

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI
“MARCO FANNO”

CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

***“LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI: ANALOGIE E DIFFERENZE
TRA PRINCIPI CONTABILI ITALIANI, UK GAAP E PRINCIPI
INTERNAZIONALI”***

RELATORE

CH.MO PROF. Fabrizio Cerbioni

LAUREANDO: Marco Breda

MATRICOLA N° 1065133

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

Sommario

1.Le immobilizzazioni immateriali.....	6
1.1Le immobilizzazioni immateriali secondo i principi contabili italiani.....	6
1.2Le immobilizzazioni immateriali secondo gli IFRS.....	7
1.3Le immobilizzazioni immateriali secondo gli UK GAAP.....	8
2.La prima rilevazione	11
2.1La prima rilevazione secondo i principi contabili italiani.....	11
2.2La prima rilevazione secondo gli IFRS	13
2.3La prima rilevazione secondo gli UK GAAP	16
3.L'ammortamento e le valutazioni successive.....	21
3.1L'ammortamento secondo i principi contabili italiani.....	21
3.2Le valutazioni successive secondo i principi contabili italiani...	22
3.3L'ammortamento secondo gli IFRS.....	23
3.4Le valutazioni successive secondo gli IFRS.....	24
3.5L'ammortamento secondo gli UK GAAP.....	29
3.6Le valutazioni successive secondo gli UK GAAP.....	30
Conclusioni	34
Bibliografia.....	40

*Ai miei genitori Roberto e Laura che mai
hanno smesso di supportarmi*

A mia sorella Maddalena

A mia nonna Freda

A tutti i miei amici

Premessa

La Ragioneria è un'antica disciplina il cui scopo ultimo è quello di ricercare teorie e metodologie quantitative per descrivere in modo sintetico, ordinato ed informativo per gli *stakeholder* l'andamento di un periodo, così da poter esercitare in modo efficace le funzioni di controllo e di decisione (Favotto, 2011). In un contesto economico così mutevole e dinamico come quello attuale, la Ragioneria ha dovuto sapersi adeguare e rinnovare per poter descrivere in modo efficiente anche le immobilizzazioni immateriali, una delle voci di bilancio più delicate da trattare non solo per la loro intrinseca natura intangibile e per tutte le problematiche che ciò può comportare, ma anche per la loro caratteristica di richiedere innovazione di trattamento in quanto esse stesse fonte di innovazione per la società nonché di possibili vantaggi competitivi per le imprese che le generano o acquistano.

Il presente elaborato analizzerà le differenze di trattamento contabile riservato agli *asset* intangibili dai principi contabili italiani, dagli International Financial Reporting Standards (da qui in avanti chiamati IFRS) e dai General Accepted Accounting Standards del Regno Unito (da qui in seguito chiamati UK GAAP). In particolare, ci si soffermerà, nei limiti di estensione cui questo lavoro è soggetto, sulle principali differenze tra le definizioni di *asset* intangibile, la loro prima contabilizzazione, le valutazioni successive alla prima contabilizzazione, i metodi di ammortamento, le possibilità di rivalutazione ed infine le diverse possibilità di trattamento in caso di svalutazione dell'immobilizzazione.

L'interesse verso le immobilizzazioni immateriali nasce dall'osservazione dell'economia attuale, sempre più propensa alla de-materializzazione, e di come sempre più spesso siano i fattori intangibili pluriennali, dotati di natura complessa, multidimensionale e confini meno definiti dei beni materiali, le fondamenta di molti casi di successo o insuccesso (Panno, 2011). In molti settori, uno su tutti quello del lusso, il marchio o, come ormai viene più comunemente chiamato, il *brand*, non è solo la differenza che un consumatore è disposto a pagare per un prodotto con quel logo rispetto ad uno *unbranded*, ma è espressione dei valori e qualità di un'intera organizzazione e contribuisce alla differenziazione strategica e creazione di una *value proposition* di successo (Kapferer, Bastien, 2012). Anche in molti altri settori, l'innovazione tecnologica e la possibilità di proteggere legalmente le invenzioni contribuisce non solo al miglioramento della società in generale ma permette alle imprese di avere un vantaggio competitivo e godere dei frutti degli investimenti fatti in passato.

In questo elaborato vengono presi in esame i metodi di contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali italiani, disciplinati dal Codice Civile, l'OIC 24 e l'OIC 9, internazionali, disciplinati attraverso lo IAS 38, lo IAS 36 e l'IFRS 3, e quelli inglesi che, nonostante un sistema legale basato sulla *Common Law*, forniscono un preciso principio contabile nelle sezioni 18 e 19 del Financial Reporting Standards 102, le nuove norme contabili emesse dal governo britannico nel 2015.

L'attuale presenza di principi contabili nazionali diversi da quelli obbligatori richiesti per le società quotate in Europa, gli IFRS, non significa che un processo di armonizzazione non sia in atto in paesi come l'Italia e il Regno Unito. Le autorità di questi paesi si sono pubblicamente dichiarate a favore ed in supporto al processo di armonizzazione che porti ad un unico set di principi contabili di alta qualità (IFRS Foundation, 2015 documento online). Nonostante ciò, Nobes (2006) ritiene che sebbene l'obbligo di redigere il bilancio delle società quotate secondo gli IFRS abbia aumentato la possibilità di confronto e comparabilità a livello internazionale, alcune differenze potrebbero rimanere anche a causa dello spazio interpretativo lasciato dai suddetti principi, cosicché un'impresa potrebbe essere incentivata a cercare di minimizzare la capitalizzazione, in osservanza dello IAS 38, e di conseguenza anche la tassazione. Inoltre, viene sottolineato come l'armonizzazione contabile possa essere allo stesso momento positiva per un paese e meno per un altro: differenti sistemi di finanziamento, fiscali e legali possono avere effetti diversi sulla disciplina contabile; per esempio una nazione con relativamente poche società a capitale diffuso e più società a capitale concentrato in un nocciolo duro di azionisti, potrebbe non necessariamente necessitare di principi contabili focalizzati sull'aiutare gli *stakeholders* a predire le intenzioni strategiche del management e ad analizzare il *cash flow* della società ma, invece, potrebbe essere ragionevole allineare la disciplina contabile con quella fiscale per facilitare il calcolo delle tasse dovute all'erario (Nobes, 1998). Ball (2006, p. 15) suggerisce, in riferimento alla pratica IFRS, che gli incentivi di chi prepara il bilancio e dei controllori (auditors, i tribunali, i regolatori, i consigli di amministrazione, gli azionisti, i politici, gli analisti, le società di rating, la stampa) rimangono primariamente locali e quindi potenzialmente in contrasto con gli obiettivi di armonizzazione.

La voce di bilancio delle immobilizzazioni immateriali, specie quelle generate internamente, è una di quelle che presenta più differenze di trattazione nei tre diversi sistemi contabili dove le normative corrono lungo *un continuum* ai cui estremi ci sono, da un lato, la precisa identificazione degli *asset*, mentre dall'altro, solo le caratteristiche generali che una risorsa deve possedere per la sua eventuale iscrizione tra le immobilizzazioni.

1. Le immobilizzazioni immateriali

Le immobilizzazioni immateriali sono “fattori produttivi a fecondità ripetuta, nel senso che partecipano a più cicli di produzione cedendo gradualmente la loro utilità nel tempo. [...] Sono fattori pluriennali, ossia fattori la cui durata utile si estende oltre [il singolo] esercizio amministrativo” (Cerbioni, Cinquini, Sòstero, 2011). La mancanza di tangibilità, inoltre, rende il perimetro entro cui possono essere comprese potenzialmente illimitato, motivo per cui gli *standard setters* nazionali ed internazionali sono impegnati costantemente in un’opera di definizione e revisione delle norme secondo cui definire, rilevare, ammortizzare, svalutare e rivalutare questa categoria di risorse.

1.1 Le immobilizzazioni immateriali secondo i principi contabili italiani

L’OIC 24, il principio contabile italiano che disciplina il trattamento di questi particolari fattori produttivi, descrive gli *intangible assets* come caratterizzati dalla mancanza di tangibilità. Come precedentemente detto, essi sono costi che non esauriscono la loro utilità in un solo esercizio ma sono fonte di benefici economici che si manifesteranno anche in futuro. Questi benefici economici sono identificati non solo nei proventi originati dalla vendita di prodotti o servizi ma anche nei risparmi di costo o altri benefici derivanti dall’utilizzo dell’immobilizzazione immateriale da parte dell’impresa. Le immobilizzazioni immateriali sono suddivise in:

- I. Oneri Pluriennali, ossia costi che non esauriscono la loro utilità nell’esercizio in cui sono sostenuti. Essi a loro volta comprendono:
 - a. Costi di Impianto e di Ampliamento¹ che sono oneri che vengono sostenuti in momenti particolari della vita della società.
 - b. Costi di Ricerca, di Sviluppo e di Pubblicità. All’interno di questo gruppo è necessario però discernere tra:
 - i. La ricerca di base, cioè l’insieme di studi, esperimenti e ricerche che non hanno una finalità ben definita, definisce costi di natura generalista, di competenza dell’esercizio in cui vengono sostenuti;

¹Tra questi costi sono annoverabili i “costi di start-up”, i “costi di addestramento e di qualificazione del personale”, i “costi relativi all’ampliamento dell’impresa”, inteso come vera e propria espansione verso attività precedentemente non perseguite e i “costi di avviamento di impianti di produzione”.

- ii. La ricerca applicata, cioè l'insieme di studi, esperimenti e ricerche che si riferiscono alla possibilità di realizzare uno specifico progetto;
 - iii. Lo sviluppo, cioè l'applicazione delle conoscenze possedute e/o acquisite in un piano o in un progetto teso alla commercializzazione o alla utilizzazione di un bene o servizio.
- II. I Beni Immateriali, ossia beni identificabili, di norma rappresentati da diritti giuridicamente tutelati. In questa classe Mezzabotta (2015) include anche le immobilizzazioni immateriali in corso², gli acconti³ e l'avviamento⁴.
- III. Altre immobilizzazioni immateriali⁵.

1.2 Le immobilizzazioni immateriali secondo gli IFRS

Il principio contabile internazionale che definisce e tratta le immobilizzazioni immateriali è lo IAS 38; esso innanzitutto definisce un'attività come una risorsa controllata dalla società e per cui quest'ultima si attende benefici economici futuri. Un'attività immateriale viene di seguito definita come "un'attività non monetaria identificabile priva di consistenza fisica". Gli IFRS quindi dispongono che per essere qualificata come immateriale, una risorsa deve soddisfare le caratteristiche di:

- I. Identificabilità; questo requisito è necessario per differenziare gli *asset* intangibili dall'avviamento. Un'attività soddisfa il requisito in questione quando essa è:
- a. Separabile, ossia è possibile separarla o incorporarla dalla società e venderla, trasferirla, darla in licenza, locarla o scambiarla, sia individualmente che insieme al relativo contratto, attività o passività;
 - o
 - b. Deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dalla società o da altri diritti e obbligazioni.

²Come riportato nell'OIC 24 (par.8) "Le immobilizzazioni in corso sono rappresentate da costi interni ed esterni sostenuti per la realizzazione di un bene immateriale per il quale non sia ancora stata acquisita la piena titolarità del diritto (nel caso di brevetti, marchi, ecc) o riguardanti progetti non ancora completati (nel caso di costi di ricerca e sviluppo)."

³Vedi sempre OIC 24 (par.9) "Gli acconti sono rappresentati dagli importi corrisposti ai fornitori per l'acquisto di una o più immobilizzazioni immateriali prima che si siano verificate le condizioni per la loro iscrizione in bilancio".

⁴ossia l'attitudine di un'azienda a produrre utili che derivino o da fattori specifici che non hanno un valore autonomo. Esso può essere generato internamente o acquisito a titolo oneroso a seguito dell'acquisizione di un'azienda o un ramo d'azienda.

⁵ OIC 24, (par. 4 – 9).

- II. Controllabilità, ossia la capacità di godere dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa in oggetto. Solitamente questo requisito si dimostra attraverso la possibilità di proteggere legalmente i suddetti flussi di benefici economici futuri; questo però non rappresenta un requisito “*per sé*” in quanto la società potrebbe proteggerli in altro modo. Tuttavia il controllo in assenza di tutele giuridiche appare una condizione di difficile realizzazione (Teodori, 2006). Per i motivi appena citati, il principio esclude la possibilità di considerare come immobilizzazioni immateriali particolari competenze di un gruppo o di tutti i dipendenti, le capacità direttive, elevate abilità tecniche e i portafogli clienti (la fedeltà commerciale di essi) a meno che non siano soggette a tutela giuridica e soddisfino le altre parti della definizione.
- III. Esistenza di benefici economici futuri, ossia i proventi originati dalla vendita di prodotti o servizi, i risparmi di costo od altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività immateriale da parte dell'impresa. Affinché questa parte della definizione possa essere considerata soddisfatta l'impresa, oltre a dimostrare la capacità dell'*asset* di generare flussi di benefici economici negli esercizi successivi, deve poterne godere in modo esclusivo. In mancanza della certezza sulle capacità di un fattore produttivo di generare dei ritorni economici per l'impresa, i costi sostenuti per il suo acquisto devono essere iscritti a conto economico come costi d'esercizio⁶.

