



# **UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI  
"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA (TREC)**

**PROVA FINALE**

**"LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI, L'IMPAIRMENT TEST E  
LA DISCLOSURE RICHIESTA SECONDO I PRINCIPI CONTABILI  
INTERNAZIONALI"**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. FABRIZI MICHELE**

**LAUREANDO/A: BIRIBIN RODOLFO**

**MATRICOLA N. 1188460**

**ANNO ACCADEMICO 2020 – 2021**



# Indice

Introduzione .....	3
<b>1. CAP 1: I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI .....</b>	<b>5</b>
1.1. Caratteristiche IAS/IFRS.....	5
1.2. Effetti adozione principi contabili internazionali .....	9
<b>2. CAP 2 – IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI .....</b>	<b>11</b>
2.1. Contabilizzazione di un'attività immateriale .....	11
2.2. Rilevazione contabile iniziale .....	12
2.2.1. Acquisite separatamente.....	13
2.2.2. Acquisite nell'ambito di una business combinations .....	13
2.2.3. Generazione interna.....	14
2.3. Trattamento contabile successivo.....	16
2.3.1. Attività immateriali con vita utile finita .....	16
2.3.2. Attività immateriali con vita utile indefinita .....	17
2.3.3. La rideterminazione del valore.....	18
2.4. Impairment Test .....	20
2.4.1. Le unità generatrici di flussi finanziari.....	21
2.4.2. Rivalutazione di ripristino .....	22
<b>3. CAP 3: ANALISI EMPIRICA DISCLOSURE IAS 36 .....</b>	<b>24</b>
3.1. Premessa.....	24
3.2. Analisi empirica .....	25
3.2.1. Paragrafi da 126 a 133.....	26
3.2.2. Paragrafi da 134 a 135.....	30
Conclusione.....	33
Appendice .....	34
Bibliografia .....	37

## Introduzione

L'American Accounting Association definisce, nel 1966, la contabilità come “the process of identifying, measuring and communicating information to permit informed judgements and decisions by users of the information”<sup>1</sup>.

È importante partire da questa definizione per capire quali siano quindi le funzioni della contabilità e avere un riferimento per comprendere come queste si siano evolute nel tempo. Non è obiettivo di questa tesi, però, analizzare tutte le varie tappe che si sono susseguite per arrivare a quella che è oggi la contabilità ma, è doveroso, fare alcuni riferimenti temporali all'interno di un più vasto processo di armonizzazione delle discipline e dei principi contabili, prima europeo e poi mondiale.

La mancanza di confrontabilità tra i bilanci delle imprese europee, l'internazionalizzazione delle imprese dovuta a una crescita degli scambi internazionali e intercontinentali e la globalizzazione dei mercati finanziari, che richiede principi e criteri omogenei di valutazione delle diverse imprese nel mondo, sono alcuni tra i principali fattori che hanno reso necessaria l'adozione, da parte dell'Unione Europea, di nuovi meccanismi di misurazione e comunicazione delle informazioni.

L'armonizzazione contabile pone al centro del processo di cambiamento il bilancio d'esercizio, ossia il documento con cui tutte le società ricostruiscono la performance economico-finanziaria, cumulata per periodo, e l'assetto patrimoniale, in un certo istante<sup>2</sup>.

La Commissione Europea, attraverso il regolamento C.E. n. 1606/2002, di immediata applicazione negli Stati membri, ha reso obbligatoria per tutte le società quotate, per le banche e per le assicurazioni l'adozione degli IAS (International Accounting Standards) nei bilanci consolidati al più tardi a partire dal bilancio d'esercizio del 2005 (l'adozione degli IAS/IFRS rimane facoltativa per il bilancio d'esercizio delle società quotate e per le società non quotate). Gli Accounting Standards sono un set di principi che le imprese seguono nella redazione e nella pubblicazione del bilancio, fornendo una descrizione standardizzata della performance finanziaria aziendale.

---

<sup>1</sup> American Accounting Association, (1966). A Statement of Basic Accounting Theory. Evanston: American Accounting Association, Illinois, pg. 1.

<sup>2</sup> Prefazione di PARBONETTI A. (2010). “I principi contabili internazionali”, Carrocci editore, Roma.

Gli IAS rappresentano quindi uno strumento per tendere all'efficiente funzionamento dei mercati, alla razionale allocazione delle risorse finanziarie e alla salvaguardia di ogni investitore effettivo o potenziale <sup>3</sup>.

A che punto siamo del processo di armonizzazione?

Nel primo capitolo di questo elaborato, dopo aver evidenziato le principali caratteristiche e gli obiettivi degli IAS, verrà analizzato, se e in che misura, il funzionamento del mercato dei capitali abbia beneficiato dell'applicazione dei principi contabili internazionali.

Negli ultimi anni il ruolo e l'importanza delle immobilizzazioni immateriali sono costantemente cresciuti permettendo ad alcune imprese di fondare il proprio vantaggio competitivo su quest'ultime, basti pensare all'influenza che ha assunto il brand nell'industria moderna o il continuo incremento di acquisizioni aziendali che forniscono legittimità alla contabilizzazione dell'avviamento.

Le immobilizzazioni immateriali rappresentano una risorsa distintiva per l'azienda che contribuisce, al pari delle risorse tangibili, al raggiungimento degli obiettivi e della mission aziendale. Due sono le principali motivazioni di questa tendenza:

- da un lato la possibilità concessa dai principi contabili internazionali di poter valutare le immobilizzazioni al fair value invece del tradizionale metodo del costo;
- dall'altro lato la necessità di migliorare la comunicazione esterna attraverso sia la mandatory disclosure e che la voluntary disclosure.

La corretta comunicazione dei risultati economici finanziari e delle informazioni relative alle singole poste di bilancio permette una maggiore trasparenza nei mercati che porta a un miglioramento dell'efficienza di quest'ultimi e a una contestuale riduzione delle asimmetrie informative.

Nei successivi capitoli si andrà quindi a rilevare quelle che sono le ragioni che hanno portato a una maggiore attenzione circa la misurazione e la comunicazione delle attività immateriali.

Contestualmente, il secondo capitolo verterà su un'analisi dettagliata di quelli che sono i principali standard internazionali che disciplinano la contabilizzazione e la successiva valutazione delle immobilizzazioni immateriali.

Nel terzo capitolo si cercherà, attraverso un'analisi empirica di un campione di 12 imprese quotate nel mercato italiano, di rilevare e conseguentemente interpretare, gli items di disclosure richiesti dallo IAS 36, principio che disciplina il processo di Impairment Test per alcune tipologie di attività.

---

<sup>3</sup> MARCHI L., PAOLINI A., CASTELLANO N. (2008). "Principi contabili internazionali e sistemi di controllo interno", FrancoAngeli, Milano, pg. 9

## 1. CAP 1: I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

### 1.1. Caratteristiche IAS/IFRS

Spesso, per comodità, si usa fare riferimento ai principi contabili internazionali con la semplice denominazione di IAS o IFRS, in realtà questi sono tra loro diversi e non sono neppure gli unici principi a comporre il quadro della regolamentazione internazionale.

Gli IAS (International Accounting Standards) sono stati pubblicati fino al 2001 dallo IASC (International Accounting Standards Committee), gli IFRS (International Financial Reporting Standards) sono stati pubblicati dal 2001 ad oggi dallo IASB (International Accounting Standards Board) che, sempre nel 2001, ha sostituito lo IASC. A questi principi cardine sono state collegate le rispettive interpretazioni: le IFRIC per gli IFRS e le SIC per gli IAS.

I singoli principi IAS/IFRS sono collocati all'interno di un quadro di riferimento che definisce gli obiettivi e le principali chiavi interpretative del bilancio, il Conceptual Framework (CF) for Financial Reporting.

Il CF, pubblicato nella nuova versione dallo IASB nel 2010 (la precedente versione risaliva al 1989) e successivamente rivisto nel marzo del 2018, non è un principio contabile a sé ma rappresenta una guida per lo sviluppo di nuovi standard da parte dei Board e per le imprese nella contabilizzazione di transazioni non trattate direttamente dagli IFRS, in quanto quest'ultimi si basano su principi da seguire più che regole dettagliate da implementare per ogni situazione concepibile. La funzione del Framework è anche quella di chiarire<sup>4</sup> :

- le finalità del Financial Reporting;
- le caratteristiche qualitative delle informazioni finanziarie utili;
- definizione di attività, passività, patrimonio netto, ricavi e costi e indicazioni a supporto di tali definizioni;
- criteri per includere attività e passività e indicazioni su quando rimuoverle;
- concetti relativi al capitale e alla conservazione del capitale.

Attraverso il nuovo CF, lo IASB è convinto che un'armonizzazione dei principi contabili, delle discipline e delle procedure relative alla preparazione dei bilanci possa essere realizzata focalizzando l'attenzione su bilanci redatti con la finalità di fornire informazioni utili ai destinatari per assumere decisioni economiche<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Conceptual Framework for Financial Reporting (2010). Disponibile su: [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

<sup>5</sup> TEODORI C. (2013). "I principi contabili internazionali: caratteristiche, struttura, contenuto", Giappichelli editore, Torino, pg. 4

L'adozione degli IAS/IFRS da parte di un'impresa rivoluziona completamente, rispetto ai principi nazionali dei singoli paesi, il come vengono valutate le poste di bilancio e i principali destinatari di quest'ultime.

La maggior parte dei principi contabili nazionali pone l'attenzione, in primis, sulle capacità dell'azienda di generare reddito, informazione che è destinata a una pluralità di stakeholders: azionisti, finanziatori, dipendenti, ecc.

