

*Teoria e regolamentazione della contabilità: una prospettiva di
analisi della riforma ex d.lgs. 139/2015 dai temi scelti costo
ammortizzato e beni immateriali*

di **RICCARDO TISCINI**

SOMMARIO: **1.** IL BILANCIO TRA MODELLI TEORICI DI RIFERIMENTO E POLITICHE DEGLI STAKEHOLDERS – **2.** IL COSTO AMMORTIZZATO – **3.** I BENI IMMATERIALI – **4.** CONCLUSIONI

1. Il bilancio tra modelli teorici di riferimento e politiche degli stakeholders. Il bilancio è lo strumento attraverso il quale l'impresa rappresenta gli effetti della sua gestione, sotto i profili economico, patrimoniale e finanziario, affinché gli utilizzatori cui è destinato possano prendere consapevolmente le proprie decisioni.

Gli utilizzatori sono interni ed esterni, ma il diritto, come è ovvio, disciplina (quasi) esclusivamente l'informativa esterna, poiché essa rappresenta il bene tutelato di interesse generale per il corretto funzionamento del sistema economico.

Il bilancio rappresenta quindi gli effetti della gestione, ma non deve essere finalizzato a produrne. La rappresentazione deve essere ispirata a criteri di chiarezza, veridicità, correttezza e neutralità, nel senso che non deve essere piegato a specifici obiettivi che non siano quelli di un'informazione fedele alla realtà sugli effetti della gestione.

È innegabile, però, che dalla rappresentazione di bilancio derivino importanti effetti gestionali, poiché da essa dipendono le decisioni degli utilizzatori.

Il bilancio esprime la sua rappresentazione tramite un linguaggio tecnico codificato che dipende dalla teoria contabile di riferimento (c.d. "accounting theory"), per la quale vi sono una varietà di proposte della dottrina aziendalistica, in fondo accomunate dal poggiarsi su pochi semplici principi.

La responsabilità delle norme e dei principi contabili è di "codificare" in cosa

consista tale “informazione fedele”, operando una scelta di campo nell’ambito dei principi della scienza aziendalistica. Di qui il bisogno di un “quadro concettuale” per la regolamentazione contabile¹.

La teoria contabile individua una varietà di modelli², che possono polarizzarsi su due estremi:

- la logica del rinvio dei costi, basata sugli effetti economici realizzati dalle transazioni avvenute nei cicli gestionali;

- la logica dell’anticipazione dei ricavi, basata sul valore generato dai cicli gestionali realizzati o in corso di svolgimento, in termini non solo di effetti economici realizzati, ma anche di effetti economici futuri da essi ritraibili³.

Tra essi, quale via intermedia, può individuarsi il modello dei valori di mercato (fair value) dei singoli elementi patrimoniali, basato sul valore che gli operatori di mercato riconoscerebbero alle singole attività e passività aziendali identificabili, in funzione degli effetti economici futuri da esse ritraibili.

Nel modello del rinvio dei costi la rappresentazione riguarda solo le transazioni effettuate dall’impresa e l’incertezza è ascrivibile agli effetti attesi delle transazioni in corso, prevalentemente riguardante la recuperabilità dei costi sospesi.

Nel modello dei valori di mercato la rappresentazione riguarda anche le valutazioni del mercato sulle singole attività e passività aziendali in funzione dei loro effetti economici attesi e l’incertezza è ascrivibile all’efficienza del mercato e alle tecniche di valutazione da esso applicate (che devono riflettere i comportamenti dei partecipanti al mercato).

Nel modello dell’anticipazione dei ricavi la rappresentazione riguarda anche le valutazioni degli operatori sull’azienda nel suo complesso in funzione degli effetti economici complessivamente attesi e l’incertezza diviene quella propria

¹ Quale ad esempio il “*Conceptual Framework for Financial Reporting*” dei principi contabili internazionali IFRS, del 2010 e attualmente in corso di revisione.

² L’“accounting theory” ha visto fiorire alcune pregevoli sistemazioni negli anni ’60 e ’70 del secolo scorso. Solo per fare un esempio, che trova nella ricerca di un ponte tra economia e ragioneria, nonché tra teoria e pratica, il suo aspetto distintivo: E.O. Edwards – P.W. Bell, *The theory and measurement of business income*, University of California Press, 1965.

³ Questo approccio e questa terminologia è, in particolare, utilizzata in: P. Capaldo, *Reddito, Capitale e bilancio d’esercizio*, Giuffrè, 1998.

delle valutazioni d'azienda, ascrivibile alla globalità dei benefici futuri ritraibili dall'azienda sulla base delle condizioni di gestione in cui essa si trova alla data di riferimento.