Sulla base della definizione di attività immateriale data dal suddetto principio, non è chiaro il motivo per il quale l'avviamento viene definito come una immobilizzazione immateriale (Parbonetti, 2013) poiché esso non è certamente identificabile, come disciplinato dal principio contabile IAS 38; ciononostante l'IFRS 3 e lo IAS 38 ne disciplinano la prima iscrizione e il trattamento contabile successivo.

1.3Le immobilizzazioni immateriali secondo gli UK GAAP

I GAAP Inglesi alla sezione 18 degli FRS 102 (Financial Reporting Standards 102) definiscono che un'immobilizzazione immateriale sia un *asset* non monetario identificabile caratterizzato dalla mancanza di tangibilità fisica. Un'attività è definita identificabile quando essa è:

- I. Separabile, ossia è possibile separarla o incorporarla dalla società e venderla, trasferirla, darla in licenza, locarla o scambiarla, sia individualmente che insieme al relativo contratto, attività o passività;

⁶ IAS 38, par. 9 – 17.

o

- II. Deriva da contratti o altri diritti legali indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dalla società o da altri diritti e obbligazioni⁷.

Come si vedrà nella prossima sezione, per riconoscere una risorsa immateriale come attività ed iscriverla quindi nello stato patrimoniale, è necessario che sia probabile che essa generi benefici economici futuri e che il suo costo o il suo valore sia misurabile.

Risultano evidenti le differenze e le analogie fra le definizioni di immobilizzazione immateriale fornite dai tre ordinamenti; da un lato i principi italiani preferiscono fornire un elenco dettagliato di *asset* intangibili, descrivendone la natura e proponendone una suddivisione in sottogruppi specifici; dall'altro gli IFRS prima introducono il concetto di risorsa immateriale, salvo poi specificare che non tutte le risorse immateriali riconducibili ad un complesso aziendale sono definibili come attività immateriali iscrivibili in stato patrimoniale; affinché ciò avvenga una risorsa deve rispettare tre precisi requisiti: identificabilità, controllo e la capacità di produrre in modo certo benefici economici futuri. Quando si soppesano le diverse caratteristiche-requisiti che ogni ordinamento richiede siano soddisfatte per riconoscere una risorsa immateriale come *asset* intangibile risulta evidente che il requisito dell'identificabilità⁸, declinato poi nel requisito di separabilità dell'attività dall'azienda che l'ha generato o lo possiede, sia quello che restringe maggiormente l'insieme delle attività immateriali; la qualità di "autonoma identificazione", che si sostanzia nella possibilità di estrarre dall'azienda l'immobilizzazione immateriale da sola o congiuntamente ad altri beni, da un lato rende più facile e chiaro discernere tra un semplice costo pluriennale e un bene intangibile, dall'altro lato rischia di escludere dallo stato patrimoniale della società delle attività immateriali poiché non separabili in quel momento (Panno, 2011). La scelta del legislatore inglese è stata coerente con la volontà di armonizzazione dei principi contabili, sebbene alla fine gli UK GAAP richiedano che "solo" il requisito di identificabilità sia rispettato affinché un'attività immateriale sia riconosciuta come tale.

⁷ IFRS 102, sez. 18.4 – 18.7.

⁸ Il requisito di identificabilità è proprio di tutti e tre gli ordinamenti: nel regime IFRS e UK GAAP è parte della definizione di tutte le attività immateriali mentre nella legislazione contabile italiana è un requisito dei soli beni immateriali in senso stretto e non degli oneri pluriennali.

	Requisiti per l'identificazione di una risorsa immateriale come attività intangibile	Definizione di attività immateriale
Principi contabili italiani	Mancanza di intangibilità	Costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo ma manifestano benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi
IFRS	Risorsa controllata dalla società in seguito a eventi passati dalla quale una società si attende benefici economici futuri	Attività: Identificabile, controllabile, che genererà benefici economici futuri
UK GAAP	È probabile che i benefici economici futuri attesi attribuibili all'attività immateriale confluiscano alla società e il costo o il valore dell'attività può essere misurato con ragionevole certezza	Asset non monetario, identificabile privo di sostanza fisica

Figura 1 - Tabella di nostra elaborazione sui requisiti dell'identificazione di una risorsa come attività e la definizione di attività immateriale

In base a questa panoramica, è evidente che la classe delle attività immateriali sia più circoscritta nel contesto IFRS, un po' meno nel contesto Inglese e più ampia nel contesto Italiano, dove solo i beni immateriali in senso stretto sono soggetti al requisito dell'identificabilità.; conseguenza questa dei diversi approcci adottati. Il *Framework* fornito dallo *IASB*⁹, infatti, sottolinea la propensione di quest'ultimo nel dare enfasi alla correlazione "costo e generazione di un *asset*". Nel contesto internazionale nel caso in cui si sostenga un costo per procurare benefici economici futuri alla società ma, a seguito di questa spesa, non si sostanzii l'acquisto di un'attività immateriale, non si può procedere alla capitalizzazione di tale costo. Ragione, questa, per la quale non si possono capitalizzare, tra gli altri, i costi di start-up, formazione del personale, di pubblicità, di ricerca.

Per quanto riguarda le definizioni sopra riportate si evince che tutti e tre gli ordinamenti presi in esame parlano di competenza economica e di futuri benefici economici, ma solo l'ordinamento inglese richiede che sia solo probabile che detti benefici confluiscano alla società laddove gli altri ordinamenti richiedono tassativamente che sia possibile prevedere con ragionevole certezza l'affluire dei benefici all'impresa; si evince inoltre che, mentre in Italia si enfatizza maggiormente il concetto di legame costi-ricavi, nel Regno Unito un'*asset* deve essere identificabile e, nel contesto internazionale, anche controllabile oltre che identificabile. Questo orientamento giustifica, da un lato (Italia) la possibilità di capitalizzare alcuni oneri pluriennali, dall'altro (IFRS e UK GAAP) il divieto di rilevare una risorsa immateriale troppo "lontana" dal rispetto dei requisiti di identificabilità, controllabilità e abilità di produrre

⁹ International Accounting Standard Board, l'ente che formula i principi contabili internazionali.

benefici economici futuri (Teodori, 2006). La visione dell'*International Accounting Standard Board*, quindi, sembra la più idonea poiché non è sempre così semplice prevedere e calcolare i flussi finanziari in entrata che possono generare alcuni oneri che invece si lasciano iscrivere in stato patrimoniale in Italia.

2.La prima rilevazione

Un primo problema, una volta definito se un'attività può essere iscritta nell'attivo di bilancio tra le immobilizzazioni immateriali, è la prima rilevazione ovvero il modo in cui contabilizzare per la prima volta un *intangible asset*. Di seguito le modalità adottate dai tre diversi ordinamenti.

2.1La prima rilevazione secondo i principi contabili italiani

L'art. 2426 comma 1 del codice civile disciplina che “le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione”. Sulla base di questa norma, l'OIC 24 riprende la classificazione fatta in fase di definizione degli *asset* intangibili e ne descrive le possibilità di capitalizzazione:

- Gli Onere Pluriennali sono capitalizzabili nell'attivo dello Stato Patrimoniale se, e solo se, viene dimostrata la loro utilità futura, esiste una correlazione oggettiva con i benefici economici futuri di cui godrà l'impresa ed è stimabile con sufficiente ragionevolezza e sicurezza la loro recuperabilità. Fra tutti gli oneri pluriennali, sembra opportuno soffermarsi sui costi di ricerca e sviluppo e pubblicità in quanto, tramite il recepimento della direttiva europea 2013/34/UE con il D.Lgs. 139/2015 entrato in vigore il 01/01/2016, il legislatore italiano ha compiuto un'importante passo di armonizzazione verso la disciplina internazionale dettata dallo IASB. Da questi cambiamenti è emerso che:
 - o I costi di ricerca di base e di ricerca applicata non sono mai capitalizzabili; viene quindi negata la possibilità di iscrivere nello stato patrimoniale i costi relativi alla fase di ricerca applicata che invece prima, con il parere favorevole del collegio sindacale, era possibile capitalizzare.
 - o I costi di sviluppo sono capitalizzabili. Affinché ciò sia possibile essi devono essere relativi ad un prodotto o processo definito chiaramente, nonché identificabili e misurabili; devono essere riferiti ad un progetto realizzabile, ossia tecnicamente fattibile e per il quale l'impresa dispone o

disporrà delle sufficienti risorse; infine devono essere recuperabili, ossia i ricavi che si prevede di ottenere dalla riuscita del progetto devono essere almeno sufficienti a coprire i costi sostenuti per la realizzazione del progetto;

- o I Costi di Pubblicità vengono anch'essi considerati come costi di periodo e pertanto sono sempre iscritti nel conto economico in cui vengono sostenuti e non viene più concessa la possibilità di capitalizzarli.
- I Beni Immateriali sono iscrivibili nell'attivo dello Stato Patrimoniale se, e solo se, essi sono identificabili e il loro valore può essere stimato con sufficiente attendibilità. Il requisito di identificabilità, come per gli IFRS e gli UK GAAP, è rispettato solo quando il bene in questione può essere separato o scorporato dalla società e pertanto può essere venduto, trasferito, dato in licenza o affittato, scambiato, individualmente o insieme al relativo contratto, attività o passività. Il documento 24 specifica inoltre al par. 66 che è capitalizzabile tra le immobilizzazioni immateriali sia il marchio prodotto internamente sia il marchio acquistato a titolo oneroso da terzi. Viene successivamente specificato che solo le somme *una tantum*, e non le *royalties* o altri pagamenti effettuati su altri parametri, erogate per l'ottenimento di una licenza, di una concessione o un altro diritto simile sono iscrivibili tra le immobilizzazioni immateriali.
- L'Avviamento rappresenta una qualità dell'azienda e può essere generato internamente o acquisito da terzi. Nel primo caso, il principio contabile dispone che l'avviamento non possa mai essere capitalizzato; nel secondo caso, vengono elencati, in osservanza dell'art. 2426 comma 6 del codice civile, precisi requisiti (acquisizione a titolo oneroso, un valore misurabile e l'esistenza di benefici economici futuri garantiti che permettano di coprire i costi dell'acquisizione) che devono essere rispettati per poter iscrivere l'avviamento tra la voce "immobilizzazioni immateriali" nell'attivo dello stato patrimoniale. Il valore da iscrivere deve essere determinato come la differenza tra il prezzo sostenuto per l'acquisizione di un'azienda o un ramo d'azienda e il valore corrente dell'attività e delle passività trasferite.
- Le immobilizzazioni in corso e acconti comprendono i costi interni ed esterni sostenuti per la realizzazione di un bene. Il loro valore rimane iscritto al costo storico fintantoché non venga acquisita la titolarità del diritto o non venga completato il progetto; da questo momento in avanti, tali valori andranno iscritti

nelle rispettive voci della macro sezione “immobilizzazioni immateriali” dello stato patrimoniale.

- Altre immobilizzazioni immateriali¹⁰ ha carattere residuale e comprende i costi pluriennali per cui non sono previste specifiche voci nello stato patrimoniale¹¹.

2.2 La prima rilevazione secondo gli IFRS

Gli *standard setters* internazionali disciplinano che un'impresa, per iscrivere a bilancio un *intangible asset* come tale, debba innanzitutto dimostrare che esso rispetti i requisiti di definizione di immobilizzazione immateriale, che sia probabile che affluiranno all'impresa i benefici economici attribuibili all'attività e che sia possibile determinarne il valore attendibilmente. L'entità dovrà valutare la probabilità di percepire i suddetti benefici economici futuri attesi basandosi sulla migliore stima del management, la quale deve essere basata sulla previsione delle condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile del bene.

Lo IAS 38 prosegue poi identificando tre possibili modi in cui l'organizzazione può entrare in possesso di un'immobilizzazione intangibile, e cioè:

1. Acquisizione separata
2. Acquisizione mediante *business combination* (disciplinato dall'IFRS 3)
3. Generazione interna

Nel caso di acquisizione separata, il principio contabile in questione non solleva troppi problemi; la *ratio* sembra suggerire che l'alea sul recupero dei benefici economici futuri venga internalizzata dall'acquirente nel prezzo corrisposto. Inoltre, specie qualora la contropartita al costo sia denaro liquido o altre attività monetarie, il costo dell'attività immateriale sarà di facile misurazione. Al momento dell'acquisizione infatti, l'*asset* dovrà essere misurata al costo d'acquisto, che coincide con il suo *fair value* (valore equo), il quale potrà essere maggiorato di tutti gli oneri sostenuti dall'impresa per rendere utilizzabile l'attività¹².