I principali utilizzatori, per il CF, sono, invece, gli investitori attuali e potenziali, finanziatori e altri creditori che usano le informazioni rilevanti per fini decisionali. A primo impatto sembrerebbero molto più limitanti gli utilizzatori dell'ottica internazionale rispetto a quella nazionale.

Il Framework precisa però che “Il Board, nello sviluppo degli Standards, cercherà di fornire il set di informazioni che soddisferanno le esigenze del massimo numero di utenti primari”<sup>6</sup>, confermando l'importanza di informazioni relative alla situazione patrimoniale (Balance Sheet), economica (Statement of Comprehensive Income e/o Separate income Statement) e finanziaria (Cash Flow Statement). L'obiettivo dei Financial Reporting non è riferito solamente al bilancio d'esercizio (sebbene le informazioni contenute nei Financial Statements rimangano la parte centrale dei FR) ma a tutti i documenti finanziari che l'impresa comunica al mercato.

Per rendere meno generico l'obiettivo dei FR, che ricordiamo essere il fornire informazioni economiche e finanziarie utili agli investitori ai fini decisionali, il CF descrive quelle che devono essere le caratteristiche qualitative delle informazioni contabili. Queste si dividono in fondamentali (l'informazione non è utile in mancanza di queste) e migliorative (l'informazione può essere utile in mancanza di queste).

Tra le caratteristiche qualitative fondamentali abbiamo la significatività e la rappresentazione fedele:

- Significatività: le informazioni sono significative se sono in grado di “fare la differenza” ossia se hanno valore predittivo, valore di conferma o entrambi. Sono quindi utilizzabili dagli investitori per prevedere risultati futuri o per confermare precedenti valutazioni. Centrale diventa il concetto di materialità: un'informazione è materiale se la sua omissione può influenzare le decisioni che gli investitori effettuano sulla base delle informazioni di bilancio d'impresa.
- Rappresentazione fedele: per poter essere fedele, e quindi corretta, un'informazione deve al contempo essere neutrale, completa e attendibile.

---

<sup>6</sup> Conceptual Framework for Financial Reporting (2010), paragrafo 1.8. Disponibile su: [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

La completezza non si ha solo nel rispetto del contenuto di tutti i documenti ma anche nel rispetto della disclosure richiesta dai principi per quanto riguarda le informazioni integrative; la neutralità implica l'assenza di pregiudizi e di comportamenti scorretti nella valutazione delle poste di bilancio, ciò non significa che venga meno l'applicazione di determinate politiche di bilancio ma piuttosto quello di evitare che queste siano fatte in mala fede da chi redige il bilancio; l'assenza di errori, infine, non si traduce in precisione assoluta di ogni posta o valore ma più quello di rappresentare la correttezza della stima per quelle che richiedono una certa discrezionalità.

Le caratteristiche qualitative migliorative non sono, a differenza delle sopracitate caratteristiche fondamentali, considerate essenziali ma possono comunque aiutare gli investitori nell'assumere le decisioni economiche. Tra queste troviamo:

- Comparabilità: le informazioni sono comparabili se misurate e rappresentate similmente nelle diverse imprese. La comparabilità è uno dei fattori che più ha spinto la necessaria adozione di principi contabili internazionali prima dall'Unione Europea e successivamente da altri paesi. Come vedremo in seguito il processo di armonizzazione è solo in parte realizzato ed è ancora forte la pressione dei principi contabili nazionali in alcuni paesi, questo ha indotto lo IASB a conservare comunque la possibilità di impiego di criteri di valutazione alternativi tra loro<sup>7</sup>.
- Verificabilità: un'informazione può essere considerata verificabile se soggetti indipendenti, utilizzando metodi di rilevazione simili, ottengono risultati simili.
- Tempestività: un'informazione è tempestiva se presentata in tempi utili rispetto a quelli di assunzione delle decisioni.
- Comprensibilità: le informazioni devono essere presentate in maniera chiara e sintetica per essere capite dagli utilizzatori.

Il bilancio diventa quindi uno strumento per ridurre le asimmetrie informative tra manager e investitori attuali e potenziali<sup>8</sup>. Seguendo questa prospettiva diventa quindi rilevante misurare non solo il reddito realizzato, ma anche quello prodotto e per fare ciò bisogna abbandonare il principio della prudenza, tipico invece dei principi contabili nazionali.

Gli IAS/IFRS, per quanto concerne la valutazione degli investimenti, affiancano al criterio del costo storico il fair value, definito come "il corrispettivo al quale un'attività può essere

---

<sup>7</sup> TEODORI C. (2013). "I principi contabili internazionali: caratteristiche, struttura, contenuto", Giappichelli editore, Torino, pg. 19

<sup>8</sup> PARBONETTI A. (2010). "I principi contabili internazionali", Carrocci editore, Roma, pg. 14-15

scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione tra terzi indipendenti”<sup>9</sup>.

L’esistenza di un mercato attivo diventa condizione necessaria per la valutazione di alcune poste di bilancio sebbene in alcune circostanze sia consentito fare riferimento a transazioni simili o, in mancanza di queste, a stime di determinazione del fair value secondo modalità che non ne inficino l’attendibilità.

---

<sup>9</sup> IAS 38, paragrafo 8

## 1.2. Effetti adozione principi contabili internazionali

Nel redigere i bilanci e nel predisporre le informazioni, le imprese devono considerare, però, alcuni vincoli che limitano la comunicazione dei Financial Reporting. La concreta applicazione dei principi richiede risorse, in termini di tempo e persone, al fine di comprendere appieno tutte le indicazioni fornite dai medesimi e quali informazioni prediligere nella redazione del bilancio. Questi vincoli rappresentano un costo per l'impresa che deve essere ampiamente bilanciato dai benefici che derivano dalla corretta applicazione degli IAS/IFRS.

Con il regolamento n. 1606/2002, l'Unione Europea si era posta l'obiettivo di migliorare la comparabilità dell'informazione finanziaria, contribuire ad un funzionamento efficiente (sotto il profilo operativo e dei costi) dei mercati dei capitali e rafforzare la libertà di movimento dei capitali nel mercato interno, mediante l'uso di principi contabili internazionali riconosciuti su scala mondiale.

Le finalità degli IFRS sono quelle di abbracciare l'interesse pubblico promuovendo fiducia, crescita e stabilità finanziaria nell'economia globale attraverso una maggiore trasparenza delle informazioni finanziarie e rafforzando la contabilità, riducendo quindi il gap informativo con gli investitori.

Una maggiore trasparenza e comparabilità ha il potenziale effetto di migliorare la qualità dei report avendo come diretta conseguenza una riduzione del costo dei finanziamenti, quest'ultima migliorerebbe le performance economiche delle imprese facendo beneficiare, indirettamente, anche gli investitori<sup>10</sup>.

Ma a che punto siamo del processo di armonizzazione contabile? Come ha reagito il mercato? Quali sono effettivamente i benefici dell'utilizzo degli IFRS?

Sebbene oggi ben 166 Paesi (44 in Europa) adottino gli IFRS, chi richiedendone e chi consentendone l'utilizzo, l'obiettivo di creare un "linguaggio" contabile comune sembra non essere ancora pienamente realizzato, questo perché gli ampi margini discrezionali concessi dagli standard, condizionano l'incentivo dei manager nella redazione del bilancio, rendendo più difficile la comparabilità delle informazioni economico – finanziarie.

La corretta applicazione degli IAS/IFRS non avviene senza costi e senza impegno: il sistema di reporting delle aziende necessita di cambiamenti nei sistemi e nelle pratiche; gli investitori devono capire dove e come impatta il cambiamento; i regolatori e gli esperti contabili devono cambiare le loro procedure<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> LI S. (2010). "Does mandatory adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union reduce the cost of equity capital?"

<sup>11</sup> <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/why-global-accounting-standards/>

Diversi studi hanno però constatato che il beneficio derivante dall'utilizzo dei principi contabili internazionali non solo compensi, bensì superi anche tutti i costi collegati all'apprendimento e all'applicazione dei suddetti principi.

Dallo studio di Daske et al. (2008) si evince come la liquidità di mercato aumenti in seguito all'introduzione degli IFRS, mentre Li (2010) afferma che, l'adozione degli IFRS, accompagnata da un'adeguata disclosure che permetta la comparabilità delle informazioni tra le diverse società, riduca effettivamente il costo del capitale.

A sostegno dell'armonizzazione contabile si colloca lo studio di Yu (2010) che suggerisce come l'adozione di principi comuni sia uno strumento più efficace di attrazione di capitali esteri rispetto allo sviluppo individuale, di un Paese, dei propri regimi contabili.

Per quanto riguarda gli analisti invece, le previsioni fatte su imprese che adottano i principi IFRS nella redazione del bilancio sono più accurate rispetto a quelle che adottano altri principi.<sup>12</sup>

Può essere quindi affermato che la reazione del mercato dei capitali è stata positiva alla progressiva adozione degli IFRS nelle diverse giurisdizioni, confermando come la trasparenza e la comparabilità delle informazioni finanziarie siano caratteristiche imprescindibili per un efficiente mercato finanziario globale.

---

<sup>12</sup> TARCA A. (2012). *"The Case for Global Accounting Standards: Arguments and Evidence"*. University of Western Australia.