Il modello del rinvio dei costi è il modello della tradizione aziendalistica italiana, basato sul sistema del reddito⁴ e mirato a rappresentare gli effetti economici delle transazioni effettuate. Il risultato di periodo corrisponde al profitto realizzato quale differenza tra i ricavi e i costi dei cicli gestionali completati. I ricavi e i costi dei cicli gestionali in corso sono invece rinviati al futuro, nello stato patrimoniale, che conseguentemente comprende il capitale effettivamente impiegato e le relative fonti di finanziamento.

Il modello dell'anticipazione dei ricavi è un modello teorico puro, che comporterebbe la rappresentazione nello stato patrimoniale non solo dei valori correnti di mercato delle singole attività e passività, ma anche del valore di avviamento, quale valore che gli investitori pagherebbero per l'intera azienda, in funzione dei benefici futuri da essa ritraibili. Il risultato di periodo corrisponde alla creazione di valore azionario, ossia alla differenza nel valore dell'azienda tra inizio e fine esercizio, corretta dei conferimenti (da sottrarre) e dei dividendi (da aggiungere).

L'impiego per l'informazione esterna del modello dell'anticipazione dei ricavi si scontra con ovvie criticità in termini di soggettività, incertezza e verificabilità dell'informazione.

Il modello dei valori di mercato è un modello che integra gli effetti economici delle transazioni effettuate con i valori attribuiti dal mercato alle singole attività e passività, a loro volta funzione degli effetti economici attesi da tali elementi patrimoniali. Il risultato di periodo corrisponde alla somma tra profitto realizzato sui cicli gestionali completati e variazioni nel valore di mercato delle singole attività e passività aziendali, pur non espresse da transazioni effettivamente realizzate.

É fisiologico, in qualche misura, che i modelli in concreto attuati si

⁴ La sistemazione che ha ispirato decenni di letteratura aziendalistica italiana è quella di Gino Zappa. Ad esempio: G. Zappa, *Il reddito d'impresa*, Giuffrè, 1939.

discostino da quelli teorici a causa di specifiche esigenze pratiche.

Gli obblighi di bilancio disegnati dalle norme e dai principi contabili dovrebbero tuttavia avere quale riferimento, espressamente dichiarato da norme di principio, uno specifico modello contabile.

L'evoluzione della regolamentazione contabile, invece, non è andata in questa direzione. Gli Ias/lfrs, che sono attualmente i principi contabili più diffusi al mondo, sono ispirati dal modello dei valori di mercato, pur non richiamandone espressamente i principi e comunque non prevedendo una chiara esposizione separata tra il risultato relativo ai processi gestionali e quello ascrivibile alle variazioni di fair value.

Queste ultime, infatti, trovano ampio accoglimento nel bilancio, ma sono presentate in parte nel prospetto dei profitti e delle perdite ("profit and loss account", c.d. PL) e in parte nelle altre componenti del conto economico complessivo ("other comprehensive income", c.d. OCI), senza però che vi sia una chiara distinzione tra reddito realizzato e variazioni di fair value non realizzate.

Come già osservato in questi lavori⁵ gli Ias/lfrs, assumendo la prospettiva degli investitori finanziari, hanno comportato una "finanziarizzazione" dell'informazione di bilancio, che ora accoglie non solo gli effetti delle transazioni dell'impresa, ma anche quelli delle valutazioni degli investitori sugli elementi patrimoniali della stessa.

L'idea di base è che, in tal modo, si perviene a un'informazione più completa e rilevante per le decisioni degli investitori.

Il punto è discutibile e non è questa la sede per approfondirlo. Tuttavia, ritengo importante sottolineare due aspetti.

In primo luogo, la rilevanza decisionale dei valori di mercato delle attività e delle passività dipende dal modello di business dell'impresa e dagli scopi con i quali un'attività e una passività sono detenuti. Ad esempio, la rilevanza dei valori di mercato è molto maggiore per gli intermediari finanziari (le banche) o le società di gestione di patrimoni (le holding, le immobiliari), ma lo è meno per le imprese