Lo IAS 38, congiuntamente con l'IFRS 3, disciplina l'acquisizione di intangibili mediante *business combination*. Quest'ultima si configura nel momento in cui un'azienda ne acquisisce un'altra o acquisisce una partecipazione che ne assicuri il controllo (Prencipe, Tettamanzi,

¹⁰ Per le modalità di rilevazioni di Diritti di Usufrutto su Azioni, Costi di Software, Costi Accessori su Finanziamenti, Costi per Migliorie e spese incrementative su beni di terzi e Costi per il trasferimento e per il riposizionamento di cespiti si rimanda al principio contabile 24, sezioni 74 – 78.

¹¹ OIC 24, par. 29 – 70.

¹² Per ciò che viene incluso ed escluso nel costo di un'attività immateriale acquisita separatamente si rimanda al documento dello IAS 38 par. 27 – 28 – 29 – 30 – 31 – 32.

2009). Il principio contabile, inoltre, obbliga le imprese coinvolte in una *business combination* a individuare il soggetto economico che si impone sugli altri e a identificarlo quindi come acquirente (Provasoli, 2003).

Il principio contabile IFRS 3 dispone che “tutte le aggregazioni aziendali devono essere [inizialmente] contabilizzate applicando il metodo dell’acquisto”. Sulla base di tale metodo, l’acquirente acquista e rileva le attività, le passività e le passività potenziali assunte, incluse quelle non rilevate precedentemente dall’acquisto.

Il metodo dell’acquisto prevede le seguenti fasi:

- a) L’identificazione dell’acquirente;
- b) La determinazione del costo di acquisto dell’aggregazione aziendale;
- c) L’allocazione del costo dell’aggregazione alle attività acquisite e alle passività e passività potenziali assunte, la c.d. *Purchase Price Allocation*.

Il costo complessivo di una *business combination* deve essere determinato dall’acquirente¹³. L’acquirente deve inoltre “allocare il costo di un’aggregazione aziendale rilevando le attività, le passività e le passività potenziali identificabili [...] che soddisfano i criteri di rilevazione ai relativi *fair value* [...]”¹⁴. È in questo contesto, appunto, che si contabilizza l’avviamento, definito come la differenza tra il prezzo pagato per l’acquisizione di un’azienda funzionante o di un ramo di essa e il capitale netto rivalutato della stessa (Parbonetti, 2013). L’avviamento rappresenta infatti un pagamento, effettuato dall’acquirente in previsione di benefici economici futuri, per attività che non possono essere identificate e rilevate separatamente e deve essere rilevato al relativo costo al netto delle perdite di valore accumulate.

Nel caso di immobilizzazioni immateriali, esse devono essere contabilizzate separatamente dall’avviamento se rientrano nella definizione dettata dallo IAS 38 e se il relativo *fair value* può essere identificato attendibilmente¹⁵, indipendentemente dal fatto che l’attività sia stata rilevata dall’acquisto prima dell’aggregazione aziendale. La determinazione del *fair value* viene considerata dallo IAS 38 normalmente attendibile se operata nell’ambito di una *business combination* poiché si presuppone che l’acquirente abbia ponderato, preso in

¹³ I paragrafi 24-31 dell’IFRS 3 disciplinano la definizione del costo d’acquisto di un’aggregazione aziendale e ad essi si rimanda.

¹⁴ IFRS 3.

¹⁵ Lo IAS 38 al par. 38 dispone che: “le uniche circostanze in cui potrebbe non essere possibile valutare attendibilmente il fair value di un’attività immateriale acquisita in un’aggregazione aziendale sono quelle in cui l’attività immateriale deriva da diritti legali o altri diritti contrattuali e, alternativamente a) non è separabile o b) è separabile, ma non vi è evidenza di operazioni di scambio per le stesse attività o attività simili, e stimare il fair value dipenderebbe da variabili non misurabili”.

considerazione ed assegnato un valore a tutti gli *asset*, anche quelli non contabilizzati ma controllati dall'acquisito e per questo motivo si ritiene che debba essere data rappresentazione anche a questi ultimi nel bilancio dell'acquirente. La possibilità di contabilizzare gli intangibili acquisiti in una *business combination* provoca, però, un'evidente asimmetria poiché si riconosce la possibilità di contabilizzazione degli intangibili generati internamente dall'acquisita ma non dall'acquirente; si delinea così l'eventualità di rappresentazione di due società in modo completamente diverso per il solo fatto che una è cresciuta internamente, sviluppando intangibili in economia che non risultano dal bilancio poiché non contabilizzabili¹⁶, mentre l'altra è cresciuta attraverso acquisizioni che le permettono di dare rappresentazione a quei fattori produttivi generati dalle società acquisite (Parbonetti, 2013).

Le attività immateriali generate in economia sono, infine, disciplinate dallo IAS 38 dal par. 51 e seguenti.

È talvolta difficile identificare se e quando vi sia un'attività identificabile che genererà benefici economici futuri attesi e determinarne il costo attendibilmente. Per questi motivi lo IAS 38 dispone che l'entità in seno a cui si sta generando un'attività immateriale, per valutare se i relativi costi sono contabilizzabili, deve discernere tra:

1. Una fase di ricerca

e

2. Una fase di sviluppo

Qualora non fosse possibile distinguere con chiarezza la fase di ricerca da quella di sviluppo, l'entità dovrà trattare contabilmente il costo in questione come se fosse stato sostenuto in fase di ricerca; gli *standard setters* in questo modo, facendo ricadere tali costi tra quelli di ricerca, fanno sì che, in caso di ambiguità, non si possano capitalizzare poiché “nessun costo di ricerca può essere contabilizzato tra i beni immateriali ma deve essere sempre imputato come onere d'esercizio a conto economico” (IAS 38, 2015). Un costo della fase di sviluppo, invece, deve tassativamente essere capitalizzato nel momento in cui siano soddisfatti i seguenti requisiti:

- I. La fattibilità tecnica di completare l'attività;

¹⁶Al par.63 il principio contabile sottolinea che “marchi, loghi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti e altri elementi simili nella sostanza, se generati internamente, non devono essere rilevati come attività immateriali” poiché tali costi non possono essere distinti dai costi sostenuti per lo sviluppo dell'attività aziendale nel suo complesso.

- II. L'intenzione a completare l'attività per usarla o venderla;
- III. La capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- IV. In che modo l'attività immateriale porterà all'impresa i benefici economici futuri attesi;
- V. La disponibilità di risorse tecniche, finanziarie consone al completamento dell'attività;
- VI. La capacità di valutare e misurare attendibilmente il costo imputabile all'attività immateriale durante la fase di sviluppo;

In presenza di questi presupposti la capitalizzazione è un obbligo e non una facoltà dell'impresa.

Il costo di un'attività immateriale generata internamente comprende tutti i costi direttamente imputabili necessari alla sua creazione, produzione e preparazione per operare come pensato dal management. Tutti gli altri costi sostenuti per un elemento immateriale devono essere rilevati come costo d'esercizio in cui sono stati sostenuti; spesso, infatti, viene sostenuta una spesa per procurare benefici economici futuri all'impresa ma non può essere rilevata come *intangible asset*. Tra le spese non capitalizzabili si annoverano: spese di impianto (avvio) di attività, spese per la formazione del personale, spese pubblicitarie e attività promozionali, spese di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa. Infine viene specificato che l'avviamento generato internamente non deve mai essere rilevato come un'attività in stato patrimoniale.

2.3 La prima rilevazione secondo gli UK GAAP

La sezione 18 del FRC 102 specifica che un'entità possa riconoscere un *intangible asset* come un *asset* se e solo se:

- i. È probabile che i benefici economici futuri attesi attribuibili all'*asset* siano percepiti dall'entità
- e
- ii. Il costo o il valore dell'attività siano misurabili in modo affidabile.

L'entità dovrà valutare la probabilità di percepire i suddetti benefici economici futuri attesi basandosi sulla migliore stima del management, la quale deve essere basata sulla previsione delle condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile del bene. Il criterio di

probabilità del suddetto criterio di valutazione si ritiene sempre soddisfatto nel momento in cui un'attività immateriale viene acquisita separatamente¹⁷.

Come nel caso dei principi contabili internazionali, gli *accounting standards* britannici disciplinano tre possibili modalità di acquisizione di un'intangibile.

Alla sezione 18.8 e in tutta la sezione 19 vengono dettate le norme per la contabilizzazione di un *asset* intangibile a seguito di un'aggregazione aziendale. Queste ultime sono definite come situazioni in cui entità separate vengono unite in un'unica entità responsabile della redazione del bilancio d'esercizio. Secondo il principio contabile inglese in questione, il risultato di quasi tutte le *business combinations* è un'entità, detta acquirente, che ottiene il controllo di un'altra entità, l'acquisita¹⁸. Nel caso di aggregazione aziendale, un bene intangibile viene rilevato come attività poiché il suo *fair value* può essere misurato con sufficiente sicurezza. Tuttavia, nel caso in cui un'attività immateriale derivi da diritti legali o contrattuali e non sia possibile ricostruire una storia di transazioni per la stessa o un'attività simile, detta attività non sarà rilevabile come tale poiché la stima del suo *fair value* sarebbe dipendente da variabili non misurabili¹⁹.

L'acquirente deve misurare il costo della *business combination* come l'aggregato dei *fair value* delle attività, le passività e le passività potenziali assunte più tutti i costi direttamente attribuibili alla *business combination*. L'acquirente deve inoltre, allocare il costo dell'aggregazione aziendale spaccettandolo ed allocandolo alle attività e passività rilevabili, al loro *fair value*²⁰. Qualsiasi differenza tra il costo dell'aggregazione aziendale e il valore netto delle attività, passività e fondi per passività potenziali identificabili, deve essere contabilizzato come avviamento, il quale deve essere rilevato al costo.

Alle sezioni 18.8A - 18.8K viene invece disciplinato il caso di intangibili generati internamente. In osservanza dei principi contabili internazionali, per determinare se un'attività generata internamente rispetta i requisiti per essere rilevata, una società deve suddividere il processo di generazione dell'*asset* in:

1. Una fase di ricerca
- e
2. Una fase di sviluppo

Qualora non fosse possibile distinguere con chiarezza la fase di ricerca da quella di sviluppo, l'entità dovrà trattare contabilmente il costo in questione come se fosse sostenuto in fase di ricerca; in questo modo, in caso di ambiguità, non si possono capitalizzare tali costi in quanto

¹⁷ FRS 102, sezione 18.5.

¹⁸ FRS 102, sezione 19.3.

¹⁹ FRS 102, sezione 18.8.

²⁰ Eccetto quanto indicato ai par. 19.15A - 19.15C, FRS 102.

nessun costo di ricerca può essere contabilizzato tra i beni immateriali ma deve essere sempre imputato come onere d'esercizio a conto economico. Il legislatore inglese dispone inoltre che i costi di marchi, loghi, titoli editoriali, anagrafiche clienti, start-up, attività di formazione, pubblicità, spese di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa e l'avviamento generato internamente non possano essere capitalizzati tra le attività immateriali ma debbano bensì essere considerati come costi d'esercizio ed imputati a conto economico²¹.

Un'entità deve riconoscere un'attività immateriale derivante dalla fase di sviluppo se, e solo se, l'entità può dimostrare tutti i seguenti requisiti:

- I. La fattibilità tecnica di completare l'attività;
- II. L'intenzione a completare l'attività per usarla o venderla;
- III. La capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- IV. In che modo l'attività immateriale porterà all'impresa i benefici economici futuri attesi;
- V. La disponibilità di risorse tecniche, finanziarie consone al completamento dell'attività;
- VI. La capacità di valutare e misurare attendibilmente il costo imputabile all'attività immateriale durante la fase di sviluppo²².

In questa sezione, nella quale sono state prese in esame le possibilità e modalità di prima rilevazione, è emerso che il processo di armonizzazione ha visto un sensibile movimento degli UK GAAP verso gli IFRS internazionali; i principi, infatti, sono pressoché identici e nella sostanza e nella forma. Maggiore differenza esiste invece tra questi principi e quelli italiani, nonostante dal 01/01/2016 siano entrate in vigore le nuove norme contabili a seguito del recepimento della direttiva europea 2013/34/UE attraverso l'emanazione del D.Lgs. 139/2015, nel quale sono stati apportati cambiamenti voluti per armonizzare la disciplina contabile italiana a quella comunitaria.