## 2. CAP 2 – IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

Il bilancio IAS/IFRS è composto dai seguenti documenti contabili: conto economico, stato patrimoniale, prospetto dell'other comprehensive income, rendiconto finanziario e il prospetto delle variazioni del patrimonio netto. Difficile è illustrare nel dettaglio quali sono le implicazioni nel valutare ogni singola voce di bilancio e le varie “aggregazioni” di poste secondo i principi contabili internazionali. Verrà quindi posto il focus sulla categoria delle immobilizzazioni immateriali, in quanto, come citato in precedenza, negli ultimi anni questa classe di attività è diventata sempre più importante nei bilanci delle società fino a ricoprire un ruolo prioritario nella strategia di alcuni gruppi.

### 2.1. Contabilizzazione di un'attività immateriale

Un'immobilizzazione viene registrata nel Balance Sheet (stato patrimoniale) quando è probabile che i benefici economici futuri affluiranno all'entità e se il suo costo o il suo valore può essere misurato in maniera attendibile.

Lo IAS 38, principio che ha come finalità la definizione del trattamento contabile delle attività immateriali, richiama quelli che sono i criteri per il riconoscimento di un'attività, specificandoli e adattandoli alla contabilizzazione di un'attività immateriale. Secondo il principio contabile, un'attività immateriale per essere definita tale deve essere una “attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica utilizzata nell'attività produttiva o nella fornitura di beni e servizi (...) controllata dall'impresa come risultato di fatti passati; e grazie alla quale si suppone che i benefici economici futuri affluiranno all'impresa”<sup>13</sup>.

Sono quindi tre i requisiti identificati dal principio necessari alla contabilizzazione di un'attività immateriale: l'identificabilità, la controllabilità e l'esistenza di benefici economici futuri.

Se uno degli elementi che rientrano nell'ambito del principio non soddisfa la definizione data di attività immateriale, la spesa per acquisire o generare la stessa internamente è rilevata in conto economico come un costo nell'esercizio in cui è stata sostenuta. Esiste però un'eccezione: se l'elemento è stato acquistato tramite un'aggregazione aziendale, esso diviene parte integrante dell'avviamento rilevato alla data di acquisizione (IFRS 3).

Ritornando però ai requisiti richiesti per la contabilizzazione, l'esistenza di benefici economici futuri e la controllabilità, intesa come il potere di usufruire di tali benefici e di limitarne l'utilizzo da parte di terzi, sono caratteristiche comuni a tutte le attività: come sopracitato, i costi sostenuti per l'acquisto di un fattore produttivo che non ha i requisiti per la

---

<sup>13</sup> IAS 38, paragrafo 8

contabilizzazione dovranno essere considerati costi di esercizio. Ne sono un esempio tutti i costi riguardanti la formazione del personale o i costi sostenuti per costruire le relazioni e la fedeltà commerciale con la clientela: per quanto l'entità possa aspettarsi che il personale continui a mettere a disposizione le proprie competenze o ipotizzi che i clienti continueranno a intrattenere relazioni durature con l'entità medesima, in assenza di tutela giuridica, il pieno controllo su quest'ultime ipotesi viene meno.

La caratteristica che più ha valenza nella definizione di attività immateriale è l'identificabilità di quest'ultima. Il principio stabilisce che un'attività immateriale, per essere definita identificabile, deve:

- essere separabile, ossia capace di essere separata o scorporata dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata;
- derivare da diritti contrattuali o altri diritti legali.

L'avviamento acquisito in una aggregazione aziendale rappresenta un pagamento effettuato dall'acquirente quale anticipazione di futuri benefici economici derivanti da attività che non sono in grado di essere identificate individualmente e rilevate separatamente <sup>14</sup>.

Esistono quindi seri dubbi circa la possibilità di definire l'avviamento come una attività immateriale in quanto sprovvisto dell'identificabilità, tuttavia la sua iscrizione e la sua successiva valutazione sono disciplinate, rispettivamente, dallo IAS 38 e dall' IFRS 3 <sup>15</sup>.

Nei prossimi paragrafi verranno prese in esame le problematiche delle immobilizzazioni immateriali relative alla prima iscrizione e poi quelle riferibili alla loro successiva valutazione.

## 2.2. Rilevazione contabile iniziale

Come detto in precedenza, un'attività immateriale può essere iscritta tra le immobilizzazioni dello Stato Patrimoniale se e solo se:

- è probabile che i benefici economici futuri affluiranno all'entità;
- il costo dell'attività è misurabile in maniera attendibile.

Lo IAS 38 prevede che la rilevazione contabile iniziale venga effettuata al criterio del costo.

Diventa quindi, poi, importante capire e analizzare le modalità di acquisizione dell'attività immateriale. Tre sono le modalità distinguibili: generata internamente; transazione di mercato; acquisizione nell'ambito di un'aggregazione aziendale.

---

<sup>14</sup> IAS 38, paragrafo 11

<sup>15</sup> PARBONETTI A. (2010). "I principi contabili internazionali", Carrocci editore, Roma, pg. 23

### 2.2.1. Acquisite separatamente

Il valore iscritto a bilancio di un'attività immateriale acquisita separatamente include:

- il suo prezzo di acquisto (coincide con il fair value), inclusi eventuali dazi all'importazione e imposte su acquisti non recuperabili, dopo avere dedotto sconti commerciali e abbuoni;
- qualunque costo diretto per predisporre l'attività per l'inteso utilizzo.

All'interno di quest'ultima categoria rientrano per esempio i costi dei benefici per dipendenti o gli onorari professionali sostenuti direttamente per portare l'attività in condizioni normali di funzionamento. Non rientrano invece i costi pubblicitari connessi all'introduzione di un nuovo prodotto, i costi di formazione del personale o le spese generali e amministrative.

### 2.2.2. Acquisite nell'ambito di una business combinations

Il par. 4 dell'IFRS 3 definisce un'aggregazione aziendale (business combinations) come un'unione di entità, o attività aziendali, distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio: l'acquirente rileverà le attività, le passività e le passività potenziali identificabili dell'acquisto ai relativi fair value alla data di acquisizione.

Nella maggior parte dei processi di aggregazione aziendale, il soggetto acquirente paga un prezzo maggiore per l'acquisizione di un complesso aziendale funzionante o una parte di esso rispetto al valore contabile dello stesso, questo perché è nell'interesse sia dell'acquisito che trae un guadagno dalla cessione sia dell'acquirente che paga qualcosa di non contabilizzato come l'esperienza e l'abilità dei lavoratori, la conoscenza implicita, possibili sinergie o attività che prima era impossibile contabilizzare.

I principi obbligano la società acquirente a contabilizzare quei beni immateriali che soddisfano i requisiti dell'identificabilità, della controllabilità e dell'esistenza di benefici economici futuri se "il fair value può essere determinato attendibilmente, a prescindere dal fatto che l'attività sia stata rilevata dall'acquisita prima dell'aggregazione aziendale"<sup>16</sup>.

Per lo IAS 38 i prezzi quotati in un mercato attivo forniscono la stima più attendibile del fair value di un'attività immateriale. Va precisato però che essendo le attività immateriali spesso asset unici (marchi, testate giornalistiche, diritti, ecc.), difficile, o quasi improbabile, è l'esistenza di un mercato attivo. Il principio prevede quindi che il valore attribuibile al bene immateriale possa essere stimato a partire da transazioni similari o in assenza di quest'ultime, possa essere stimato ricorrendo a tecniche indirette di determinazione del fair value.

---

<sup>16</sup> IAS 38, paragrafo 34

La ratio è quella di permettere di dare una rappresentazione separata a beni immateriali il cui valore sarebbe stato compreso nell'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale.

Il differenziale tra prezzo di acquisto e il valore del patrimonio netto contabile può quindi essere così scomposto:

- 1) maggior valore del fair value degli asset e/o minor valore del fair value delle passività rispetto al valore contabile;
- 2) contabilizzazione al fair value di intangibili specifici non rilevati in precedenza in quanto generati internamente;
- 3) possibili sinergie, risparmi di costi, errori di valutazione che andranno a costituire il valore iniziale dell'avviamento.

### 2.2.3. Generazione interna

Seguendo i requisiti disciplinati dallo IAS 38 capiamo quindi che tutti quegli oneri pluriennali come i costi di impianto e ampliamento o i costi di pubblicità non sono capitalizzabili ma costituiscono dei costi di esercizio, questo perché manca l'elemento dell'identificabilità (capacità di essere separata o scorporata dall'entità), non rispettando la definizione di attività immateriale.

Il paragrafo 52 del suddetto principio suggerisce che per una corretta valutazione di un'attività immateriale generata internamente, l'entità debba classificare il processo di formazione di quest'ultima in una fase di ricerca e in una fase di sviluppo.

L'attività di ricerca, sia che essa sia di base (sviluppo di nuove conoscenze senza specifici obiettivi produttivi o commerciali) o applicata (diretta verso specifici obiettivi), non deve essere rilevata come attività immateriale in quanto incerta è la generazione di probabili benefici economici futuri, rappresentando quindi un costo nel momento in cui è sostenuta.

Diverso è invece il trattamento della fase di sviluppo, intesa come la diretta applicazione di una scoperta precedentemente realizzata.

I costi di sviluppo devono essere capitalizzati se, e solo se, l'entità può dimostrare<sup>17</sup>:

- la fattibilità tecnica di completare l'attività immateriale;
- la sua intenzione a completare l'attività immateriale;
- la sua capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- in qualche modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri;
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate a completare lo sviluppo;

---

<sup>17</sup> IAS 38, paragrafo 57

- la sua capacità di valutare attendibilmente il costo.

Al paragrafo 64 viene inoltre esplicitata l'impossibilità di rilevare come attività immateriali le spese sostenute per generare marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria e altri elementi simili in quanto non possono essere distinte dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso.