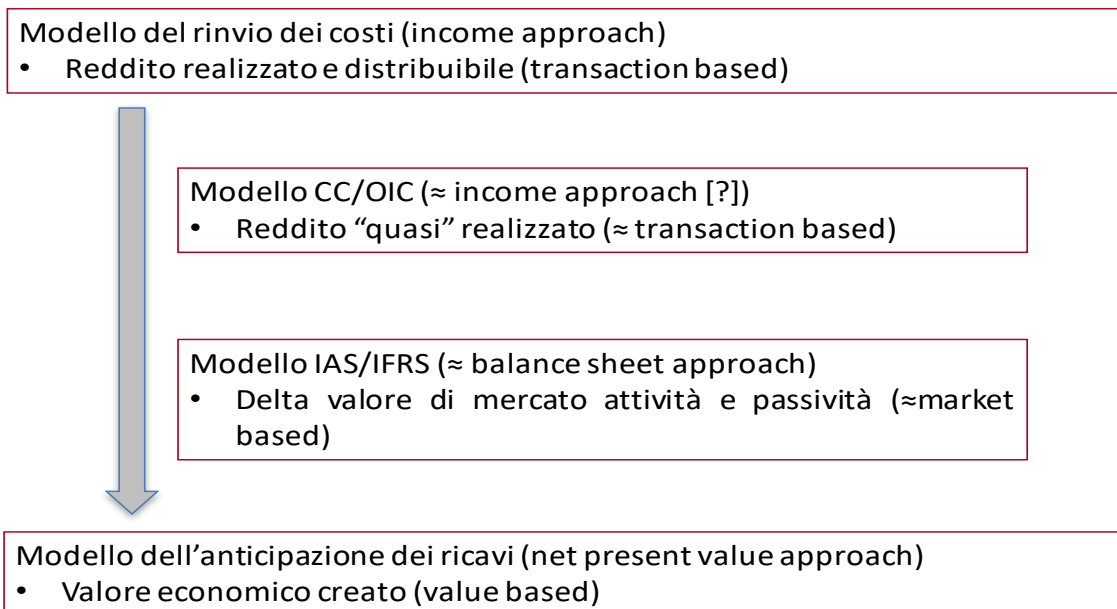
⁵ Si veda, in particolare, l'intervento del prof. Giorgio Meo.

industriali e commerciali, per le quali l'obiettivo principale degli investitori è comprendere la capacità di generare redditi in futuro, che dipende dai profitti generati dalle transazioni gestionali (tendenzialmente ricorrenti) e non dalle variazioni dei valori di mercato (tendenzialmente non ricorrenti).

In secondo luogo, proprio quale conseguenza di ciò, è importante che l'informazione relativa ai profitti generati dalle transazioni sia presentata separatamente da quella relativa alle variazioni dei valori di mercato, proprio per mettere il lettore in condizioni di comprendere distintamente il risultato delle scelte gestionali dell'impresa e quello ascrivibile alle oscillazioni non realizzate nei valori di mercato. Il prospetto delle altre componenti del conto economico complessivo degli IAS/IFRS va in questa direzione⁶, ma non raggiunge pienamente lo scopo.

La riforma del d.lgs. 139/2015 compie alcuni passi che avvicinano il modello italiano, tradizionalmente ispirato al rinvio dei costi, a quello IAS/IFRS, ispirato alla valutazione di mercato degli elementi patrimoniali.

Modello teorico di riferimento



⁶ IAS 1, Presentation of financial statements.

Nell'ovvio interrogarsi se ciò sia un bene o un male e se convenga, per il futuro, proseguire nel processo di avvicinamento, occorre tenere conto sia delle finalità del bilancio, che dei suoi concreti utilizzi.

La finalità è quella di dare informazioni sulla gestione.

Un'informazione più ampia, che accolga i valori di mercato, è utile per gli investitori (senza dubbio interessati, ad esempio, alle consistenze reali degli attivi immobiliari o finanziari, e non solo ai loro costi storici), ma a patto di non confondere gli effetti delle transazioni con quelli sui valori di mercato.

Ciò richieda una chiara separazione tra risultato delle transazioni e risultato derivante dai valori di mercato, che non c'è negli IAS/IFRS e neanche nel sistema codice civile/OIC (in cui comunque l'accoglimento dei valori di mercato è ancora molto limitato).

L'evoluzione dell'informazione di bilancio verso i valori espressi dai mercati finanziari è da correlarsi alla "finanziarizzazione" dei sistemi economici, che ha consentito processi di creazione di valore in misura moltiplicata rispetto a quelli dell'economia reale.

Sulla spinta di tale "finanziarizzazione", i principi contabili hanno progressivamente aperto ai valori di mercato, che hanno per lunghi anni ampliato i risultati delle imprese, soprattutto bancarie, salvo poi correre ai ripari cambiando le regole quando, con la crisi del 2008, il mercato ha voltato le spalle a grandi comparti di prodotti finanziari strutturati, trascinando con sé anche i valori espressi dal mercato per l'economia reale (si è parlato, a tale proposito, di prociclicità del fair value)⁷.