Nel principio contabile italiano, infatti, non si fa ancora esplicito riferimento ad una segmentazione delle tre diverse modalità di acquisizione di un *intangible asset*, diversamente dagli IFRS e UK GAAP, nei quali si discerne fra: acquisizione separata, generazione in economia e acquisizione a seguito di una *business combination*. Le maggiori differenze, tuttavia, restano le possibilità di capitalizzazione: il principio italiano lascia più libertà specialmente con riguardo agli oneri pluriennali, che in ambito internazionale e britannico è più difficile riconoscere come attività proprio perché il principio di identificabilità, che

²¹ FRS 102, sezione 18.8C.

²² FRS 102, sezione 18.8H.

contraddistingue la definizione in tali regimi, restringe molto il campo, e con riguardo ai beni immateriali generati internamente, che secondo gli IFRS e UK GAAP possono essere capitalizzati solo in casi rari. Inoltre, se da un lato in Italia la capitalizzazione dei costi di sviluppo resta una possibilità, nel regime internazionale ed inglese la capitalizzazione dei costi della fase di sviluppo, se rispettano i relativi requisiti, è un obbligo e non una facoltà dell'impresa.

Come accennato all'inizio di questo elaborato, lo studio e la disciplina delle immobilizzazioni immateriali è tra le più complesse e dinamiche, qualità intrinseche alle stesse attività intangibili. Questo campo è in continua evoluzione e senza dubbio sta beneficiando degli studi in campo economico finanziario circa gli aspetti economici e valutativi legati alle immobilizzazioni immateriali. Gli *standard setters*, con l'obiettivo di rendere il bilancio una fonte d'informazioni sul *fair value* delle attività e passività aziendali agli *stakeholders* possono, in linea generale, adottare quattro trattamenti contabili alternativi in tema di *intangible assets*:

- i. riconoscere la formazione di investimenti immateriali a tutti gli effetti e prevederne l'iscrizione nello stato patrimoniale;
- ii. riconoscerli quali spese per acquisizione di intangibili, ma senza le qualità per la capitalizzazione e quindi prevedere l'imputazione a conto economico sotto una specifica voce di costo;
- iii. riconoscerli come spese indistinte, e quindi prevedere l'imputazione a conto economico in via aggregata con le altre spese generali e amministrative;
- iv. non prevederne il riconoscimento e l'iscrizione a bilancio ma solo una comunicazione quali-quantitativa nei documenti allegati al bilancio²³.

Tradizionalmente le risorse spese per attività intangibili non venivano trattate come investimenti da capitalizzare nello stato patrimoniale; per contro, venivano spese a conto economico e perciò riportate come componenti negative di reddito da cui, tenuto conto del loro rischio intrinseco, era azzardato aspettarsi con ragionevole certezza benefici economici futuri. Tuttavia, questa visione potrebbe non essere pienamente informativa per gli *stakeholders* e favorire comportamenti opportunistici dei managers nel breve periodo (Nills, Kjell, 2000).

²³ (PANNO, 2011. Pag. 132)

Allo stato attuale, tutti e tre gli ordinamenti, eccetto quello italiano e solo per determinate categorie, proibiscono la contabilizzazione di alcuni intangibili generati internamente mentre tutti permettono la capitalizzazione della sola fase di sviluppo dei costi di R&S per motivi essenzialmente prudenziali dovuti alla difficoltà di stima di un *fair value* attendibile dell'investimento nell'attività immateriale e della capacità di quest'ultima di generare flussi finanziari in entrata, i quali devono essere certi in Italia e per gli IFRS, solo probabili per gli UK GAAP. Prudenza, questa, che comporta una possibile sottostima del reddito di periodo e dell'utile. Una contabilizzazione troppo “conservativa” degli investimenti in intangibili comporta una misurazione del reddito del periodo e del valore delle attività non corretta (Panno, 2011). Lev (2003), dimostra che non sia sempre conservativo imputare a conto economico l'investimento in intangibili come dimostra la relazione fra tasso di crescita della spesa in R&S e tre misure di performance: ROE, ROA e il tasso di crescita degli utili.

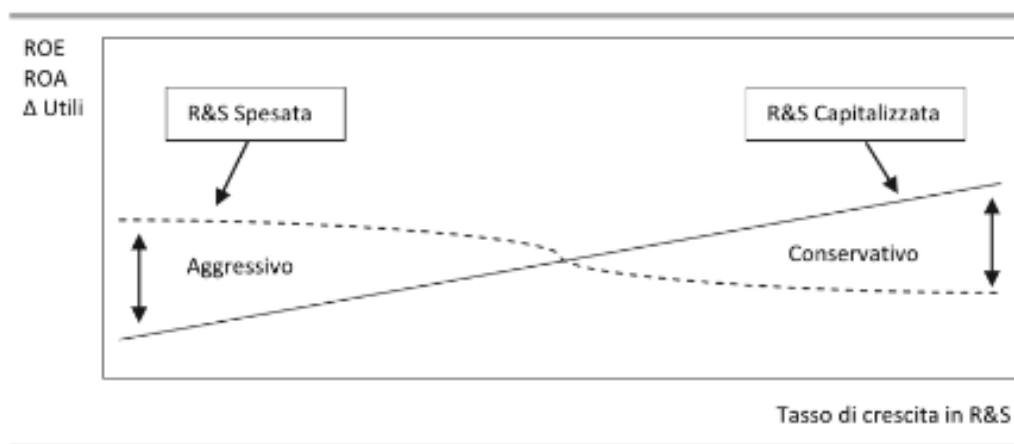


Figura 2 – Relazione fra redditività e trattamento contabile degli intangibili – da Lev 2003.

La Figura 2 mostra l'andamento crescente della performance aziendale quando la spesa di R&S viene capitalizzata mentre la linea tratteggiata indica l'addebitamento a conto economico delle spese di R&S. Il modello evidenzia che imprese con alti tassi di crescita dei costi di R&S tengono un comportamento contabile “aggressivo” quando speso l'investimento in *intangibles*; nella realtà società con bassi tassi di crescita scelgono trattamenti contabili aggressivi. Per queste ultime il ROE, il ROA e il tasso di crescita degli utili è sovrastimata e risultano migliori di quello che in realtà sono (Panno, 2011. pag. 134). Ne risulta che speso gli investimenti in intangibili può essere conservativo per alcune imprese, aggressivo per altre e controproducente per altre (Lev, 2003). In Italia, per esempio, dove non vige l'obbligo di capitalizzazione dei costi di ricerca applicata e sviluppo che abbiano determinate caratteristiche (come invece succede nel regime dello IAS 38 e degli UK GAAP), alcune aziende con maggiore capacità di generazione di reddito potrebbero scegliere di

spesare i costi a conto economico per abbattere un utile già corposo e godere dei benefici nei periodi successivi; per contro altre imprese con un utile medio più basso potrebbero decidere di capitalizzare tutto ciò che la normativa lascia capitalizzare in modo da sovrastimare la capacità reddituale nel breve periodo salvo poi dover aggiungere l'ammortamento dei costi capitalizzati come componenti negative di reddito nei periodi successivi.

Ai fini comparativi e di chiarezza, sembra opportuno riassumere le principali analogie e differenze in tema di prima rilevazione nei tre diversi ordinamenti nel seguente schema:

Categoria di <i>Intangible</i>	OIC	IAS/IFRS	UK GAAP
<i>criteri per la rilevazione</i>			
Beni Immateriali	sviluppati internamente/acquisiti	acquisiti	acquisiti
Oneri Pluriennali	capitalizzabili	spesati a C/E	spesati a C/E
Costi di Ricerca (applicata)	spesati a C/E	spesati a C/E	spesati a C/E
Costi di Sviluppo	capitalizzabili	obbligo di capitalizzazione	obbligo di capitalizzazione
Avviamento	acquisito	acquisito	acquisito

Figura 3 – Schema riassuntivo di nostra elaborazione sulle diverse possibilità di rilevazione delle attività immateriali

3.L'ammortamento e le valutazioni successive

Una volta iscritte nell'attivo dello stato patrimoniale, le attività immateriali sono soggette a diversi trattamenti nei tre ordinamenti. Molte differenze esistono, infatti, a livello nazionale ed internazionale a causa dell'introduzione nella disciplina internazionale del concetto innovativo di "vita utile indefinita" e delle diverse possibilità di valutazione dell'*asset* intangibile successive alla prima rilevazione.

3.1L'ammortamento secondo i principi contabili italiani

Chi redige il bilancio civilistico a fine anno deve rettificare il valore delle immobilizzazioni immateriali dagli ammortamenti. L'ammortamento, che deve essere fatto sistematicamente, non è altro che la quota di costo che ha ceduto la sua utilità nell'esercizio e per questo deve essere "sottratta" al valore residuo del bene. I principi italiani permettono la predisposizione del piano di ammortamento a quote costanti, supponendo che il bene ceda la sua utilità in modo omogeneo nel tempo, o a quote decrescenti nel caso in cui fosse più appropriato e

fornisse una descrizione più adeguata della relazione tra il costo del bene e i benefici economici attesi; è invece vietato l'ammortamento a quote crescenti.

3.2 Le valutazioni successive secondo i principi contabili italiani

Durante la vita del bene immateriale la società è tenuta a verificarne il valore che potrebbe rivalutarsi o svalutarsi. L'OIC 24 al par. 98 dispone che “le immobilizzazioni immateriali, costituite da beni immateriali, possono essere rivalutate solo nei casi in cui leggi speciali lo richiedano o lo permettano”. La rivalutazione è quindi una possibilità residuale e possibile solo in rari casi; nel momento in cui fosse permessa, il massimo valore della rivalutazione di un bene immateriale è il valore recuperabile, pari al maggior valore tra il valore d'uso e il suo *fair value*, del bene stesso. Nel caso si verificasse la possibilità di una rivalutazione di un bene immateriale, il valore netto della rivalutazione va imputato in una “Riserva di rivalutazione” e non a conto economico come ricavo d'esercizio.

Le perdite durevoli di valore, invece, definite come la diminuzione di valore che rende il valore recuperabile di un bene inferiore al suo valore netto contabile, qualora occorrono, sono imputate a conto economico come perdita durevole di valore e non sono una possibilità residuale ma vengono disciplinate dal principio contabile 9. Il principio non dispone che la società, in sede di redazione del bilancio, debba tassativamente procedere alla verifica che un'attività abbia subito una riduzione di valore, ma solo nel momento in cui determinati indicatori²⁴ segnalino una potenziale perdita. Nel caso sussistano le condizioni per procedere alla verifica, la società dovrà determinare il valore recuperabile del bene e confrontarlo con il valore netto contabile. Il valore recuperabile è il maggiore tra il *fair value* e il valore d'uso del bene; se uno di questi è superiore al valore netto contabile, non è necessario procedere alla svalutazione poiché significa che essa non sussiste.

²⁴ OIC 9, sezione 13.

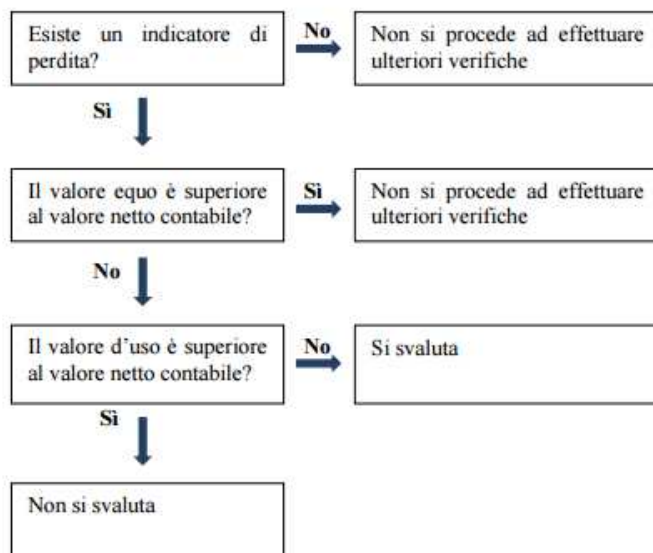


Figura 4 – Schema sul processo decisionale relativo alle svalutazioni degli *asset* intangibili – tratto da OIC 24.

Nel caso in cui non fosse possibile determinare il valore recuperabile del singolo bene, la società è tenuta a prendere in considerazione l'intera unità generatrice di flussi di cassa detta anche *cash gene rating unit* (da qui in avanti chiamata CGU). Nel caso si rilevasse una perdita di valore di una CGU, essa andrà imputata innanzitutto all'avviamento allocato alla CGU ed infine alle altre attività in modo proporzionale al peso del valore delle stesse relativamente al valore totale della CGU.