Stessa regola per quanto riguarda l'avviamento generato internamente, inteso come spesa sostenuta con il proposito di generare benefici economici futuri ma che non si concretizza in attività immateriale per l'assenza di identificabilità.

### 2.3. Trattamento contabile successivo

Il trattamento contabile delle immobilizzazioni immateriali successivo alla prima iscrizione varia a seconda:

- del modello di valutazione scelto;
- della vita utile dei beni.

Lo IAS 38 prevede che un'impresa debba scegliere quale principio contabile adottare tra la contabilizzazione al costo e il modello della rideterminazione del valore. Il primo modello prevede che l'attività sia iscritta al costo al netto degli ammortamenti e delle perdite durevoli di valore accumulate. Qualora l'entità dovesse scegliere il modello della rideterminazione del valore, il principio impone: l'obbligo di applicare il medesimo modello a tutti i beni appartenenti alla stessa categoria "per evitare valutazioni selettive di attività ed evitare che gli importi rilevati in bilancio siano composti da una combinazione di costi e valori riferiti a date differenti"<sup>18</sup>; la periodica rideterminazione del valore.

La seconda distinzione introdotta dallo IAS 38 riguarda la vita utile del bene che può essere definita o indefinita. Un bene a vita utile definita è un bene per il quale è possibile determinare con ragionevole certezza un periodo entro il quale si esaurirà la sua utilità; per un bene a vita utile indefinita, invece, non è prevedibile un termine della vita utile, il che non significa una vita utile infinita quanto più una mancanza di attendibilità sul numero di anni nei quali viene riversata l'utilità del bene.

Questa differenza è determinante e permette di distinguere quei beni per i quali si dovrà procedere con l'ammortamento annuale, da quelli per i quali non sarà possibile prevedere un piano di ammortamento, ma che dovranno, invece, essere sottoposti a un test annuale di deperimento (impairment test) al fine di evidenziare eventuali perdite di valore<sup>19</sup>.

Il come e il quando applicare l'impairment test sarà discusso nei prossimi paragrafi.

#### 2.3.1. Attività immateriali con vita utile finita

Nel caso in cui la vita utile del bene sia stimabile con ragionevole certezza e venga scelto il modello del costo, il valore iscritto a bilancio a fine anno sarà dato dal costo di acquisto al netto degli ammortamenti accumulati e dalle eventuali perdite di valore. L'ammortamento deve essere sistematico e deve iniziare quando l'attività è disponibile all'uso, ossia quando è nella posizione e nella condizione necessaria perché sia in grado di operare nella maniera intesa dalla

---

<sup>18</sup> IAS 38, paragrafo 73

<sup>19</sup> PARBONETTI A. (2010). "I principi contabili internazionali", Carrocci editore, Roma, pg. 40

direzione aziendale <sup>20</sup>. Sebbene il metodo a quote costanti sia quello ritenuto preferibile, il principio consente altri criteri per rilevare la perdita di utilità come quello a quote decrescenti o per unità di prodotto mentre vieta l'utilizzo dell'ammortamento a quote crescenti. Il metodo di ammortamento è suscettibile di variazioni: qualora l'andamento degli utilizzi dei benefici economici futuri vari, l'ammortamento deve essere modificato al fine di poter riflettere il cambiamento avvenuto. Il principio contabile stabilisce che “il periodo e il metodo di ammortamento per un'attività immateriale con una vita utile finita devono essere rivisti almeno a ogni chiusura di esercizio” <sup>21</sup>.

Il bene a vita utile definita deve comunque essere sottoposto a impairment test nel caso in cui dovessero sussistere indizi circa una perdita di valore dell'attività.

Qualora venisse scelto il modello della rideterminazione del valore, ai passaggi elencati in precedenza, bisognerà procedere periodicamente alla valutazione al fair value dell'immobilizzazione. I passaggi e le problematiche di questo modello verranno analizzate nei prossimi paragrafi.

### 2.3.2. Attività immateriali con vita utile indefinita

La differenza tra beni a vita utile finita e indefinita per quanto riguarda il trattamento successivo alla prima iscrizione viene esplicitata al paragrafo 107 dello IAS 38, il quale stabilisce che “un'attività immateriale con una vita utile indefinita non deve essere ammortizzata”.

Tutte le considerazioni fatte in precedenza circa l'impossibilità di stabilire con certezza un periodo di tempo su cui riversare l'utilità del bene si riflettono interamente sulle modalità con cui rilevare la perdita di valore del bene nel tempo. La necessità di distinguere la vita utile del bene è anche dovuta al fatto che esistono alcune tipologie di beni, come per esempio i marchi, che non è detto perdano valore ma anzi, che più vengono usati e più acquisiscono valore.

Da qui l'obbligo di condurre annualmente e ogniqualvolta se ne ravvisi la necessità, come stabilito dallo IAS 36 e indipendentemente dal modello scelto (costo o rideterminazione del valore), l'impairment test al fine di evidenziare eventuali perdite di valore del bene. Periodicamente deve inoltre essere rivista la vita utile dell'attività immateriale per determinare se “i fatti e le circostanze continuano a supportare una determinazione di vita utile indefinita”<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> IAS 38, paragrafo 97

<sup>21</sup> IAS 38, paragrafo 104

<sup>22</sup> IAS 38, paragrafo 109

### 2.3.3. La rideterminazione del valore

Per l'applicazione delle rideterminazioni del valore, il fair value deve essere misurato facendo riferimento a un mercato attivo: mercato all'interno del quale i beni scambiati sono omogenei; i prezzi sono disponibili al pubblico; possono essere trovati compratori e venditori in ogni istante<sup>23</sup>.

Diventa difficile quindi per un'impresa applicare il modello della rideterminazione del valore per le attività immateriali: come espressamente citato nel par. 78, non possono esistere mercati attivi per marchi, giornali, testate giornalistiche, brevetti o altri diritti in quanto ognuna di queste attività è unica nel suo genere, i contratti sono negoziati tra compratori e venditori individuali e i prezzi spesso non sono disponibili al pubblico. Per alcune voci, che in media non rappresentano voci di particolare rilievo (licenze, quote di produzione), l'applicazione di questo modello è però possibile.

Qualora venisse scelto questo modello, il valore a bilancio dell'immobilizzazione rifletterà le oscillazioni del suo fair value. L'incremento del valore corrente determina un componente positivo di reddito che, se rilevato successivamente a una svalutazione, dovrà essere imputato tra i componenti positivi di reddito di esercizio. Se, invece, non è presente una precedente svalutazione, il componente positivo di reddito dovrà essere imputato nel conto economico complessivo o nell'other comprehensive income alimentando parallelamente nello stato patrimoniale, tra le voci del patrimonio netto, una riserva indisponibile denominata "Riserva di rivalutazione".

Il componente negativo di reddito, dovuto a un minor fair value, dovrà essere imputato a conto economico, a meno che non ci fosse una precedente riserva di rivalutazione: in questo caso la riserva sarà rettificata o annullata per la parte della svalutazione e la svalutazione dell'attività immateriale sarà rilevata nell'other comprehensive income.

Il fondo ammortamento potrà:

- essere annullato e il valore contabile netto è allineato al valore rideterminato dell'attività;
- essere rideterminato proporzionalmente così che il valore contabile netto dell'attività dopo la rideterminazione equivalga al suo valore rideterminato.

La riserva di rivalutazione diventa distribuibile quando l'eccedenza diventa effettivamente realizzata. Questo può avvenire attraverso due modalità:

- quando l'attività è dismessa o ceduta;

---

<sup>23</sup> IAS 36, paragrafo 6

- a seguito del processo di ammortamento, per la differenza creatasi tra l'ammortamento basato sul valore contabile rivalutato e l'ammortamento che si aveva in precedenza.

## 2.4. Impairment Test

Come accennato in precedenza, ogniqualvolta se ne ravvisi la necessità, in presenza di specifiche circostanze e almeno una volta all'anno per i beni a vita utile indefinita, le immobilizzazioni immateriali devono essere sottoposte a un test per verificare se hanno subito una perdita di valore, confrontando il valore a cui sono iscritte a bilancio con il valore recuperabile.

Un'attività o, come verrà spiegato più avanti, un'unità generatrice di flussi finanziari, ha subito una riduzione durevole di valore quando il suo valore contabile supera il suo valore recuperabile. Lo IAS 36 descrive chiaramente, al paragrafo 12, quelle che sono le possibili indicazioni che fanno presagire una riduzione durevole di valore, suddividendole in fonti esterne e interne di informazione.

Tra le fonti esterne di informazione abbiamo:

- il valore di mercato di un'attività è diminuito significativamente durante l'esercizio;
- variazioni significative nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'entità opera;
- i tassi di interesse di mercato sono aumentati nel corso dell'esercizio;
- il valore contabile dell'attivo netto è superiore alla sua capitalizzazione di mercato.

Fonti interne di informazione possono essere:

- l'obsolescenza o il deterioramento fisico;
- significativi cambiamenti con effetto negativo nel modo in cui un'attività viene utilizzata o si suppone sarà utilizzata;
- è evidente dall'informativa interna che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto.

Il paragrafo 10 del suddetto principio fornisce un'indicazione pratica per quanto riguarda le attività immateriali con una vita utile indefinita, stabilendo che per quest'ultime e per le attività immateriali non ancora disponibili all'uso, l'impairment test deve essere condotto ogni anno, "indipendentemente dal fatto che vi siano eventuali indicazioni di riduzioni durevoli di valore". Sempre per quanto riguarda gli intangibles a vita utile indefinita viene inoltre concessa la possibilità di svolgere il test durante l'esercizio, purché si rispetti nel tempo tale periodicità.