Le regole contabili sono state in sostanza utilizzate quale strumento di politica economica, piegandosi prima all'interesse di riflettere nei bilanci l'euforia

⁷ In particolare, il riferimento è alla circostanza che nel 2008, su pressione del mondo finanziario, lo IASB emanò una modifica allo IAS 39, recepita nell'ordinamento comunitario con il Reg. 1004 del 15 ottobre 2008, che consentiva la riclassificazione tra i "finanziamenti e crediti" delle attività "disponibili per la vendita", così prevedendone la valutazione al costo ammortizzato e non al fair value (finalizzata di fatto a evitare la rilevazione di ingenti perdite quale conseguenza del crollo delle quotazioni dei titoli c.d. "tossici"). Le valutazioni al fair value furono da molti messe sotto accusa, tra l'altro, per la loro prociclicità, riferita al fatto che in contesti recessivi e di sfiducia i valori di mercato calano (talvolta anche eccessivamente rispetto ai valori fondamentali) e ciò erode il patrimonio delle banche, le quali per conseguenza, dati i requisiti patrimoniali per l'esercizio dell'attività, riducono il credito all'economia reale, aggravando la crisi.

dei mercati finanziari e poi alla necessità di limitare i danni della crisi di fiducia sul sistema economico mondiale.

La crisi degli ultimi dieci anni ha moderato, ma non eliminato, il fenomeno. Nel mondo moderno la finanza non è più soltanto al servizio dell'industria (e dovrebbe forse esserlo di più), ma è essa stessa industria e ha suoi processi di creazione di valore.

Di qui la rilevanza decisionale dell'informativa sui valori espressi dai mercati, ma anche l'importanza di distinguerli dai valori espressi dalle transazioni d'impresa, perché le dinamiche e i rischi dei processi di creazione di valore dell'industria reale e dell'industria finanziaria sono assai diversi e l'informazione contabile dovrebbe rappresentarne distintamente le specificità.

Il business degli intermediari finanziari è nella gestione integrata di attivi e passivi, sicché un approccio di tipo patrimoniale, basato sui valori di mercato, è coerente con il modello di business.

Nel business delle imprese non finanziarie, invece, le attività e le passività sono investimenti e finanziamenti funzionali all'attività produttiva, che non rendono in modo autonomo, ma solo attraverso la combinazione produttiva aziendale. Per tali imprese, l'approccio del sistema del reddito è necessario per dare visibilità ai processi di creazione di valore dell'attività produttiva e l'approccio patrimoniale ai valori di mercato delle attività e delle passività può esserne un utile completamento, ma non dovrebbe con esso confondersi.

L'esigenza di una rappresentazione distinta è ancora più rilevante se si considerano gli utilizzi concreti del bilancio a fini civilistici e fiscali.

Il bilancio è strumento aziendale d'informazione, ma esso di fatto regola la vita delle imprese, determinando effetti concreti quali la condivisione assembleare sulla gestione, la distribuzione dei dividendi, i meccanismi di allerta sul capitale, il funzionamento dei contratti di finanziamento, il carico fiscale, ecc.

Le regole contabili dovrebbero rimanere neutrali rispetto ai concreti utilizzi dell'informazione e non piegarsi a essi, ma ciò può ottenersi solo se il bilancio presenta distintamente gli effetti di cicli gestionali e fenomeni di mercato, sicché le regole e i rapporti contrattuali che da esso dipendono possono selettivamente,

ma senza equivoci, attingere alle informazioni di volta in volta rilevanti.

Così il reddito distribuibile come dividendo dovrà limitarsi a quello effettivamente realizzato, i contenziosi sulla correttezza del bilancio potranno graduarsi diversamente a seconda che riguardino i fatti gestionali o le oscillazioni del mercato, le soglie di patrimonio netto che attivano fabbisogni di ricapitalizzazione o i *covenant* dei contratti di finanziamento potranno escludere le oscillazioni dei valori di mercato, ecc.

Sotto il profilo fiscale, la tassazione potrà apprezzare quale chiaro indice di capacità contributiva il reddito realizzato dalle transazioni aziendali, mentre non sembrano esserlo le oscillazioni del valore di mercato di attività e passività operative e finanziarie. Il principio della derivazione rafforzata, a mio giudizio condivisibile, avrebbe più efficace e semplice attuazione con una chiara distinzione tra reddito da transazioni e oscillazioni dei valori di mercato.

