano, Giuffrè, 2004;
- Andreaus M. (a cura di), *La rendicontazione sociale nei gruppi*, Milano, McGraw-Hill, 2007;
- Argirò R., *I bilanci delle società di capitali*, Roma, Editrice Ianaua, 1991;
- Azzini L., *Istituzioni di economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1982;

- Bauer R., *Gli Ias in Bilancio*, Milano, Ipsoa 2010;
- Balluchi F., *Bilancio sociale e informativa sulle risorse intangibili*, in M. Andreaus (a cura di), *La rendicontazione sociale nei gruppi*, Milano, McGraw-Hill, 2007;
- Besta F., *La Ragioneria*, seconda edizione, vol. I, Milano, Vallardi, 1922;
- Bianchi Maria Teresa e Di Siena Marco, *IAS/IFRS e Fiscalità d'impresa*, Milano, Egea 2006;
- Biancone P.P., *Le attività Immateriali, l' avviamento e l' impairment nei Bilanci*, Milano, Giuffrè, 2006;
- Brugger, *La valutazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia*, in *Finanza, marketing e produzione* n.1 (1989);
- Busacca B., *Le risorse aziendali "custmer based"*, in "Economia & Management" n. 5 – 1994;
- Cavalieri E., Franceschi Ferraris R., *Economia aziendale*, vol.I, Torino, Giappichelli, 2000
- Ceccherelli A., *Il linguaggio dei bilanci*, Firenze, Le Monnier, 1961;
- Colucci E. e Riccomagno F., *Il bilancio d'esercizio e il bilancio consolidato*, Padova, Cedam, 1999;
- De Cicco R., *Le condizioni produttive immateriali nei bilanci delle imprese-Determinazioni di esercizio, rivalutazione, di capitale economico*, Torino, Giappichelli, 1996;
- De Dominicis U., *Lezioni di ragioneria generale*, III volume, Sab, Bologna 1968;
- Dezzani F., Biancone P.P., Busso D., *IAS/IFRS*, Milano, Ipsoa, 2011;
- Di Cagno N., *Informazione contabile e Bilancio di esercizio*, Bari, Cacucci, 2004

- Fellegara A.M., *i valori delle immobilizzazioni immateriali nelle sintesi di bilancio*, Milano 1995;
- Gruppo di Studio e attenzione dell' Accademia Italiana di Economia Aziendale, *L' analisi degli effetti sul Bilancio dell' introduzione dei principi contabili Internazionali IAS/IFRS*, volume 1° e 2°, Roma, Rirea, 2007;
- Gozzi (a cura di), *La definizione e valutazione delle strategie aziendali*, Padova, Etas, 1991;
- Guatri L. e Bini M., *Impairment 2 - Gli intagibili specifici*, Milano, UBE, 2003;
- Guatri L. e Bini M., *Nuovo Trattato di valutazione di azienda*, Milano, UBE, 2005;
- Guatri G. e Villani M., *Valutazione e financial reporting*, Milano, Egea, 2010;
- Itami H., *Le risorse invisibili*, Torino, ISEDI, 1989;
- Liberatore G., *Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata. Riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale*, Padova, Cedam, 1996;
- Maffei M., *La Disclosure sugli strumenti finanziari secondo gli IFRS. Principi generali e profili applicativi*, in *Rivista Dottori Commercialisti*, n. 3/2009;
- Mancin M., *il bilancio delle società sportive professionistiche*, Padova, Cedam, 2009;
- Marchi L., *Introduzione all' economia aziendale*, Torino, Giappichelli, 2001;
- Marinali B. –Onesti T., *La valutazione del portafoglio lavori in ipotesi di cessione di azienda*, *Auditing*, n. 9, 1990

- Masini C., *Lavoro e risparmio. Corso di economia d'azienda*, vol. I, Pavia, Editrice Succ. Fusi, 1968;
- Meriggioli G., *Le risorse immateriali durevoli*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 13, 1995
- Nelson P.R. e Winter S.G., *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University press- 1982
- Onida P., *Economia d'azienda*, Torino, Utet, 1977;
- Orlando M., *Proprietà industriali ed attività immateriali*, Torino, Giappichelli, 2008
- Paris A., *I beni immateriali nel Bilancio di esercizio*, Torino, Giappichelli, 1996;
- Potito L., *Le Operazioni Straordinarie nell'economia delle Imprese*, Torino, Giappichelli, 2004;
- Pozza L., *Le Risorse Immateriali-Profilo di rilievo nelle determinazioni quantitative di impresa*, Giuffrè, Milano 1999;
- Pozza L., *Gli intagibili in Bilancio, Comunicazione e rappresentazione*, Milano, Egea, 2004;
- Quagli A., *Introduzione allo studio della conoscenza in economia aziendale*, Milano, Giuffrè, 1995;
- Renoldi A., *la valutazione dei beni immateriali*, Milano, Egea, 1992;
- Rinaldi L., Viganò R., Gavana G., Azzali S., Lai A., Saccon C., Andrei P., *Bilancio Consolidato*, Milano, il sole 24 ore, 2011
- Roscini Vitale F., *Guida operativa ai principi contabili*, Milano, Il sole 24 ore, 2002;
- Sica M., *Beni immateriali e costi capitalizzati nell'economia e nei bilanci delle aziende*, Firenze, Le Monnier, 1983;
- Superti Furga F., *Reddito e Capitale nel Bilancio di esercizio*, Milano, Giuffrè, 1987;

- Teodori C., *L' adozione degli IAS/IFRS in Italia: Le attività Immateriali Impairment test*, Torino, Giappichelli, 2006;
- Vicari S., *Brand equity. Il potenziale generativo della fiducia*, Milano, Egea, 1995;
- Viganò E., *Contenuto e Finalità del Bilancio*, Padova, Cedam, 2012;
- Zanda G. – Lacchini M. – Onesti T., *La valutazione delle aziende*, Torino, Giappichelli, 1994;
- Zappa G., *Il reddito d'impresa*, Milano, Giuffrè, 1950;
- Zappa G., *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo II, Milano, Giuffrè, 1957.

Sitografia

- www.assirevi.it
- www.consob.it
- www.deloitte.com
- www.fasb.org
- www.fondazioneoic.it
- www.iasb.org
- www.iasitalia.it
- www.iasplus.com
- www.ifrs.org
- www.kpmg.com
- www.nyse.com
- www.pwc.com