Il valore contabile dell'attività, inteso come il valore presente in bilancio dopo aver dedotto gli ammortamenti e le eventuali perdite precedentemente accumulate, deve essere confrontato con il valore recuperabile: il maggiore tra il fair value e il value in use dell'attività medesima. Non è richiesto calcolarli entrambi in quanto è sufficiente che uno dei due sia maggiore del valore iscritto a bilancio. Qualora l'entità non fosse in grado di recuperare il valore contabile né

mediante la vendita, né tramite l'utilizzo, dovrà procedere a una riduzione del medesimo. Tale riduzione rappresenta una perdita per riduzione di valore che sarà rilevata in conto economico come costo di esercizio, a meno che l'attività non sia stata in precedenza rivalutata (in questo caso il costo relativo alla riduzione di valore sarà rilevato nell'other comprehensive income nei limiti della precedente rivalutazione).

Il fair value è inteso come il valore ottenibile “dall'attività o dall'unità generatrice di flussi finanziari in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili, dedotti i costi della dismissione” e deve essere calcolato con riferimento ad un mercato attivo o a transazioni simili<sup>24</sup>. In quest'ultimo caso l'entità potrà considerare il risultato di recenti transazioni per attività simili effettuate all'interno dello stesso settore industriale.

Il valore recuperabile mediante l'utilizzo o come più comunemente chiamato, il value in use, è dato dal valore dei flussi di cassa futuri, attualizzati con un adeguato tasso di sconto, che si prevede che l'attività, o l'unità, genererà negli anni a seguire. Questo valore viene ricavato dai budget approvati dal consiglio di amministrazione e le previsioni circa i futuri flussi di cassa non possono riguardare un periodo superiore ai 5 anni, a meno che un arco temporale maggiore possa essere giustificato.

Le stime dei flussi finanziari futuri si devono basare su ipotesi ragionevoli e sostenibili e sui più recenti budget, non considerando eventuali flussi derivanti da futuri investimenti o ristrutturazioni e non tenendo in considerazione gli aspetti fiscali. Se i budget non coprono i 5 anni, è possibile estrapolare i dati per le annate mancanti, ipotizzando un congruo tasso di crescita. Andranno poi calcolati i flussi finanziari che vanno oltre il periodo coperto dai budget (Terminal Value) ipotizzando un tasso di crescita che non deve eccedere il tasso medio di crescita del settore di riferimento.

Il tasso di attualizzazione deve essere un tasso in grado di riflettere quanto più possibile il rischio specifico, associato all'attività, non rettificato nelle stime dei flussi finanziari e il valore temporale del denaro. Uno dei tassi utilizzabili è il comune WACC (Weighted Average Cost of Capital) che considera sia il costo del capitale proprio che il costo del capitale di debito, entrambi “pesati” per la rispettiva porzione sul finanziamento complessivo (equity e non).

#### 2.4.1. Le unità generatrici di flussi finanziari

Un'importante distinzione da fare in ambito del calcolo del value in use riguarda i beni che generano autonomi flussi di cassa e i beni che generano flussi di cassa solo se inglobati in una

---

<sup>24</sup> IAS 36, paragrafo 6

Cash Generating Unit, intesa come il più piccolo gruppo di attività capace di generare autonomamente flussi di cassa.

Per la prima tipologia di beni basterà determinare i flussi di cassa attualizzati; per la seconda tipologia bisognerà in primis individuare le singole CGU, successivamente si procederà ad allocare il bene all'interno di una di queste e a calcolare i flussi finanziari netti attualizzati con un adeguato tasso di sconto. Un esempio di bene immateriale che non genera autonomi flussi di cassa è l'avviamento.

Sebbene il principio richieda che ciascuna CGU rappresenti il più piccolo gruppo di attività capace di generare autonomamente flussi finanziari, viene lasciato in realtà ampio margine di discrezionalità e di soggettività ai manager nella determinazione delle singole CGU.

Il valore contabile della CGU rappresenta la somma dei valori contabili netti dei cespiti che la compongono. In sede di impairment questo valore andrà confrontato con il suo valore recuperabile e, se minore, si procederà ad una riduzione del valore contabile a quest'ultimo; contestualmente si rileverà una perdita di valore a conto economico.

Il principio contabile fornisce una sorta di gerarchia nella ripartizione dell'eventuale perdita: la svalutazione sarà attribuita in primis all'avviamento, se presente, nella misura massima del suo valore netto contabile; l'eventuale parte rimanente della svalutazione sarà allocata agli altri asset in proporzione ai rispettivi valori contabili <sup>25</sup>.

#### 2.4.2. Rivalutazione di ripristino

Se è stata compiuta una svalutazione negli anni precedenti, l'entità deve valutare al termine di ogni esercizio se vi è indicazione che una perdita per riduzione durevole di valore possa non esistere più o possa essersi ridotta <sup>26</sup>. L'entità in questo caso procederà a condurre l'impairment test e se le indicazioni che avevano portato a svalutare, vengono meno, ossia se il valore recuperabile tramite la vendita o tramite l'utilizzo dell'asset è maggiore del valore contabile, si procederà con una rivalutazione di ripristino.

Il ripristino deve essere immediatamente rilevato a conto economico, "a meno che l'attività non sia iscritta al proprio valore rivalutato secondo quanto previsto da altri principi" <sup>27</sup>.

Esistono, però, alcune limitazioni alle rivalutazioni di ripristino:

---

<sup>25</sup> IAS 36, paragrafo 104

<sup>26</sup> IAS 36, paragrafo 110

<sup>27</sup> IAS 36, paragrafo 119

- nel caso di rivalutazione di un gruppo di asset precedentemente svalutato, questa sarà possibile per tutti gli asset fuorché per l'avviamento in quanto lo IAS 38 vieta espressamente la contabilizzazione dell'avviamento generato internamente;
- l'incremento di valore dell'asset non deve eccedere il valore contabile che sarebbe stato determinato se non si fosse rilevata alcuna svalutazione negli anni precedenti <sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> IAS 36, paragrafo 117

### 3. CAP 3: ANALISI EMPIRICA DISCLOSURE IAS 36

In quest'ultimo capitolo verrà focalizzata l'attenzione sui livelli di comunicazione verso l'esterno di aziende quotate che, per la redazione del bilancio consolidato del gruppo, sono obbligate ad utilizzare i principi contabili internazionali. Verranno analizzati nel dettaglio tutti gli items di disclosure richiesti dallo IAS 36.

#### 3.1. Premessa

Per poter analizzare la disclosure richiesta dal principio contabile è stato scelto un campione di 12 aziende quotate presso la Borsa Italiana. Sono stati individuati 4 settori e per ciascuno sono state scelte 3 aziende, rispettivamente:

- Settore “servizi di consumo”, oggetto di analisi i gruppi “A2A”, “Enel” ed “Edison”;
- Settore “abbigliamento”, oggetto di analisi i gruppi “Moncler”, “Tod's” e “OVS”;
- Settore “bancario”, oggetto di analisi i gruppi “Unicredit”, “BPER Banca” e “Intesa San Paolo”;
- Settore “servizi pubblici”, oggetto di analisi i gruppi “Eni”, “Poste Italiane” e “Leonardo”.

Si è deciso di prendere come riferimento l'esercizio del 2019 in quanto il 2020 è stato protagonista di un evento, la pandemia da COVID-19, che non solo ha scosso gli equilibri economici e finanziari mondiali ma ha anche incrementato il livello di incertezza, impattando su stime e previsioni future. Questi elementi sono imprescindibili per predisporre il test di verifica del possibile deperimento di valore di un'attività, tipico dello IAS 36.

Tutte le relazioni finanziarie annuali sono state oggetto di un rigoroso processo di analisi individuale. Sono stati individuati in totale 40 items di disclosure richiesti dal principio contabile prendendo come riferimento i paragrafi dal 126 al 135.

Gli items di disclosure dello IAS 36 sono inapplicabili se e solo se l'impresa non registra perdite per riduzione durevole di valore o ripristini di valore e contestualmente non presenta alcuna immobilizzazione immateriale a vita utile indefinita o alcun avviamento. Nel campione oggetto di analisi nessuna azienda presenta queste caratteristiche quindi ci si aspetta di rilevare, per tutte, la parte di elementi richiesta.

Ciascun report è stato quindi analizzato per ricercare quali, tra gli items richiesti, era effettivamente riportato. Se un item richiesto era rilevato, nell'analisi veniva segnato “1”; diversamente, se un item, richiesto o non richiesto, non era rilevato, nell'analisi veniva segnato “0”.

I paragrafi dal 126 al 135 disciplinano la riduzione di valore di diverse attività, tra le quali: immobili, impianti e macchinari; investimenti immobiliari valutati al costo; partecipazioni in società controllate, collegate e joint venture; attività immateriali; avviamento derivante da aggregazione d'impresе.

Nell'analisi condotta verranno considerati gli items di disclosure applicati alle sole immobilizzazioni immateriali.

### 3.2. Analisi empirica

Nella tabella 1 viene presentata una sintesi generale dell'analisi condotta<sup>29</sup>. Per ciascun paragrafo del principio viene calcolato un indice di disclosure che rappresenta la media di items rilevati. Questo indice può assumere valori che vanno dallo 0 (nessun item del paragrafo presentato) a 1 (ogni item del paragrafo presentato) o da 0% a 100% e si basa sull'ipotesi che ciascun item, o ciascun paragrafo, abbia la stessa importanza.