In conclusione, quanto più i due piani delle informazioni sulle transazioni aziendali e sulle variazioni dei valori di mercato sono tenuti distinti, tanto più l'interesse dei diversi *stakeholders* può essere correttamente perseguito utilizzando selettivamente le informazioni del bilancio. Al contrario, quanto più i piani si confondono, tanto più il bilancio è oggetto di pressioni indebite dei gruppi di *stakeholders* in sede di regolamentazione e di redazione, e tanto più si rendono necessarie regole civilistiche, fiscali e contrattuali che, non potendosi poggiare con chiarezza su di esso, tendono a ricostruire aggregati di valori *ad hoc*, a svantaggio della chiarezza e della certezza dei rapporti d'impresa.

2. Il costo ammortizzato. Il criterio del costo ammortizzato è previsto dall'art. 2426 c.c. per i crediti, i debiti e i titoli (art. 2426 c.c., nn. 1 e 8).

Esso introduce due sostanziali novità nella rappresentazione di bilancio:

- la rappresentazione unitaria di tutte le componenti economiche di uno strumento finanziario lungo la sua vita utile, attraverso il calcolo del tasso d'interesse effettivo;
- la rilevazione iniziale al valore attuale per gli strumenti finanziari regolati

a tassi diversi da quelli di mercato⁸.

L'impiego del tasso d'interesse effettivo per rappresentare gli effetti economici dello strumento finanziario ha effetti generalmente limitati sui risultati d'esercizio, ascrivibili alla più uniforme e corretta spalmatura dei costi e dei ricavi dello strumento lungo la sua vita utile, e comporta una più corretta classificazione nell'area finanziaria dei suoi effetti economici.

In tal modo, l'interesse nominale, i costi iniziali di transazione, le commitment fees e ogni altra forma di onerosità di un finanziamento vengono considerati unitariamente calcolando il tasso interno di rendimento dello strumento e redistribuiti sulla base di esso fino a scadenza (mentre prima, ad esempio, i costi iniziali di un finanziamento confluivano quali oneri da ammortizzare nell'area della produzione e alcune componenti commissionali iniziali potevano trovare imputazione direttamente tra i costi dell'esercizio).

Valga il seguente esempio:

L'applicazione del costo ammortizzato ai debiti

- La società riceve un finanziamento a 5 anni da una banca, per 1000, con un interesse nominale del 4%, una commitment fee al primo anno del 5%, rimborso bullet e costi di transazione del 1%
- Il tasso è "di mercato"

DEBITO FINANZIARIO / BANCA A TASSI DI MERCATO

Anno	Flussi di cassa	Valore contabile	Interesse effettivo	Variazione debiti	Costi Old OIC	Delta Costi CE
0	940	940				
1	-40	950,77	50,77	10,77	52,00	-1,23
2	-40	962,13	51,35	11,35	52,00	-0,65
3	-40	974,09	51,97	11,97	52,00	-0,03
4	-40	986,71	52,61	12,61	52,00	0,61
5	-1040	0,00	53,29	-986,71	52,00	1,29

Tasso Interesse effettivo

Si tratta di un'applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma, che specifica criteri di classificazione e imputazione temporale i quali, in

⁸ In particolare, si vedano l'OIC 15 e l'OIC 19.

fondo, non contrastano con i previgenti principi di redazione del bilancio e non introducono elementi di discontinuità nel modello contabile di riferimento.

L'attualizzazione dello strumento finanziario ai fini della rilevazione iniziale per gli strumenti non regolati a tassi di mercato rappresenta, invece, un importante scostamento dal modello del rinvio dei costi, poiché imputa all'esercizio di stipula del contratto l'intero effetto dello scostamento rispetto al valore di mercato dello strumento, lasciando che la redditività degli esercizi successivi si allinei al rendimento di mercato.

Ad esempio, nel caso di un finanziamento a medio-lungo termine a tassi inferiori al mercato, il bilancio rappresenta un finanziamento di minore entità a tassi di mercato e un ricavo per la differenza tra valore nominale e valore di mercato del finanziamento, che corrisponde al valore attuale delle differenze tra costo di mercato e costo contrattualmente pattuito.

Il presupposto logico è che il vantaggio o lo svantaggio di determinare condizioni fuori mercato deve ricadere nell'esercizio in cui si compie la scelta, e non in quelli successivi in cui la scelta esplica i suoi effetti giuridici.