Infine, nel caso in cui venissero meno i motivi che avevano giustificato la svalutazione, il valore del bene deve essere ripristinato al valore che esso avrebbe avuto, al netto dell'ammortamento, se la svalutazione non fosse stata necessaria. Il valore dell'avviamento, invece, non può essere ripristinato a seguito di una svalutazione in osservanza del principio di prudenza.

3.3L'ammortamento secondo gli IFRS

Successivamente alla prima iscrizione si prospetta una scelta importante ai redattori del bilancio. Quando furono introdotti i principi contabili internazionali, infatti, lo *standard setter* internazionale introdusse un'importante ed innovativo concetto: la possibilità per gli *asset* intangibili di avere vita utile definita o indefinita. Con quest'ultimo termine non si intende, specifica lo IAS 38, una vita utile infinita, ma semplicemente che non si possa prevedere con certezza un limite prevedibile entro il quale l'attività cesserà di generare flussi finanziari netti in entrata per la società che la detiene iscritta in stato patrimoniale (anche perché nessuno può sostenere con ragionevole certezza che qualcosa duri per sempre). Questo concetto è

particolarmente innovativo poiché un'attività immateriale a vita utile finita è ammortizzata mentre un *asset* intangibile a vita utile indefinita non lo è.

Le attività a vita utile finita devono essere ammortizzate in modo sistematico durante la loro vita utile. Il primo ammortamento verrà contabilizzato nel momento in cui l'attività è disponibile all'uso. Il piano di ammortamento dovrà riflettere l'andamento del flusso di benefici economici futuri che ci si aspetta confluiranno alla società; se tale andamento può essere determinato attendibilmente, è richiesta la predisposizione di un piano di ammortamento a quote costanti ma ciò non toglie che, se le modalità di consumo dei detti benefici economici attesi sono diverse, altri metodi di ammortamento possono essere usati (ad esclusione del metodo a quote crescenti). Per assicurarsi infatti congruenza fra il periodo e il metodo di ammortamento e l'andamento dei flussi finanziari netti attesi derivanti dall'uso dell'attività, questi devono essere tassativamente rivisti almeno ad ogni chiusura di esercizio. Inoltre, un bene a vita utile definita deve essere sottoposto alla verifica dell'*impairment test* (test di deperimento) nel caso specifiche situazioni indichino che si possa essere verificata una perdita durevole di valore tale per cui il valore recuperabile risulta inferiore al valore contabile netto.

Come detto in precedenza, alcune attività, delle quali è difficile stimare un orizzonte certo entro cui l'*asset* terminerà di cedere utilità, possono avere vita utile indefinita. Ciò comporta che esse non debbano mai essere ammortizzate. Sarà compito della società confrontare, ogni anno ed ogniqualvolta vi sia un'indicazione chiara, il valore recuperabile dell'*asset* con il suo valore contabile in modo da accertare se si sia configurata una riduzione durevole di valore tramite un *impairment test*²⁵.

La *ratio* sottesa alla distinzione tra beni a vita utile definita ed indefinita è che esistono alcuni beni, come le attività materiali, che con il passare del tempo sono soggetti all'usura fisica mentre altri tipi di beni, come per esempio un marchio, non necessariamente si deteriorano o diventano obsoleti nel tempo ma anzi potrebbero acquisire un valore maggiore (Parbonetti, 2013).

3.4Le valutazioni successive secondo gli IFRS

Un'altra importante scelta che è necessario prendere quando si redige il bilancio secondo i principi contabili internazionali riguarda il metodo di valutazione dell'immobilizzazione immateriale successivo alla prima iscrizione. Lo IAS 38 dispone che possano essere adottati due modelli: 1) il modello del costo e 2) il modello della rideterminazione del valore. Il primo

²⁵ IAS 38, par 107 – 110.

resta il preferito dal principio; infatti, qualora venga scelto il secondo, il principio dispone, da un lato, l'obbligo di trattare con lo stesso modello tutte le immobilizzazioni della stessa categoria così da evitare valutazioni selettive e situazioni in cui alcuni beni sono valutati al costo ed altri al loro *fair value*, dall'altro, l'obbligo di rideterminazione periodica del valore dell'immobilizzazione per accertare che sia espressione veritiera del suo prezzo di mercato (Parbonetti, 2013).

Il modello del costo prevede che un *asset* intangibile sia iscritto al costo al netto del fondo ammortamento e delle perdite durevoli di valore accumulate nel tempo²⁶.

Il modello della rideterminazione del valore prevede che un'intangibile venga iscritto a bilancio al suo *fair value* al netto del fondo ammortamento e delle perdite di valore accumulate. La possibilità di usare il valore equo come riferimento presuppone che esista un mercato attivo per l'immobilizzazione e questo logicamente comporta che per essere sicuri di rappresentare l'attuale *fair value* dell'*asset*, le rideterminazioni del valore vengano effettuate regolarmente. In sintesi, la possibilità d'applicazione di questo metodo sottende l'osservanza di tre requisiti:

- La presenza di un mercato attivo,
- L'applicazione dello stesso metodo a tutte le immobilizzazioni facenti parte della stessa categoria,
- L'utilizzo del metodo regolarmente e non saltuariamente.

Questi tre requisiti limitano molto l'utilizzo del metodo della rideterminazione del valore poiché, come lo stesso IAS 38 specifica: "è insolito che esista un mercato attivo con le caratteristiche descritte nel paragrafo 8 per un'attività immateriale, sebbene ciò si possa verificare". Per alcune cose (marchi, giornali, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti o marchi di fabbrica) invece, poiché uniche nel loro genere, il principio contabile esclude *ex ante* la possibile esistenza di un mercato attivo e quindi la possibilità di rideterminazione del valore²⁷.

Se viene utilizzato, il metodo della rideterminazione del valore può portare su due strade differenti:

- 1) A seguito di una rideterminazione il valore contabile dell'intangibile è aumentato; in questo caso l'aumento di valore deve essere rilevato in una riserva non distribuibile tra

²⁶ IAS 38, par. 74.

²⁷ IAS 38, par. 78.

le voci del patrimonio netto detta “riserva (o surplus) di rivalutazione”. Tuttavia l’aumento deve essere rilevato a conto economico nella misura in cui rettifica una precedente svalutazione dell’attività²⁸.

- 2) A seguito di una rideterminazione il valore contabile dell’attività immateriale è diminuito; in questo caso tale svalutazione deve essere imputata a conto economico come componente negativa di reddito. Per contro, detta svalutazione dovrà essere imputata direttamente a patrimonio netto nel caso l’attività fosse stata precedentemente rivalutata; in questo caso il costo andrà a rettificare la riserva di rivalutazione riferita a tale attività²⁹.

La riserva di rivalutazione diviene distribuibile ai soci solo quando:

- L’asset viene venduto;
- A fine anno, dopo il processo di ammortamento: sarà distribuibile la differenza tra la nuova quota di ammortamento calcolata a seguito della rivalutazione e la quota precedente³⁰.

Tra i concetti più importanti introdotti dagli IFRS (IAS 36) c’è l’obbligo di sottoporre annualmente a *impairment test* le attività immateriali a vita utile indefinita, anche quest’ultimo concetto innovativo introdotto dai principi contabili internazionali, e i beni immateriali a vita utile definita ogniqualvolta determinati indicatori ne suggeriscano la necessità. La finalità dell’*impairment test*, indica il principio, è quella di determinare se si sia verificata una perdita durevole di valore; ciò si verifica tramite il confronto tra il valore contabile e il valore recuperabile, quest’ultimo definito come il maggiore tra il *fair value* e il valore d’uso. In altre parole, si verifica una perdita di valore quando una società non è in grado di recuperare il valore iscritto a bilancio né tramite la vendita né tramite l’utilizzo (ossia godendo dei flussi finanziari generati dall’attività durante la sua vita utile). Lo IAS 36, principio che disciplina la contabilizzazione delle perdite durevoli di valore delle attività immateriali, spiega in modo dettagliato in quali circostanze³¹ è necessario verificare se un *asset* intangibile ha subito una perdita durevole di valore; esso specifica però che, in alcuni casi, non sia necessario procedere al calcolo sia del *fair value* che del valore d’uso. Basta infatti che solo uno di essi sia maggiore al valore contabile affinché sia ragionevole

²⁸ IAS 38, par. 85.

²⁹ IAS 38, par 86.

³⁰ Parbonetti, 2013.

³¹ Lo IAS 36 elenca in modo chiaro quali siano i possibili fattori per i quali è necessario procedere all’*impairment test*: par. 9 – 17 ed ad essi si rimanda per una più dettagliata comprensione delle singole disposizioni.

presupporre che una perdita durevole di valore non si sia verificata e che quindi in bene non debba essere soggetto a svalutazione.

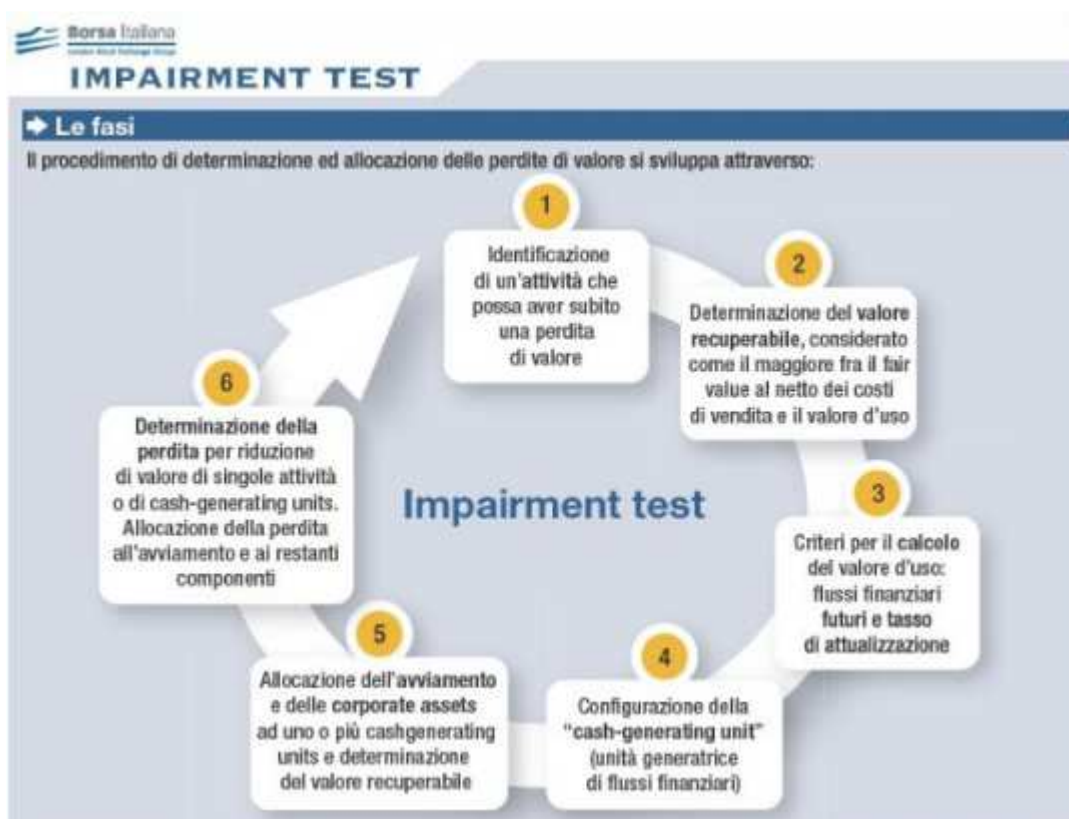


Figura 5 – Le fasi dell'impairment test – tratto dal sito di Borsa Italiana S.p.A.

Alla base del confronto che soggiace all'impairment test vi è la determinazione del valore recuperabile definito come il maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita di un *intangible asset* e il suo valore contabile.

Il *fair value* meno i costi di vendita viene definito come il prezzo pattuito in un'operazione tra controparti consapevoli ottenibile dalla vendita dell'*asset* o dei prodotti della CGU; mentre il valore d'uso viene definito come la stima dell'ammontare dei flussi finanziari in entrata che si prevede derivino dall'utilizzo dell'attività nel processo produttivo. La determinazione dei suddetti flussi di cassa deriva dalla stima 1) dei flussi finanziari in entrata ed in uscita generati dall'utilizzo del bene e dalla sua vendita, e 2) del tasso di attualizzazione da applicare a tali flussi finanziari.³²

Se da un lato il calcolo del *fair value* non presenta particolari difficoltà procedurali, il calcolo del valore d'uso presuppone che i flussi finanziari siano prodotti autonomamente dall'*asset*; qualora ciò non occorresse, diventa necessario determinare il valore d'uso della CGU, da

³² IAS 36 par. 25 – 31. Per una più completa trattazione ed esemplificazione della parte tecnica relativa al calcolo dei flussi finanziari netti in entrata e del tasso di attualizzazione si rimanda ai paragrafi 33 – 57.

identificare nel più piccolo gruppo di attività che genera flussi finanziari in entrata indipendenti da altri flussi finanziari in entrata derivanti da altri *asset*, in cui il bene è allocato. Il principio implicitamente vuole che si suddivida l'azienda in tante piccole CGU e che la loro identificazione sia basata sull'esistenza di un mercato attivo nel quale i prodotti delle medesime siano scambiati; la *ratio* è che l'esistenza di un mercato attivo sia prova della capacità della CGU di generare flussi di cassa in entrata (mediante la vendita dei suoi prodotti) autonomamente rispetto ad altre parti del complesso aziendale (Nova, 2006).