	<b>A2A</b>	<b>Enel</b>	<b>Edison</b>	<b>Moncler</b>	<b>Tod's</b>	<b>OVS</b>	<b>Unicredit</b>	<b>BPER</b>	<b>Intesa</b>	<b>Eni</b>	<b>Poste</b>	<b>Leonardo</b>
<b>Totale</b>	42%	42%	42%	3%	33%	55%	45%	42%	48%	33%	3%	52%
<b>Media settore</b>	42%			30%			45%			29%		

L'indice di disclosure "Totale" è un indice filtrato rispetto ai 40 items presi in considerazione in quanto è calcolato ponendo a denominatore solo 33 dei 40 items in quanto considera due dei quattro items previsti dal paragrafo "126" e due dei sette items previsti dal paragrafo "135", le motivazioni di questa scelta saranno spiegate in seguito. Più è alto questo valore e più è la conformità da parte dell'azienda alle informazioni richieste dallo IAS 36.

Essendo le informazioni richieste dal principio molto condizionate alle dinamiche e alle caratteristiche peculiari delle singole aziende è stato calcolato un altro indice "% max"<sup>30</sup>, espresso sempre in percentuale, che fornisce una sorta di "posizionamento" di disclosure tra le imprese oggetto di analisi. A numeratore viene posto il numero di items rilevati per ogni singola azienda e a denominatore viene posto il numero relativo all'azienda che ha rilevato il maggior numero di informazioni, in questo caso il gruppo "OVS" con 18 items presentati.

Con riferimento all'indice di disclosure "Totale" possono essere fatte alcune considerazioni a livello di settore. Le aziende analizzate sono troppo poche per poter dire con relativa certezza che un determinato settore, in media, presenta valori più elevati, e quindi comunica meglio verso l'esterno, rispetto a un altro settore. Da notare però che i settori "Abbigliamento" e "Servizi pubblici", all'interno dei quali troviamo rispettivamente la prima e la seconda azienda

<sup>29</sup> Vedi Appendice, Tabella 1

<sup>30</sup> Vedi Appendice, Tabella 1

per numero di items di disclosure, presentano valori medi più bassi e caratterizzati da una maggiore volatilità rispetto a settori come quello dei “servizi di consumo” o quello “bancario” che, dall’analisi, sembrano avere valori più stabili e meno variabili.

L’informativa richiesta dal principio contabile può essere suddivisa in due categorie:

- I paragrafi da 126 a 133 richiedono di indicare informazioni circa le perdite per riduzioni durevoli di valori o i ripristini di valore verificatesi nel corso dell’esercizio indipendentemente dal tipo di attività coinvolta (ricordo che per il caso in esame l’informativa viene verificata per le sole attività immateriali);
- I paragrafi 134 e 135 richiedono un’informativa periodica circa l’impairment test condotto sulle attività immateriali a vita utile indefinita e sull’avviamento, indipendentemente dal fatto che si sia verificata o meno una perdita o un ripristino per tali attività.

Nei prossimi paragrafi si cercherà di indagare più a fondo su quelli che possono essere i trend di settore nella comunicazione delle differenti informazioni richieste dallo IAS 36.

### 3.2.1. Paragrafi da 126 a 133

Il paragrafo 126 dello IAS 36 richiede di rilevare l’ammontare di perdite per riduzione durevole di valore e dei ripristini di valore distinguendo tra quelli rilevati in conto economico, in questo caso è richiesta anche l’indicazione della linea di riferimento della voce, da quelli rilevati nell’other comprehensive income. Tutte queste informazioni sono richieste per ciascuna classe di attività, intesa come gruppo di attività di natura e utilizzo simile (marchi, software, licenze, ecc.).

Gli items di disclosure richiesti sono quattro ma, essendo il principio pensato per una molteplicità di attività e non solo per quelle immateriali, l’analisi ha evidenziato che nessuna delle 12 aziende valuta quest’ultime utilizzando il modello della rideterminazione del valore, in quanto difficile è l’individuazione di un mercato attivo. Questo è uno dei due motivi per il quale l’indice di disclosure “Totale” citato in precedenza è stato filtrato rispettivamente dagli elementi 126-c e 126-d.

Preso singolarmente, l’item 126-a (ammontare perdite in conto economico) è stato uno tra quelli che ha registrato la maggiore frequenza<sup>31</sup> di rilevazione sebbene rimanga ampia la discrezionalità nell’indicare la linea della voce di conto economico nella quale le perdite per riduzione durevole di valore sono incluse. Nell’analisi è stato assegnato “1” anche quando

---

<sup>31</sup> Vedi Appendice, Tabella 2, Indice “Totale Items”

l'entità non esplicita la voce in sede di impairment ma scompone le singole voci di conto economico (prevalentemente "Ammortamenti e svalutazioni") indicando l'ammontare delle svalutazioni per impairment.

Tre aziende del campione non rilevano né perdite per riduzione durevole di valore né ripristini per le singole immobilizzazioni immateriali. L'indice di disclosure "Totale"<sup>32</sup>, per la prima scomposizione dei paragrafi fatta in precedenza (126-133), risente molto della presenza o meno di perdite rilevate in conto economico in quanto oltre a non rilevare 4 items di disclosure propri dei paragrafi 126 e 129, non rileverà neppure i successivi 12 items dei paragrafi 130 e 131. Questo è uno dei rischi citati in precedenza di "vuoto reportistico" ma, sapendo che tutte le aziende analizzate presentano, congiuntamente o alternativamente, immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e avviamento, ci aspettiamo che la seconda scomposizione di paragrafi, rispettivamente 134 e 135, presenti le informazioni richieste dal principio contabile. Sarà effettivamente così?

Per quanto riguarda i ripristini di valore di attività immateriali, invece, solo il gruppo "Enel" rileva l'ammontare e lo fa rispettando l'informativa richiesta. Non sconvolge il basso valore dell'indice per questo item (126-b) in quanto la maggior parte delle perdite di valore rilevanti appartengono all'avviamento che, come detto nel capitolo precedente, non può essere oggetto di ripristini di valore.

Il paragrafo 129 prescrive, per le aziende che riportano l'informativa di settore secondo quanto previsto dal principio IFRS 8, l'indicazione delle perdite e dei ripristini per ogni settore oggetto di informativa. Quasi tutte le aziende oggetto di analisi (83%) presentano l'informativa di settore ma solo 5 aziende rilevano le perdite per riduzione durevole (gruppo "Enel" rileva anche il ripristino) per ogni settore oggetto di informativa (55% delle 9 società che hanno registrato una perdita in conto economico). Nonostante l'83% delle aziende presenti l'informativa di settore, a posteriori ci saremmo aspettati una maggiore frequenza di comunicazione dell'item richiesto (129-a). Tra le aziende che rilevano una perdita per riduzione durevole di valore, ma che non viene indicata nel settore di riferimento, abbiamo "A2A", "Unicredit", "Leonardo" e "BPER Banca", quest'ultima è l'unica tra quelle citate a non riportare l'informativa di settore seguendo quanto previsto dall'IFRS 8. Per questo item si è riscontrata una maggior propensione a fornire informazioni per ogni singolo settore quando, in sede di impairment per la valutazione dell'avviamento, quest'ultimo veniva allocato in diverse CGU che corrispondevano proprio ai singoli settori.

---

<sup>32</sup> Vedi Appendice, Tabella 2

Per quanto riguarda il paragrafo 130 viene citato per la prima volta il concetto di significatività; il principio, però, non detta alcuna indicazione o metodologia per poter definire “significativa” una perdita rilevata o eliminata nel corso dell’esercizio. È stata quindi applicata una soglia del 5% del reddito operativo per determinare se una perdita per riduzione durevole di valore, o un ripristino, sia considerabile significativa.

L’analisi del paragrafo 130 può essere fatta in concomitanza del paragrafo 131 in quanto quest’ultimo si attiva se e solo se non viene predisposta nessuna informazione del paragrafo precedente.

Delle cinque aziende che presentano informativa per quanto riguarda il paragrafo 130, solo il 60% presenta l’item 130-a che riguarda l’indicazione dei fatti o delle circostanze che hanno portato a rilevare o eliminare la perdita per riduzione durevole di valore mentre il 100% fornisce l’ammontare delle perdite e dei ripristini (130-b). Complessivamente questo ultimo item ottiene un punteggio del 42% di disclosure<sup>33</sup>; se però vengono escluse dal calcolo quelle aziende citate in precedenza che non registrano alcuna perdita di valore nell’esercizio, l’indice dell’item arriva a raggiungere un punteggio del 56% confermandosi uno degli item più rilevati nella prima sezione di paragrafi.

Successivamente gli elementi da presentare si dividono a seconda delle caratteristiche della perdita o del ripristino: se riferibile a un’attività singola si dovrà procedere ad indicare la natura (130-ci) e il settore (130-cii) a cui appartiene suddetta attività (il 50% delle aziende che rilevano una perdita significativa riferibile a una sola attività presentano anche il settore a cui appartiene l’attività stessa); se invece riferibile a un’unità generatrice di flussi finanziari si dovrà procedere ad indicare: una descrizione della CGU (130-di), l’importo della perdita (130-dii) e se l’aggregazione di attività utilizzate per identificare la CGU è cambiata dall’ultima stima del valore recuperabile (130-diii).

Focalizzandoci sull’ultimo item di disclosure, questo non viene presentato in quanto nella maggior parte dei casi la CGU di riferimento non viene modificata o non vengono fornite sufficienti informazioni per capire se è effettivamente cambiata.

Del perché il valore rilevato per gli items 130-e e 130-f (informazioni richieste se viene scelto il metodo del fair value per determinare il valore recuperabile) sia 0 per tutti si darà una spiegazione nella seconda categoria di analisi dei paragrafi prescritti dallo IAS 36.