Valga il seguente esempio:

L'applicazione del costo ammortizzato ai debiti

- La società riceve un finanziamento a 5 anni da una banca, per 1000, con un interesse nominale del 1%, rimborso bullet, senza costi di transazione
- Il tasso "di mercato" è il 5%

Account economico (proventi finanziari) D/PN (se finanziamento della controllante)

DEBITO FINANZIARIO / BANCA A TASSI INFERIORI AL MERCATO

Anno	Flussi di cassa	Valore contabile	Interesse effettivo	Variazione debiti	Costi d'OIC	Delta costi CE
0	1000	826,82	-173,18		0	-173,18
1	-10	858,16	41,34	31,34	10,00	31,34
2	-10	891,07	42,91	32,91	10,00	32,91
3	-10	925,62	44,55	34,55	10,00	34,55
4	-10	961,90	46,28	36,28	10,00	36,28
5	-1010	0,00	48,10	-961,90	10,00	38,10

Tasso Interesse effettivo

Non si tratta però di una contabilizzazione degli strumenti finanziari al valore di mercato, poiché le oscillazioni successive dei tassi e dei prezzi di mercato sono irrilevanti per la rappresentazione in bilancio dello strumento.

Si può discutere se, sotto il profilo dell'utilità decisionale per gli utilizzatori del bilancio, sia preferibile rappresentare un finanziamento poco costoso, e correlativamente maggiori utili e patrimonio netto lungo la durata del prestito, oppure un finanziamento a costi di mercato e un beneficio economico iniziale, progressivamente riassorbito dai correlativi minori utili lungo la durata del prestito.

L'eventuale ricavo iniziale ha tuttavia una natura diversa da un provento finanziario ordinario e, in linea con la prospettiva di separare gli effetti delle transazioni da quelli degli andamenti del mercato, meriterebbe un'allocatione separata nel conto economico, attualmente non prevista dalla normativa. Essa consentirebbe di presentare con chiarezza entrambe le informazioni: nel reddito realizzato il risultato derivante dalle clausole contrattuali, separatamente gli effetti dell'attualizzazione ai valori di mercato.

Non vi sono dubbi, in ogni caso, sul fatto che si tratta solo di una diversa imputazione temporale dei medesimi componenti economici lungo l'intera durata dello strumento (il totale dell'effetto economico non cambia).

Conseguentemente, l'eventuale beneficio economico iniziale non dovrebbe essere distribuibile come dividendo, poiché rappresenta il valore attuale dei maggiori costi che contabilmente transiteranno in bilancio negli esercizi successivi⁹.

Analogamente, sotto il profilo fiscale, non sembra che il beneficio economico iniziale possa essere considerato un indice di capacità contributiva al pari dei profitti realizzati.

Sul punto sono sorte rilevanti incertezze applicative, risolte con la precisazione del d.m. 3.8.2017 del MEF solo per i finanziamenti tra controllante

⁹ L'effettivo conseguimento degli utili (coerentemente con il disposto dell'art. 2433, comma 2), si avrà in effetti solo se si genereranno, nell'orizzonte del finanziamento, ricavi sufficienti a coprire tutti i costi, incluso il costo del finanziamento stesso.

e controllata (anche indiretta), secondo cui “assumono rilevanza fiscale esclusivamente i componenti positivi e negativi imputati a conto economico desumibili dal contratto di finanziamento, laddove siano rilevati nello stato patrimoniale componenti derivanti dal processo di attualizzazione a tassi di mercato previsto dal criterio del costo ammortizzato”¹⁰.

La tassazione quale reddito d'impresa dell'effetto attualizzazione sui finanziamenti a tassi inferiori al mercato sembra in effetti un'irragionevole anticipazione d'imposta rispetto all'effettiva realizzazione dei redditi¹¹.

Pur nella convinzione che il principio di derivazione rafforzata sia la strada giusta nella prospettiva dell'equità e della semplificazione della tassazione del reddito d'impresa, non può negarsi che la tassazione immediata del differenziale da attualizzazione appare illogica.

L'evidenza separata degli effetti dell'attualizzazione, coerente con l'approccio teorico di separare i flussi da transazioni da quelli da mercato, contribuirebbe a una soluzione chiara e semplice del problema, dovendo la norma fiscale fare riferimento a un'informazione già presente nel conto economico (nella parte del reddito realizzato) e non ricostruita ai soli fini fiscali (come attualmente necessario ex d.m. 3.8.17).

3. I beni immateriali. I beni immateriali (c.d. *Intangibles*) rappresentano nei nostri tempi gli assets distintivi e i principali drivers del vantaggio competitivo delle imprese.