In caso fosse necessario procedere alla contabilizzazione di una perdita durevole di valore, gli *standard setters* internazionali dispongono di discernere tra la perdita di valore di una singola attività e quella di un'intera CGU. Lo IAS 36 al par. 59 dispone che “se, e solo se, il valore recuperabile di una [singola] attività è inferiore al valore contabile, quest'ultimo deve essere ridotto al valore recuperabile. Tale riduzione costituisce una perdita per riduzione durevole di valore”. Il principio specifica che detta perdita deve essere rilevata a conto economico a meno che l'attività non fosse stata precedentemente rivalutata; in questo ultimo caso, la svalutazione rettificherà la riserva non distribuibile precedentemente istituita in sede di rivalutazione dell'*asset*.

Di rilievo è il caso riguardante l'avviamento, bene immateriale a vita utile indefinita che deve essere sottoposto a *impairment test* annualmente e ogniqualvolta se ne ravvisi la necessità e che deve tassativamente essere allocato ad una CGU poiché non in grado di generare autonomamente flussi di cassa in entrata. Lo IAS 36 dispone che quando l'avviamento acquisito a seguito di una *business combination* è allocato ad una CGU, quest'ultima deve essere sottoposta annualmente ad *impairment test* per assicurarsi che nessuna perdita durevole di valore si sia verificata. Nel caso in cui il valore recuperabile sia inferiore al valore contabile, il principio contabile stabilisce un preciso ordine da seguire per distribuire l'ammontare della svalutazione:

- 1) La società dovrà innanzitutto diminuire il valore contabile dell'avviamento allocato alla CGU fintantoché tale valore sia pari a zero.
- 2) Quindi, sarà necessario diminuire il valore delle altre attività in misura proporzionale al valore contabile di ciascuna relativamente al valore complessivo della CGU.

Il valore dell'avviamento non potrà più essere ripristinato. Il principio ritiene che il valore dell'avviamento sia più incerto rispetto al valore contabile delle altre attività che compongono la CGU; infatti, nel caso in cui venissero meno le cause che avevano portato alla precedente svalutazione, si potranno ripristinare (e quindi rivalutare) proporzionalmente solo i valori

delle attività della CGU che non siano avviamento. Se ciò fosse consentito, infatti, si verificherebbe una contabilizzazione di avviamento generato internamente, cosa che gli IFRS vietano tassativamente (Parbonetti, 2013).

Proprio per il fatto che l'avviamento non può essere rivalutato e le sue svalutazioni sono permanenti, potrebbe verificarsi l'incentivo per i redattori del bilancio a ritardare la verifica dell'*impairment test* in quanto ogni svalutazione è imputata come componente negativa di reddito in diminuzione dell'utile di periodo (Lhaopadchan, 2010). Forbes (2007) ha esaminato l'applicazione dell'IFRS 3 nel FTSE 100 per le *business combinations* nel primo anno d'adozione dell'IFRS 3 in UK. I risultati hanno evidenziato che oltre metà (£21 miliardi) del totale speso in acquisizioni (£40 miliardi) non era stato allocato a specifici intangibili ma, invece, contabilizzato come avviamento senza troppe spiegazioni su cosa questi 21 miliardi di sterline rappresentassero. I casi esaminati da Forbes furono: WPP, che, nell'ambito dell'acquisizione di Grey Global Group, assegnò all'avviamento un valore di circa tre volte quello delle attività intangibili e Aviva che assegnò l'80% del valore dell'acquisizione di RAC all'avviamento. Questi casi evidenziano il problema associato alla pratica della *Purchase Price Allocation*, tramite cui si riconoscono gli *asset* intangibili e li si scorpora dall'avviamento, e di quanto importante sia l'avviamento stesso come *asset* di una società (Forbes, 2007).

3.5L'ammortamento secondo gli UK GAAP

Nel regime contabile britannico, come in quello italiano, non è ancora stato introdotto il concetto di vita utile indefinita proprio degli IFRS, pertanto tutti gli *assets* devono essere ammortizzati lungo un periodo definito. Le sezioni 18.8 e ss. del FRS 102 non danno specifiche indicazioni sul periodo di ammortamento di particolari categorie di intangibili eccetto per quelle attività che derivano da diritti contrattuali o altri diritti legali. Quest'ultimo tipo di attività devono essere ammortizzate in un periodo non superiore a quello in cui la società può godere di tali diritti ma può essere minore, nel caso in cui ci si aspetti di usare l'*asset* per un periodo inferiore. Inoltre nel calcolo della vita utile bisogna tener conto della possibilità di rinnovo del diritto. Infine viene precisato che in casi eccezionali, ovvero quando una società non è in grado di fare una stima della vita utile del bene intangibile con ragionevole certezza, la vita utile, per prudenza, non può eccedere i 10 anni. Tutti gli altri intangibili devono essere ammortizzati nel periodo in cui la società si aspetta di ricevere i benefici economici futuri che definiscono l'attività stessa.

L'ammortamento, che deve essere fatto in modo sistematico e non saltuario, inizia solamente quando il bene è pronto all'uso, ossia quando è usabile nel modo inteso dal management della società; esso cessa quando il bene viene dismesso. Il legislatore inglese lascia che una società possa scegliere il piano di ammortamento che più si addice al modo in cui si presume che l'attività cederà la sua utilità durante la sua vita utile; tuttavia, in mancanza di un preciso andamento è necessario adottare il metodo a quote costanti. Il principio dispone inoltre che fattori quali il cambiamento del modo di usare un bene intangibile, l'avanzamento tecnologico e cambi del prezzo di mercato potrebbero indicare che la vita utile o il valore residuo del bene siano cambiati. Se questi fattori si verificano, una società è tenuta a rivedere le stime relative alla vita utile e al valore residuo dell'attività e, se necessario, a cambiarle.

3.6 Le valutazioni successive secondo gli UK GAAP

In sede di valutazione degli *asset* successivi alla prima rilevazione, anche gli UK GAAP permettono l'utilizzo di due metodi. Una società può misurare il bene intangibile utilizzando il modello del costo, secondo cui un bene compare nello stato patrimoniale al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore accumulate, o il modello della rideterminazione del valore, applicabile solo dopo che il bene è stato inizialmente rilevato al costo. Questa seconda possibilità, che se applicata deve essere estesa a tutte le immobilizzazioni della stessa categoria, può essere usata solo se è presente un mercato attivo per i beni in questione che altrimenti devono essere misurati con il metodo del costo. Essendo la presenza di un mercato attivo prerogativa necessaria per l'utilizzo del metodo della rideterminazione del valore, un bene intangibile valutato secondo questo metodo dovrà riflettere il suo *fair value*, ossia il prezzo che una terza parte pagherebbe in quel mercato, al netto dell'ammortamento e delle successive ed eventuali perdite di valore. Il principio specifica inoltre che se, in sede di rideterminazione, il valore dell'attività fosse aumentato, l'ammontare in eccesso deve essere contabilizzato nell'*other comprehensive income*³³ e accumulato nel patrimonio netto. Tuttavia, l'ammontare della rivalutazione deve essere imputata a conto economico se rettifica una precedente rideterminazione negativa del valore precedentemente spesata, anch'essa, a conto economico. Simmetricamente, il principio prevede che in caso di diminuzione del valore contabile di un'attività, l'ammontare della perdita di valore debba essere registrato nell'*other comprehensive income* rettificando il valore delle precedenti rivalutazioni accumulate nel patrimonio netto. Nel caso in cui non vi fossero state rivalutazioni o il valore della svalutazione superi quello delle rivalutazioni accumulato nell'*other comprehensive*

³³ Si rimanda allo IAS 1 per la definizione dell'*other comprehensive income* e del suo contenuto.

income, l'intero ammontare o, rispettivamente, l'ammontare in eccesso dovrà essere speso a conto economico come componente negativa di reddito.

Come per i principi contabili italiani e internazionali, anche negli UK GAAP è presente una sezione interamente dedicata alla rilevazione delle perdite durevoli di valore. La disciplina sembra non essere troppo diversa da quella degli IFRS. Se da un lato essa assomiglia a quella italiana poiché non prevede la possibilità di avere a bilancio *assets* con vita utile indefinita che devono essere sottoposti e *impairment test* annualmente o ogniqualvolta se ne ravvisi la necessità, dall'altro lato essa è pressoché identica a quanto disposto dallo IAS 36 in tema di svalutazioni per perdite durevoli di valore (sebbene in alcuni ambiti sia meno dettagliata del principio IFRS). In linea generale, dagli UK GAAP viene disposto, come per gli IFRS, che se, e solo se, il valore recuperabile di un bene intangibile è inferiore al suo valore contabile una società deve ridurre il valore contabile del bene in modo che sia rappresentazione fedele del maggiore tra il *fair value* e il valore d'uso del bene; tale riduzione rappresenta una perdita durevole di valore.

Come per gli altri principi, gli UK GAAP definiscono il valore recuperabile come il maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita del bene e il suo valore d'uso; il primo viene definito come l'ammontare ottenibile dalla vendita del bene in una transazioni al netto dei costi di vendita, il secondo come il valore attuale della stima dei flussi finanziari futuri che ci si aspetta confluiranno alla società dall'uso dell'*asset*³⁴. Non essendo una caratteristica propria di tutti gli *intangible asset* quella di generare flussi finanziari in entrata in modo autonomo, nel caso in cui non si riuscisse a formulare una stima con ragionevole certezza sul valore dell'*asset*, è necessario valutare il valore recuperabile complessivo della CGU a cui è riconducibile il bene. Come previsto dagli IFRS, anche gli UK GAAP prescrivono che, in quanto non alienabile e non capace di generare flussi finanziari in entrata in modo autonomo da altre attività, il *fair value* dell'avviamento non possa essere misurato direttamente e perciò debba sempre essere assegnato ad una CGU.

Anche in questo regime contabile, è necessario confrontare il valore recuperabile della CGU con il suo valore contabile (c.d. *impairment test*) e, nel caso il primo sia inferiore al secondo, bisogna procedere diminuendo innanzitutto il valore dell'avviamento allocato alla CGU e successivamente il valore degli altri *assets* in modo proporzionale al peso del valore contabile degli stessi relativamente al valore totale della CGU. Tuttavia, non bisogna ridurre il valore

³⁴ Si rimanda alle sezioni 27.12 – 27.20 per una più completa trattazione del calcolo esatto del valore d'uso

contabile di un *asset* di una CGU al di sotto del maggiore tra il suo *fair value*, il valore d'uso o lo zero.

Nel caso in cui le motivazioni che avevano portato alla riduzione del valore di un bene intangibile vengano meno, il FRS 102 dispone che una società possa rettificare tale perdita in tutto o in parte del suo valore, salvo che per l'avviamento, il cui valore non può essere ripristinato a seguito di una svalutazione. Il principio contabile discerne poi tra il caso in cui fosse stato svalutato un unico bene o un'intera CGU. Nel primo caso, la società deve ripristinare il valore contabile al valore recuperabile³⁵. La rivalutazione può essere iscritta a conto economico a meno che il bene non fosse già iscritto ad un valore rivalutato (in quel caso si segue quanto disposto dal modello della rideterminazione del valore). Simmetricamente, le medesime disposizioni valgono nel caso sussista la possibilità di rivalutare il valore contabile di una CGU; in questa eventualità una società può aumentare pro quota il valore contabile delle singole attività facenti parte della CGU meno l'avviamento, il cui valore, come precedentemente detto, non può essere ripristinato a seguito di una svalutazione.