A livello settoriale sicuramente il settore dei servizi di consumo presenta un trend di maggior disclosure relativa a paragrafi 130 e 131 in quanto il 100% (“A2A” e “Edison”) di chi deve

---

<sup>33</sup> Vedi Appendice, Tabella 2, Indice “Totale Items”

indicare le informazioni relative al valore d'uso, utilizzato come metodo per determinare il valore recuperabile (130-g), indica effettivamente l'informazione in maniera corretta e chi, come "Enel", che non presenta alcuna informazione relativamente al paragrafo 130, indica correttamente sia le classi di attività interessate dalle perdite (131-a) che i fatti o le circostanze che hanno portato alla rilevazione di quest'ultima (131-b).

La propensione a rilevare i fatti e le circostanze assume valore medio di 50% (2 su 4) tra le aziende a cui viene richiesto di indicare tale informazione, rimanendo in linea con la propensione a indicare la medesima informazione ma per perdite e riduzioni durevoli significative (130-a, rispettivamente del 60%, 3 aziende su 5)<sup>34</sup>.

Il solo gruppo "A2A" fornisce indicazioni precise sull'importo dell'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale non allocato a un'unità generatrice di flussi di cassa (133). Per le restanti aziende non è tanto una mancanza di indicazione delle ragioni per cui l'importo dell'avviamento non è stato allocato quanto più una non necessità di indicarlo, in quanto o effettivamente era stato allocato a un'unità generatrice di flussi finanziari o non era stato rilevato nuovo avviamento durante l'esercizio.

Il paragrafo 132 non è un vero e proprio item di disclosure in quanto il principio stesso riporta: "si incoraggiano le entità a indicare i presupposti utilizzati per determinare il valore recuperabile delle attività (unità generatrici di flussi finanziari) nel corso dell'esercizio"<sup>35</sup>, non è un caso che tutte le aziende registrano un "1" nella griglia di valutazione. La scelta di considerare questo paragrafo come item di disclosure è stata fatta per spiegare i casi "Moncler" e "Poste Italiane" in quanto senza questo item, l'indice di disclosure "Totale" per queste aziende sarebbe stato "0", sebbene alcune informazioni circa l'impairment test relativo all'avviamento e alle immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita vengano riportate. Le problematiche di questi due gruppi verranno presentate successivamente quando si andranno a rilevare i paragrafi 134 e 135.

A livello di settore non possono essere tratte conclusioni, se non quelle precedentemente citate, in quanto queste tipologie di item sono molto vincolate a ciascun singolo contesto di riferimento. Viene, però, riscontrata una tendenza a non dare importanza alle svalutazioni minori, sebbene il principio stesso non richieda particolari informazioni a riguardo.

---

<sup>34</sup> Vedi Appendice, Tabella 2

<sup>35</sup> IAS 36, paragrafo 132

### 3.2.2. Paragrafi da 134 a 135

Le informazioni richieste in questa seconda sezione di disclosure risultano particolarmente dettagliate e prescindono dalla rilevazione o dall'eliminazione di una perdita durevole di valore in quanto devono essere sempre presentate se tra le attività di un'azienda compare l'avviamento o altra immobilizzazione immateriale a vita utile indefinita. Come in precedenza citato, nessuna delle aziende oggetto di analisi non presenta tali attività, quindi ci si aspetta in qualche modo un'elevata frequenza di comunicazione degli elementi richiesti dal principio.

Il paragrafo 134 richiede di presentare una serie di informazioni per ogni unità generatrice di flussi finanziari per la quale il valore contabile dell'avviamento o di altra attività immateriale a vita utile indefinita è significativo rispetto al valore totale complessivo di tale attività. In questo paragrafo torna il concetto di significatività, presentando le stesse lacunose caratteristiche trovate in precedenza nel paragrafo 130. Il principio contabile non fornisce alcuna indicazione sui parametri o sulle soglie da utilizzare per poter definire significativa la proporzione, lasciando ampia discrezionalità all'utilizzatore. In questa analisi è stata considerata una soglia del 40%.

Gli items di suddetto paragrafo possono essere analizzati congiuntamente a quelli richiesti dal paragrafo 135 in quanto presentano simili caratteristiche. Per evitare quindi che alcuni items venissero conteggiati due volte e conseguentemente andassero a impattare sul valore dell'indice di disclosure "Totale"<sup>36</sup> si è deciso di ridurre il numero di items di disclosure, di quest'ultimo paragrafo, ai soli 135-a e 135-b che richiedono l'indicazione del valore contabile dell'avviamento e delle attività immateriali con vita utile indefinita attribuito alle unità.

Per spiegare meglio: il paragrafo 135 si attiva nel momento in cui parte o tutto il valore contabile dell'avviamento o di altra attività immateriale a vita utile indefinita viene allocato a una molteplicità di unità generatrici di flussi di cassa; se poi, gli importi recuperabili di tali unità si basano sugli stessi assunti di base e se il valore contabile attribuito alla CGU, dell'attività a vita utile indefinita, è significativo, vengono richieste informazioni simili a quelle del paragrafo 134.

Dall'analisi condotta<sup>37</sup> rileviamo che più del 50% delle aziende (toccando per alcuni items picchi dell'83%) indica:

- il valore contabile dell'avviamento attribuito alle unità (134-a);
- il criterio utilizzato per determinare il valore recuperabile dell'attività (134-c);

---

<sup>36</sup> Vedi Appendice, Tabella 1

<sup>37</sup> Vedi Appendice, Tabella 3

- la descrizione degli assunti di base (134-di) e l'esercizio (134-diii) su cui la direzione ha fondato le proiezioni dei flussi finanziari per il periodo di budget, conseguentemente al fatto che il criterio prevalentemente usato è il valore d'uso (Value in use);
- il tasso di crescita utilizzato per estrapolare le proiezioni di flussi finanziari oltre il periodo di budget (134-div) e il tasso di attualizzazione applicato alle proiezioni di flussi finanziari (134-dv).

Il metodo utilizzato da tutte le aziende del campione scelto per ricavare il valore recuperabile delle singole unità generatrici è il metodo del valore d'uso, in alcuni casi diventa anche il solo metodo utilizzato in quanto non è richiesto di presentare entrambi i metodi, fair value dedotti i costi di vendita e value in use, se il valore recuperabile dell'unità calcolato attraverso quest'ultima metodologia è più alto del valore contabile (carrying amount). Nelle poche casistiche in cui al value in use viene affiancato il fair value, quest'ultimo non è determinato utilizzando un prezzo di mercato ma è calcolato con modalità simili a quelle per la determinazione del valore d'uso. Gli assunti (134-ei, 134-eii) alla base della determinazione del valore recuperabile attraverso il criterio del fair value, se presentate, sono presentate senza fare riferimento alle singole CGU, motivo per il quale viene rilevato un basso indice di disclosure.

Il problema principale, per quanto riguarda la disclosure dei gruppi "Poste Italiane" e "Moncler", è riscontrabile nel fatto che entrambe indicano i criteri utilizzati nelle stime di impairment, gli assunti alla base, il tasso di attualizzazione e l'esercizio su cui la direzione aziendale ha proiettato i flussi (sia quelli basati sui budget che quelli oltre tale periodo) ma non viene presentata alcuna informazione circa la composizione delle CGU e la conseguente ripartizione dell'avviamento o di altre attività immateriali a vita utile indefinita. Non è quindi individuabile un criterio di significatività per le singole CGU.

L'indice di disclosure "Totale" potrebbe essere troppo critico nei loro confronti ma, se effettivamente viene condotto l'impairment, perché non presentare le informazioni quanto più possibile in linea con quanto previsto dal principio? Sicuramente i gruppi con le informazioni presentate non sarebbero stati tra i primi nel campione oggetto dell'analisi ma una composizione più dettagliata delle singole unità generatrici di flussi di cassa avrebbe facilitato il confronto tra aziende e avrebbe permesso un'analisi più accurata.

La seconda parte di disclosure degli items dello IAS 36 permette di trarre delle conclusioni che con ragionevole certezza potrebbero essere estese ad aziende al di fuori del campione scelto.

Gli items richiesti dal paragrafo 134 sono quelli che in media hanno registrato la maggiore frequenza di disclosure, raggiungendo anche valori dell'83%<sup>38</sup> (100% se non vengono considerate “Moncler” e “Poste Italiane”). Il settore bancario e il settore dell'abbigliamento registrano le maggiori frequenze di rilevazione per quanto riguarda le analisi di sensitività (134-f) sugli assunti di base relativi alla determinazione del valore recuperabile.

Il gruppo “OVS” è l'unica azienda che in seguito a una revisione degli assunti di base rileva una perdita da impairment (155 milioni, risultato operativo con segno negativo per 84 milioni) prendendo seriamente in considerazione i possibili, e poi confermati, impatti negativi della diffusione della pandemia. Questo può essere spiegato anche in parte dal fatto che l'esercizio amministrativo per OVS chiude al 31/1/2020 invece del tradizionale 31/12/2019 e che quindi ha avuto modo di elaborare stime con un maggior livello di prudenza.

La tabella 3 presenta un indice di disclosure “Totale”<sup>39</sup> che considera a denominatore i soli items relativi ai paragrafi 134 e 135 in quanto risentono meno delle dinamiche della singola realtà aziendale. Più della metà delle aziende presenta un livello di disclosure maggiore del 65%, complessivamente si raggiunge un livello del 51%. Sono dati che assicurano un adeguato livello di disclosure, per le aziende oggetto di analisi, in riferimento all'importanza e alla specificità delle informazioni richieste.