Nella competizione moderna, raramente i beni materiali sono responsabili del successo delle imprese, e quando lo sono (come ad esempio nel caso di alcuni impianti produttivi robotizzati) è perché in essi risiede una tecnologia distintiva, che è a sua volta un bene immateriale.

Gli *Intangibles* sono oggetto di investimenti aziendali crescenti, che tendono

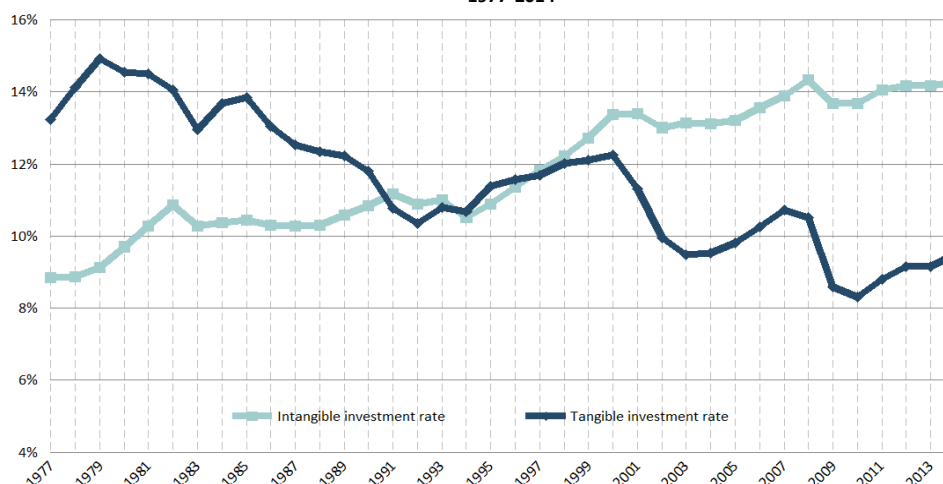
¹⁰ Art. 1 d.m. 3.8.17, richiamato per i soggetti OIC-adopter dall'art. 2 del medesimo decreto.

¹¹ Le medesime considerazioni valgono per la deduzione del costo in capo al finanziatore e, all'opposto, per l'ipotesi di tassi superiori al mercato. Naturalmente, i rapporti di finanziamento a tassi non allineati al mercato sussistono principalmente tra soggetti tra i quali sussiste il controllo, ma la disciplina lascia aperti spazi d'incertezza molto ampi per i soggetti correlati o partecipati con percentuali tali da non costituire controllo.

verso livelli quasi doppi rispetto ai beni materiali, capovolgendo i dati di quarant'anni or sono.

Beni immateriali: evoluzione storica

U.S. Private Sector Investment in Tangible and Intangible Capital (Relative to Gross Value Added), 1977-2014



Source: Coral Carrado and Charles Hulten

Ai beni immateriali tradizionali, quali marchi, brevetti e licenze, si affiancano nuove tipologie di beni immateriali legati all'economia digitale, quali i dati sulla clientela e le piattaforme di social networking (es. Facebook), i portali e le piattaforme di business (es. Amazon), gli algoritmi dei motori di ricerca (es. Google). Tali imprese dominanti (c.d. "Over the top") sono in realtà costituite da un nesso di risorse immateriali il cui impiego innovativo ha consentito di acquisire un forte potere monopolistico e di erigere insuperabili barriere competitive, pur in assenza *ex ante* di barriere all'ingresso formali o tecnologiche.

Ne consegue una crescente rilevanza delle informazioni contabili sui beni immateriali, che tuttavia trovano in bilancio rappresentazioni parziali, eterogenee e caratterizzate da elevata incertezza.

In linea di principio, poiché il valore delle imprese è sempre più rappresentato da beni immateriali, sembrerebbe razionale che anche in bilancio ne emerga in via crescente il valore, quantomeno nei limiti degli investimenti effettuati su di essi, coerentemente con il modello di rinvio dei costi.

Su questo punto, invece, la riforma contabile nazionale, avvicinandosi agli IAS/IFRS, va nella direzione opposta.

I requisiti per la capitalizzazione degli investimenti in ricerca e sviluppo e nel marketing sono ora più stringenti¹².

La ricerca applicata, se non qualificabile come sviluppo, non è più capitalizzabile. La voce spese di pubblicità è stata cancellata, ancorché, nell'interpretazione prevalente, continuano a essere capitalizzabili i costi di marketing per il lancio di nuove iniziative quando rientrano nei costi di impianto e ampliamento.