Prendendo in esame tematiche contabilmente e strategicamente importanti come l'ammortamento e le valutazioni successive a cui il management deve sottoporre le attività immateriali una volta iscritte nello stato patrimoniale, non si può non notare quanta strada sia ancora da percorrere per completare quel processo di armonizzazione, del quale si è accennato all'inizio di questo elaborato, che gli *standard setters* italiani ed inglesi, tra gli altri, si sono impegnati a perseguire. In entrambi gli ordinamenti appena menzionati, non sono ancora stati riconosciuti i beni a vita utile indefinita. Questo concetto ha rivoluzionato il modo di vedere le immobilizzazioni immateriali poiché permette di dare, nei casi in cui si può applicare, rappresentazione più veritiera della reale contribuzione alla generazione di benefici economici di un'immobilizzazione. Con i principi contabili internazionali si riesce, quindi, ad esprimere più verosimilmente, per esempio, la vita utile di un marchio (acquisito esternamente) la quale non può essere determinata a priori poiché il bene non è soggetto ad usura fisica, ma piuttosto è un bene che deve il suo valore alle scelte strategiche del management che nel tempo ne possono indirettamente aumentare o diminuire il valore. In tema di ammortamento, quindi, si profila una situazione non omogenea nella quale la legislazione contabile italiana prevede specifiche metodologie di ammortamento, escludendo il metodo a quote crescenti (visione condivisa dagli UK GAAP e dallo IAS 38) e termini entro i quali ogni classe di attività immateriale deve essere ammortizzata, la legislazione contabile inglese che invece dispone

³⁵ In questo caso il valore recuperabile non può eccedere il valore contabile che l'attività avrebbe avuto se la svalutazione non si fosse verificata.

che le attività immateriali debbano essere ammortizzate entro la loro vita utile, entro 5 anni se la loro vita utile non può essere determinata con certezza o nel tempo previsto dal contratto o diritto legale da cui la stessa attività scaturisce, ed infine gli IFRS che dispongono che i beni a vita utile definita debbano essere ammortizzati in modo tale che il piano di ammortamento rifletta le aspettative sui flussi finanziari che confluiranno alla società grazie all'uso dell'immobilizzazione, mentre che i beni a vita utile indefinita siano invece sottoposti ad *impairment test* annuale.

Sembra importante sottolineare ancora una volta l'importanza del concetto appena citato di *impairment test* e dell'*impairment method*. In tema di svalutazione per perdite di valore, l'*impairment test* è un concetto ampiamente assimilato sia dalla legislazione italiana che quella inglese, ad eccezione del fatto che nello IAS 36 siano fornite indicazioni più dettagliate rispetto agli altri due principi circa le modalità di calcolo e delle situazioni in presenza delle quali sia necessario effettuare la verifica. Se da un lato, l'*impairment test* fu a suo tempo un concetto innovativo, nella letteratura contabile recente è stato sottolineato come esso sia l'unico modo ammesso per verificare il deperimento degli *asset* della società, accrescendo perciò notevolmente la criticità del processo periodico di verifica; inoltre, l'applicazione del test alle CGU qualora non si possa determinare il valore recuperabile del singolo *asset*, solleva problemi applicativi poco trattati in dottrina (Nova, 2006). Un altro importante aspetto dell'*impairment method* viene sottolineato da Romano (2004), il quale scrive che “se, da un lato, consente di ridurre l'eccessiva rigidità formale connessa all'ammortamento sistematico, contribuendo in tal modo alla formazione di redditi contabili “economicamente giustificati”, dall'altro, enfatizza la componente soggettiva insita nelle valutazioni di bilancio, laddove una errata (in difetto) valutazione del deperimento effettivo dell'avviamento, gonfiando gli utili contabili, potrebbe indurre alla distribuzione indesiderata di capitale”. Analizzando, seppur in modo sintetico, il processo di *impairment* così come descritto dagli IFRS, sono emersi i margini di discrezionalità che questo metodo lascia al redattore del bilancio per quanto riguarda alcune possibili politiche di *earnings management* mirate al raggiungimento di determinati obiettivi (solitamente reddituali) che possono andare a scapito dell'obiettivo informativo proprio del documento del bilancio. Il rischio ultimo di queste pratiche è quello dell'erosione del patrimonio della società che nel lungo periodo può intaccare la stabilità e solidità dell'azienda nella sua interezza.

Altra importante differenza della legislazione comunitaria ed inglese rispetto a quella italiana riguarda la possibilità di successive valutazioni degli *asset* intangibili. Da un lato la disciplina domestica prescrive l'utilizzo tassativo del metodo del costo, secondo il quale l'attività deve

essere contabilizzata al suo costo al netto del fondo ammortamento e delle perdite di valore accumulate negli esercizi precedenti; dall'altro lato, la disciplina dettata dallo IASB e dagli UK GAAP lascia alla società la possibilità di scegliere tra il metodo del costo e il metodo della rideterminazione del valore. Il secondo metodo comporta conseguentemente che un *intangible asset* possa anche essere rivalutato nel momento in cui il valore contabile sia inferiore al suo *fair value* (rivalutazione), pratica che in Italia è consentita solamente qualora una legge speciale la autorizza.

	Principi contabili Italiani	IFRS	UK GAAP
Ammortamento	Sistematico	Sistematico per beni a vita utile definita - <i>impairment test</i> annuale per beni a vita utile indefinita (non ammortizzati)	Sistematico
Svalutazioni	Qualora determinati indicatori ne evidenzino la necessità si procede alla verifica tramite <i>impairment test</i>	In caso di <i>assets</i> valutati al costo qualora determinati indicatori ne evidenzino la necessità, si procede alla verifica tramite <i>impairment test</i> - in caso di uso del modello della rideterminazione del valore qualora il valore contabile ecceda il valore recuperabile	In caso di <i>assets</i> valutati al costo qualora determinati indicatori ne evidenzino la necessità, si procede alla verifica tramite <i>impairment test</i> - in caso di uso del modello della rideterminazione del valore qualora il valore contabile ecceda il valore recuperabile
Rivalutazioni	Possibili solo se ammesse da leggi speciali	In caso di uso del modello della rideterminazione del valore qualora il valore recuperabile ecceda il valore contabile	In caso di uso del modello della rideterminazione del valore qualora il valore recuperabile ecceda il valore contabile

Figura 6 - Schema riassuntivo di nostra elaborazione sull'ammortamento e le valutazioni successive

Conclusioni

L'ampiezza dell'argomento trattato, le forze politiche ed economiche che spingono verso e contro l'armonizzazione e le diverse impostazioni pratiche che caratterizzano i vari regimi contabili analizzati, rendono difficile l'attività di circoscrivere ad alcuni paragrafi le considerazioni conclusive.

Si sono volute affrontare ed analizzare le principali differenze di approccio alla contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali dei regimi contabili ora in vigore in Italia, in Gran Bretagna e per le società quotate in mercati regolamentati in Europa per cercare di fare luce su alcune fondamentali conseguenze che queste differenze comportano in queste diverse regioni d'Europa. A tal proposito rileva sottolineare che nonostante le autorità

competenti e responsabili della redazione dei principi contabili nazionali (sia Italiani che Inglesi) si siano formalmente impegnati a collaborare per la creazione di un set di principi contabili condivisi di alta qualità in Europa, il percorso sembra ancora lungo. Più avanti in questo processo sembrano i principi contabili inglesi i quali a partire dal 2015 hanno emesso un nuovo set di principi, gli FRS 102, comprensivi di numerose modifiche rispetto ai precedenti UK GAAP, che hanno sensibilmente spostato la disciplina contabile britannica verso quella comunitaria europea. A onor del vero, anche in Italia si sta assistendo ad un, seppure lento, movimento verso la disciplina contabile europea, attraverso il recepimento di direttive volute dall'Unione. Sembra necessario ricordare, però, che un'armonizzazione imposta dall'alto, che non tiene conto della composizione delle aziende in termini di *corporate governance* e del sistema fiscale, finanziario e legale del paese, potrebbe non essere necessariamente desiderabile, come sottolineato all'inizio di questo elaborato.

Per la loro stessa natura, le immobilizzazioni immateriali necessitano di continue evoluzioni nella pratica contabile, la quale dovrebbe mirare a fornire una sempre più appropriata rappresentazione delle stesse nel bilancio. Gli *intangibles* sono diventati fattori sempre più importanti per la vita economica e per il successo dell'attività d'impresa poiché sono responsabili del progresso e di una porzione considerevole del valore della società che li possiede. Proprio per l'importanza che gli intangibili ricoprono nel processo di sviluppo economico del business, il loro trattamento contabile è stato, è e sarà oggetto di dibattiti e controversie in molti paesi e fra molti *standard setters*. In questo elaborato si è voluto fornire una panoramica sulle differenze ed analogie che caratterizzano la legislazione contabile Italiana, Inglese ed Europea. Conseguentemente, una domanda che sorge spontanea è: alla luce dell'impegno preso dagli *standard setters* Italiano ed Inglese di contribuire al processo di armonizzazione delle discipline contabili comunitarie, è davvero conveniente per questi paesi uniformarsi ed adottare totalmente gli IFRS, abbandonando le rispettive discipline contabili nazionali? In altre parole, sono gli IFRS principi di qualità superiore in grado di fornire una migliore rappresentazione contabile di una società, e quindi di massimizzarne il valore percepito dagli *stakeholders*? Non sono sicuramente domande a cui risulta facile dare una risposta in poche righe; ciononostante, attraverso questa analisi e la lettura della letteratura ad essa più vicina, sono emerse alcune criticità.

Analizzando le diverse definizioni date dai i tre ordinamenti, si può notare che ci si trova davanti ai due tipi di approccio alla definizione individuati da Stolowy e Jeny-Cazavan (2001); il primo dei due approcci alla definizione delle immobilizzazioni immateriali è quello detto "concettuale", secondo cui il principio fornisce una propria definizione di *asset*

intangibile con precisi requisiti da rispettare (il caso degli IFRS e UK GAAP), mentre il secondo è detto “ad inventario”, nel quale viene fatta una lista di intangibili con relativa descrizione (il caso dei principi contabili italiani). Questi metodi non sono esenti da critiche, in quanto tutti e tre gli ordinamenti fanno poi ricorso a criteri di riconoscimento complementari alla definizione di *asset* intangibile. Ci sembra che in entrambi gli approcci, quindi, la sola definizione di immobilizzazione immateriale risulti concettualmente debole poiché in suo sostegno debba sempre essere integrato un criterio di riconoscimento.

Per quanto riguarda la prima rilevazione delle immobilizzazioni immateriali, è emerso che le differenze principali, le quali hanno i maggiori effetti in ambito gestionale e strategico, riguardano la possibilità di rilevare alcuni beni immateriali generati internamente (in Italia), pratica proibita da IFRS e UK GAAP, e le diverse disposizioni in tema di capitalizzazione dei costi di sviluppo dettate da IFRS e UK GAAP rispetto ai principi Italiani. Con riguardo alla possibilità di generazione interna degli *asset*, in Italia è ammessa, per esempio, la contabilizzazione del marchio generato internamente, mentre gli *standard setters* Europei ed Inglesi considerano i marchi dei beni unici nel loro genere, il cui valore è di difficile misurazione, che non possiedono un mercato attivo di riferimento (Stolowy, Jeny-Cazavan, 2001) ed i cui costi non possono essere distinti dai costi di sviluppo del business nel suo complesso (IAS 38). Come dice Parbonetti (2013), la possibilità data dagli IFRS e UK GAAP all’acquirente di una società di iscrivere a bilancio, per esempio, un marchio generato internamente dall’acquisita solo a seguito di una *business combination*, è causa di evidenti asimmetrie. In tema di costi di sviluppo, invece, la differenza principale rimane la possibilità lasciata dal Legislatore Italiano di capitalizzare o meno tali costi laddove, invece, a livello Europeo ed Inglese vige l’obbligo di capitalizzazione qualora siano rispettati specifici requisiti. La discrezionalità permessa in Italia ammette chiaramente maggiori margini di manovra per i redattori del bilancio rispetto a quanto accade all’estero, da un lato rendendo più agevoli azioni attraverso cui alcune imprese possono abbattere un utile già corposo al fine di pagare meno tasse, e dall’altro lasciando la possibilità ad imprese meno virtuose nella capacità di generare un risultato positivo di sovrastimare nel breve periodo il loro reddito. Sembrerebbe eccessivo, però, scendere a conclusioni affrettate circa la bontà delle pratiche ammesse in Italia poiché rileva ricordare che la *ratio* sottesa a questo argomento rimane quella di bilanciare l’incentivo ad innovare, investire e fare ricerca con quello di rendere il bilancio un documento attendibile.