---

<sup>38</sup> Vedi Appendice, Tabella 3, Indice “Totale Items”

<sup>39</sup> Vedi Appendice, Tabella 3

## Conclusione

Probabilmente lo IAS 36 è uno degli standard più complessi per quanto riguarda la divulgazione di informazioni obbligatorie.

La predisposizione di tutte le informazioni domandate dal principio richiede risorse in termini di tempo e di persone: il livello di informazioni divulgate potrebbe essere quindi condizionato da valutazioni personali qualora i benefici attesi dall'implementazione venissero valutati inferiori rispetto ai costi necessari.

Considerando l'analisi empirica svolta bisogna precisare che i dati rilevati sono utili per poter avere un'idea generale sul livello di disclosure dello IAS 36 per quanto riguarda le sole attività immateriali. L'analisi potrebbe portare a valori significativamente diversi da quelli considerati qualora si considerassero tutte le attività per le quali è prevista l'applicazione del principio contabile.

I livelli rilevati assicurano un sufficiente livello di informazione comunicata all'esterno sebbene le modalità di presentazione dell'informativa presentata varino significativamente da impresa a impresa. Questo è dovuto a un elevato livello di discrezionalità consentita dai principi contabili internazionali agli amministratori che non permette una semplice comparabilità tra imprese.

Per raggiungere un livello di trasparenza adeguata, probabilmente, non basta il principio in sé ma dovrebbe essere implementata un'applicazione rigorosa da parte di ciascun Paese, magari fornendo delle linee guida comuni su come presentare una determinata informazione.

## Appendice

Tabella 1

SETTORE	GRUPPO	126	129	130	131	132	133	134	135	N Items	Totale	% max
Servizi di consumo	A2A	0,5	0	0,4	0	1	1	0,46	0,5	14	42%	78%
	Enel	1	1	0	1	1	0	0,46	0,5	14	42%	78%
	Edison	0,5	0,5	0,5	0	1	0	0,38	0,5	14	42%	78%
Media settore										14		
Abbigliamento	Moncler	0	0	0	0	1	0	0,00	0	1	3%	6%
	Tod's	0	0	0	0	1	0	0,77	0	11	33%	61%
	OVS	0,5	0,5	0,4	0	1	0	0,85	0	18	55%	100%
Media settore										10		
Bancario	Unicredit	0,5	0	0,3	0	1	0	0,77	0	15	45%	83%
	BPER	0,5	0	0	1	1	0	0,69	0,5	14	42%	78%
	Intesa San Paolo	0,5	0,5	0	0,5	1	0	0,77	1	16	48%	89%
Media settore										15		
Servizi pubblici	Eni	0,5	0,5	0	0,5	1	0	0,46	0,5	11	33%	61%
	Poste Italiane	0	0	0	0	1	0	0,00	0	1	3%	6%
	Leonardo	0,5	0	0,4	0	1	0	0,69	1	17	52%	94%
Media settore										9,67		

Tabella 2 <sup>40</sup>

SETTORE	GRUPPO	126		129		130									131		132	133	Totale	
		a	b	a	b	a	b	c) i	c) ii	d) i	d) ii	d) iii	e	f	g	a	b			
Servizi di consumo	A2A	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1	39%
	Enel	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	39%
	Edison	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	44%
Medie settore		1,00	0,33	0,67	0,33	0,33	0,67	0,00	0,00	0,67	0,67	0	0	0	0,67	0,33	0,33	1,00	0,33	41%
Abbigliamento	Moncler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	6%
	Tod's	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	6%
	OVS	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	39%
Medie settore		0,33	0,00	0,33	0,00	0,33	0,33	0,00	0,00	0,33	0,33	0	0	0	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	17%
Bancario	Unicredit	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	28%
	BPER	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	22%	
	Intesa San Paolo	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	22%	
Medie settore		1,00	0,00	0,33	0,00	0,33	0,33	0,33	0,00	0,00	0,00	0	0	0	0,00	0,67	0,33	1,00	0,00	24%
Servizi pubblici	Eni	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	22%	
	Poste Italiane	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	6%
	Leonardo	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	33%	
Medie settore		0,67	0,00	0,33	0,00	0,00	0,33	0,33	0,33	0,00	0,00	0	0	0	0,33	0,33	0,00	1,00	0,00	20%
Totale Items		0,75	0,08	0,42	0,08	0,25	0,42	0,17	0,08	0,25	0,25	0	0	0	0,25	0,33	0,17	1,00	0,08	25%

<sup>40</sup> L'indice di disclosure "Totale" è calcolato sugli items relativi ai paragrafi presi in considerazione nella tabella, in questo caso a denominatore avremo "18" items

Tabella 3 <sup>41</sup>

SETTORE	GRUPPO	134													135		Totale
		a	b	c	d) i	d) ii	d) iii	d) iv	d) v	e) i	e) ii	f) i	f) ii	f) iii	a	b	
Servizi di consumo	A2A	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	47%
	Enel	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	47%
	Edison	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	40%
Media settore		0,67	0,00	1,00	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	44%
Abbigliamento	Moncler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
	Tod's	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	67%
	OVS	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	73%
Media settore		0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,00	0,00	0,67	0,67	0,33	0,00	0,00	47%
Bancario	Unicredit	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	67%
	BPER	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	67%
	Intesa San Paolo	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	80%
Media settore		1,00	0,67	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,67	0,33	71%
Servizi pubblici	Eni	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	47%
	Poste Italiane	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
	Leonardo	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	73%
Media settore		0,67	0,33	0,67	0,67	0,00	0,67	0,67	0,67	0,00	0,00	0,00	0,33	0,33	0,67	0,33	40%
Totale Items		0,75	0,42	0,83	0,83	0,42	0,83	0,83	0,83	0,00	0,00	0,17	0,50	0,42	0,58	0,17	51%

<sup>41</sup> L'indice di disclosure "Totale" è calcolato sugli items relativi ai paragrafi presi in considerazione nella tabella, in questo caso a denominatore avremo "15" items

## Bibliografia

- TETTAMANZI P. (2008). *“Principi contabili internazionali”*, Cromographic, Milano.
- MARCHI L., PAOLINI A., e CASTELLANO N. (2008). *“Principi contabili internazionali e sistemi di controllo interno”*, FrancoAngeli, Milano.
- COLUCCIA D. (2016). *“Le attività immateriali”*, Giappichelli editore, Torino.
- TEODORI C. (2013). *“I principi contabili internazionali: caratteristiche, struttura, contenuto”*, Giappichelli editore, Torino.
- PARBONETTI A. (2010). *“I principi contabili internazionali”*, Carrocci editore, Roma.
- IL DIRITTO, Enciclopedia Giuridica (2008). *“Principi contabili internazionali”* Parte Seconda, Sole 24 Ore, Milano.
- American Accounting Association, (1966). *“A Statement of Basic Accounting Theory”*. Evanston: American Accounting Association, Illinois.
- “A2A” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.a2a.eu](http://www.a2a.eu)
- “EDISON” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.edison.it](http://www.edison.it)
- “MONCLER” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.moclergroup.com](http://www.moclergroup.com)
- “OVS” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.ovscorporate.com](http://www.ovscorporate.com)
- “TOD’S” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.todsgroup.com](http://www.todsgroup.com)
- “BPER BANCA” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [istituzionale.bper.it](http://istituzionale.bper.it)
- “UNICREDIT” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.unicreditgroup.eu](http://www.unicreditgroup.eu)
- “INTESA SAN PAOLO” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [group.intesasanpaolo.com](http://group.intesasanpaolo.com)
- “ENI” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.eni.com](http://www.eni.com)
- “LEONARDO” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.leonardocompany.com](http://www.leonardocompany.com)
- “POSTE ITALIANE” (2019). Relazione finanziaria annuale. Disponibile su: [www.posteitaliane.it](http://www.posteitaliane.it)
- FABRIZI M. (2021). *“Accounting for decision making – IFRS Framework”*, Presentazione PowerPoint, Università degli studi di Padova.
- FABRIZI M. (2021). *“Accounting for decision making – Intangible Assets”*, Presentazione PowerPoint, Università degli studi di Padova.
- PARBONETTI A. e FABRIZI M. (2019). *“Ragioneria – Immobilizzazioni Immateriali”*, Presentazione Power Point, Università degli studi di Padova.

- DASKE H., et al., (2008). “*Mandatory IFRS reporting around the world: early evidence on the economic consequences*”. Disponibile su: <https://repository.upenn.edu> [Data di accesso: 25/4/2021]
- LI S., (2010). “*Does mandatory adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union reduce the cost of equity capital?*”. Disponibile su: <https://papers.ssrn.com> [Data di accesso: 24/4/2021]
- HOPE O.K., (2003). “*Firm-level Disclosures and the Relative Roles of Culture and Legal Origin*”. Disponibile su: <https://papers.ssrn.com> [Data di accesso: 11/06/2021]
- “*Conceptual Framework for Financial Reporting*” (2010). Disponibile su: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework.html/content/dam/ifrs/publications/html-standards/english/2021/issued/cf/> [Data di accesso: 17/4/2021]
- “*Regolamento CE n. 1606/2002*” (2002). Disponibile su: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2002R1606:20080410:IT:PDF> [Data di accesso: 17/4/2021]
- TARCA A. (2012). “*The Case for Global Accounting Standards: Arguments and Evidence*”. University of Western Australia.  
Disponibile su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/around-the-world/adoption/2012-research-on-global-accounting-standards.pdf> [Data di accesso: 24/4/2021]