Analizzando l’ammortamento, non si è potuto non menzionare l’importante novità introdotta dagli IFRS: la possibilità di non ammortizzare i beni a vita utile indefinita e di sottoporli ad

impairment test annuale. Riconoscere che un bene intangibile non abbia un orizzonte sicuro entro cui prevedere e calcolare i flussi di cassa in entrata che si genereranno dal suo uso significa stravolgere il trattamento contabile, sia concettuale che applicativo, delle attività immateriali. Tuttavia in letteratura c'è ancora una discussione aperta sul fatto che gli intangibili debbano o meno essere ammortizzati e su come calcolarne la vita utile. I sostenitori di una vita utile indefinita, infatti, argomentano che:

- In alcuni paesi la protezione legale di alcuni beni immateriali, come ad esempio i marchi, è illimitata o rinnovabile indefinitamente; per il proprietario, perciò, da un punto di vista legale, non c'è limite all'uso di un marchio;
- Alcuni brand sono molto vecchi e, sebbene la vita utile non si possa predire *ex ante*, essa rimane una prova *ex post* della longevità economica dell'attività (si pensi a "Moët&Chandon", azienda produttrice di champagne fondata con questo brand nel 1743);
- Un brand deve il suo valore alle scelte strategiche del management, che lo mantiene o addirittura lo aumenta con investimenti in pubblicità; questi sono spesi in conto economico e per questo motivo non giustificano l'ammortamento sistematico, che si rifletterebbe in un ulteriore impatto negativo sui margini di profitto (Harding, 1997); simmetricamente, non ci sono dubbi sulla possibilità di una diminuzione del valore di un marchio, ma non ci sono certezze su come avverrà questo declino, non essendo il bene soggetto ad usura fisica. Ecco perché un brand dovrebbe essere svalutato, se necessario, ma non ammortizzato regolarmente.

I sostenitori dell'ammortamento sistematico e della vita utile finita, invece, sostengono che:

- A livello contabile e per gli obiettivi di *financial accounting*, il punto di vista economico sia più rilevante di quello legale (Muller, 1999) citato sopra. Non è il diritto d'uso del brand che crea benefici economici futuri quanto piuttosto le vendite dovute all'associazione del prodotto al brand e le scelte del management volte a supportare il valore del marchio tramite pubblicità; la domanda sollevata dai sostenitori di questa visione è capire se un brand sia effettivamente identificabile e separabile, o se in realtà sia troppo connesso al prodotto e/o servizio che accompagna per essere rilevato separatamente (Stolowy, Haller, Klockhaus, 2011);

- I costi di pubblicità per sostenere un brand non siano un argomento a favore della vita utile indefinita. Il valore del marchio dipende dal rapporto con il consumatore, connessione che porta a un volume di vendite maggiori. Con il tempo questo rapporto brand-consumatore è destinato a perdere vigore e solo la pubblicità può creare una nuova connessione. Anche se le vendite rimangono costanti, esse sono in realtà diverse nella sostanza da quelle iniziali; infatti alla fine il brand acquisito esternamente viene lentamente rimpiazzato da un brand generato internamente che non dovrebbe essere rilevato (Stolowy, Haller, Klockhaus, 2011).

Queste sono solo alcune delle posizioni prese da studiosi di *intangible assets* in favore o contro l'ammortamento. Riassumendo, se l'ammortamento è uno strumento da usare per far sì che a bilancio un bene intangibile sia rappresentato al suo valore reale corrente, sembrano esserci più obiezioni che motivazioni per il suo utilizzo, mentre, se l'ammortamento viene usato per distribuire il valore iscritto a bilancio in un periodo fissato *ex ante* di tempo, pare vero il contrario (Stolowy, Haller, Klockhaus, 2011). Sembra infine opportuno sottolineare quanto detto da Moro Visconti (2009) che scrisse, fotografando la situazione attuale: “Quando, alcuni anni or sono, ha iniziato a circolare l'oscuro termine “*impairment test*”, pare che le vendite di dizionari inglesi abbiano conosciuto un certo splendore; al test del “danneggiamento” molti si sono avvicinati con circospezione, intuendo che si trattasse di qualcosa di nuovo ed importante. L'alone di mistero e la soggezione sono in parte rimasti, anche se per molti l'unico danneggiamento concreto è – allo stato attuale – il tempo perso nel cercare di afferrare un concetto che supera di slancio l'ammortamento al quale siamo da sempre abituati, soprattutto con una cadenza sistematica che semplifica i calcoli ed attenua le difficoltà insite nel raccordo, con la rigida e tortuosa normativa fiscale”.

In questo momento di transizione, durante il quale gli Stati devono decidere se assoggettarsi al regime dei principi contabili internazionali o meno, gli studi sugli effetti dell'adozione degli IFRS sulla qualità contabile non sono sempre concordi. Alcuni autori, come Van Tendeloo e Vanstraelen (2005) sottolineano nei loro studi i vantaggi derivanti dall'adozione degli IFRS come set di principi contabili comuni. Secondo questi studiosi, infatti, ciò comporterebbe: in primo luogo una maggiore capacità degli investitori di prendere decisioni eliminando la confusione data dalla possibilità di misurare la performance finanziaria aziendale in modo diverso nei vari regimi contabili, in secondo luogo un incentivo maggiore agli investimenti internazionali ed infine porterebbe gli investitori ad allocare i loro investimenti meglio su scala mondiale. Anche secondo Ball (2006) un sistema basato sugli IFRS rifletterebbe la sostanza economica delle transazioni e di guadagni e le perdite economiche in un modo più

appropriato, risultando più informativo e lasciando ai managers minore discrezionalità rispetto ai sistemi contabili tipici dell'Europa continentale (come ad esempio quello Italiano in alcuni aspetti trattati sopra).

Nonostante i vantaggi che deriverebbero dall'armonizzazione dei vari principi contabili nazionali con gli IFRS che molti autori sottolineano, l'argomento è ancora molto dibattuto. Per diversi autori (Jeanjean, Stolowy, 2008; Da Paixao Duarte, Saur-Amaral, Do Carmo Azevedo, 2015), non sussistono sufficienti prove che garantiscano che l'adozione degli IFRS come unico set di principi comporti necessariamente un aumento di qualità e comparabilità contabile e la creazione di un comune linguaggio economico-finanziario. Sulla stessa lunghezza d'onda sono Soderstrom e Sun (2007), i quali hanno identificato altre variabili che concorrono a determinare la qualità dei principi contabili oltre alle scelte di che standard contabili adottare: i sistemi legali e politici di un paese, gli incentivi a fornire *disclosures* sulle decisioni prese in sede di redazione del bilancio e lo sviluppo del mercato finanziario nazionale. Anche Brown (2011) nel suo studio ha sottolineato l'importanza, tra gli altri fattori, delle *disclosures* fatte dalle società per la redazione di un bilancio di qualità. Un trend recente e comune a tutte e tre le discipline è, infatti, l'aumento delle *disclosures* da fare obbligatoriamente in sede di redazione ed approvazione del bilancio, in modo da informare il lettore sulla *ratio* che sta dietro l'adozione di una pratica contabile piuttosto che un'altra, laddove sussista la possibilità di scelta.

In un contesto così frammentato, sembra difficile propendere da una parte piuttosto che da un'altra; nonostante ciò, il trend appena citato potrebbe essere una tecnica che, prescindere dall'approccio contabile usato per rilevare, valutare successivamente o ammortizzare un bene immateriale, risolve alcuni problemi dovuti all'applicazione di diversi principi contabili (Stolowy, Jeny-Cazavan, 2001) e alla riluttanza di alcuni paesi, che basano i loro principi sulla prudenza, ad abbracciare la visione e il concetto di "rilevanza" sottolineato dallo IAS 38 (Stolowy, Haller e Klockhaus, 2011)³⁶.

³⁶ Numero parole (esclusi frontespizio, dedica e bibliografia): 13467.

Bibliografia

BALL, R., 2006. International Financial Reporting System (IFRS): Pros and Cons for Investors. *Accounting and Business Research, International Accounting Forum*.

BORSA ITALIANA S.P.A. *Grafico delle fasi dell'impairment test*, disponibile su <http://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/impairment-test158.htm> [ultimo accesso: Venerdì 20/05/16 ore 12.53]

BROWN, P., 2011, IFRS: what are the benefits?, *Accounting and Business Research*, 41(3), p. 269-285.

CERBIONI, F., CINQUINI, L., SÒSTERO, U., 2011. *Contabilità e bilancio*. 3° ed. Milano: McGraw-Hill.

DA PAIXAO DUARTE, A. M., DO CARMO AZEVEDO, G. M., SAUR-AMARAL, I., 2015, IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review, *Journal of Business & Economic Policy*, Vol. 2, No 2, p. 104-123.

FAVOTTO, F., 2011. Prefazione. In: CERBIONI, F., CINQUINI, L., SÒSTERO, U., 2011. *Contabilità e bilancio*. 3° ed. Milano: McGraw-Hill.

Financial Reporting Council, 2015. *FRS 102. The Financial Reporting Standards applicable to the UK and Republic of Ireland*. Principio Contabile Nazionale UK.

Fondazione OIC 2014, OIC 9 – *Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali*, Principio Contabile Nazionale.

Fondazione OIC 2015, OIC 24 – *Immobilizzazioni immateriali*, Principio Contabile Nazionale.

FORBES, T., 2007. IFRS 3: the value of reality, *International Accountant*, May 31st.

HARDING, T. 1997, Brands from the standard setters' perspective, *Brand Valuation*, p. 73-86.

International Accounting Standards: IAS 36 – Impairment of assets, Principio Contabile Internazionale.

International Accounting Standards: IAS 38 – Intangible assets, Principio Contabile Internazionale.

International Accounting Standards: IFRS 3 – Business combination, Principio Contabile Internazionale.

JEANJEAN, T., STOLOWY, H., 2008, Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption, *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), p. 480-494.

KAPFERER, J.N., BASTIEN, V., 2012. *The luxury strategy: break the rules of marketing to build luxury brands*. 2° ed. Londra: Kogan Page Limited.

LHAOPADCHAN, S., 2010. Fair Value Accounting and Intangible Assets – Goodwill impairment and managerial choice. *The Journal of Financial Regulation and Compliance*. Vol. 18, pag.120 – 130.

LEV, B., 2003, Remarks on the Measurement, Valuation and Reporting of Intangible Assets, *Economic Policy Review*, p. 17-22.

MEZZABOTTA, C., 2015, Principi contabili nazionali e internazionali – Il nuovo OIC 24 in materia di immobilizzazioni immateriali, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, fascicolo 1, p. 57.

MORO VISCONTI, R. 2009, "Cash Is King? Declino e rinascita dei metodi finanziari nella valutazione delle aziende e nell'impairment test dell'avviamento", *Rivista Dei Dottori Commercialisti*, fascicolo 1, p. 97-120.

MULLER III, K.A., 1999, An examination of the voluntary recognition of acquired brand names in the UK, *Journal of Accounting and Economics*, 26, p. 179-191.

NILS, E. J. H-K., KJELL, H. K., 2000. Accounting for Intangible Assets in Scandinavia, the UK, the US, and by the IASC: Challenges and a Solution, *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, p. 243 – 265.

NOBES, C., 1998. Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus*, Vol. 34, No 2, p. 162.187.

NOBES, C., 2006. The Survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. *Accounting and Business Research*, Vol. 36, p. 233-245.

- NOBES, C., 2011. IFRS Practices and the Persistence of the Accounting System Classification. *Abacus*, Vol. 47, p. 267-283.
- NOVA, M., 2006, *Impairment test – L'applicazione alle Cash Generating Units e all'avviamento*, 1° ed. Milano: Egea.
- PANNO, A., 2011. *Intangible Assets: profili economici e aspetti valutativi*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- PARBONETTI, A., 2013. *I principi contabili internazionali: immobilizzazioni e strumenti finanziari*. 1° ed. Roma: Carocci Editore.
- PRENCIPE, A., TETTAMANZI, P., (a cura di) 2009. *Bilancio consolidato. Tecniche di redazione e di analisi secondo i nuovi principi internazionali*. Milano: Egea.
- PROVASOLI, A., 2003. *Valori di mercato e valori contabili. La sfida dell'impairment test*, in "Rivista dei Dottori Commercialisti", pp. 9-42.
- ROMANO, M., 2004, *L'impairment test dell'avviamento e dei beni intangibili specifici*, 1° ed. Torino: G. Giappichelli Editore.
- SODERSTROM, N. S., SUN, K. J., 2007, IFRS adoption and accounting quality: a review, *European Accounting Review*, 16(4), p. 675-702.
- STOLOWY, H., JENY-CAZAVAN, A., 2001. International Accounting Disharmony: the case of intangibles. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 14 No. 4, p. 477-496.
- VAN TENDELOO, B., VANSTRAELEN, A., 2005, Earnings management under German GAAP versus IFRS, *The European Accounting Review*, 14, p. 155-180.
- STOLOWY, H., HALLER, A., KLOCKHAUS, V., 2001. Accounting for brands in France and Germany compared with IAS 38 (intangible assets): an illustration of the difficulty of international harmonization, *International Journal of Accounting*, 36, p. 147-167.
- TEODORI, C., 2006. *L'adozione degli IFRS/IAS in Italia: le attività immateriali e l'impairment test*. 1°ed. Torino: G. Giappichelli Editore.