Le innovazioni normative intendono salvaguardare l'attendibilità, la comparabilità e la verificabilità dei bilanci, dettando criteri più rigorosi per la capitalizzazione dei costi, limitata alle circostanze nelle quali è più probabile e concreta l'esistenza dei benefici futuri capaci di consentire il recupero dell'investimento.

La portata delle nuove norme è quindi nell'impedire le capitalizzazioni quando non vi sia un chiaro legame con lo sviluppo e il lancio di nuovi prodotti o nuovi processi produttivi identificabili. Poiché, però, anche nel regime previgente era necessario dimostrare la concretezza dei benefici futuri attesi, la portata innovativa è in concreto minore di quanto sembri. I costi per l'alimentazione dei beni immateriali legati al marketing e alla tecnologia rimangono capitalizzabili, purché vi sia un chiaro legame con nuovi prodotti o processi, e siano ragionevolmente probabili benefici attesi sufficienti a recuperarli.

Per contro, i vincoli sulla durata dell'ammortamento delle spese di sviluppo e dell'avviamento sono stati allentati.

La norma previgente prevedeva l'ammortamento delle spese di (ricerca e)

¹² Art. 2426 c.c., comma 1, n. 5.

sviluppo e dell'avviamento acquisito a titolo oneroso entro cinque anni. Per l'avviamento, era prevista quale eccezione la possibilità di una durata superiore, con specifica motivazione sulla vita utile economica.

La norma attuale inverte il principio, prevedendo l'ammortamento lungo la durata della vita utile, con l'eccezione di un termine fisso di cinque anni per le spese di sviluppo e di dieci anni per l'avviamento, ma solo quando, eccezionalmente, la vita utile economica non sia stimabile attendibilmente. Tali casi sono però da ritenersi rari, perché l'OIC 24 detta, in linea con il precedente principio, criteri che consentono alle aziende con una adeguata funzione di pianificazione un'attendibile stima della vita utile attesa delle spese di sviluppo (ciclo di vita del prodotto o del processo) e dell'avviamento (la durata dei benefici attesi, il payback period, la vita media ponderata degli assets nelle acquisizioni, ecc.).

Ancorché le innovazioni sui requisiti per la capitalizzazione e sulla durata dell'ammortamento appaiano tendere in senso opposto (più restrittivo sul primo aspetto, più permissivo sul secondo), il criterio ispiratore è in entrambi i casi il rispetto di un più rigoroso criterio di utilità futura, da valutarsi in concreto caso per caso in base al modello di business e alla pianificazione aziendale, e non in base a criteri standard precostituiti (la ricerca sui progetti aperti capitalizzabile tout court, l'avviamento da ammortizzare in cinque anni, ecc.).

Il criterio è quindi strettamente coerente con il modello del rinvio dei costi e del reddito realizzato, non lasciando spazio all'accoglimento di valori di mercato o all'anticipazione di ricavi.

Ciò appare corretto e non lede le ragioni informative degli utilizzatori del bilancio, giacché date le caratteristiche di unicità dei beni immateriali e l'incertezza nel loro recupero, un approccio più aperto alla capitalizzazione dei costi avrebbe reso i bilanci meno comparabili e meno attendibili, lasciando maggior spazio a incentivi distorti quali l'aumento dei costi nei casi di profitti tassabili elevati o la loro riduzione nei casi di squilibrio economico.

Il principio contabile Oic 24 offre invece una guida sufficientemente circostanziata per contrastare gli abusi e consentire l'iscrizione all'attivo della

sola parte degli investimenti in beni immateriali della quale i piani d'impresa dimostrino la recuperabilità mediante una correlazione diretta con nuovi prodotti, processi o progetti d'impresa.

Sulla base di stime di bilancio più attendibili e verificabili, ben può operare il principio di derivazione rafforzata che ha consentito di eliminare le norme fiscali che dettavano criteri di ammortamento degli Intangibles sganciati dalla effettiva vita utile (quali ad esempio quelli sulla R&S e sulla pubblicità).

In tal modo, si perviene alla tassazione delle imprese sull'effettivo reddito realizzato, il che appare, in prima battuta, interpretazione corretta del principio di capacità contributiva.

Degli eventuali maggiori valori di mercato dei beni immateriali rispetto ai costi capitalizzati potrebbe darsi adeguata informativa in nota integrativa o, nella prospettiva (ipotetica) di un modello contabile basato sui valori correnti, nella fascia di patrimonio netto dedicata ai valori dei beni immateriali eccedenti il costo, senza in tal modo interferire con la rappresentazione del reddito realizzato e con la determinazione della base imponibile fiscale.

4. Conclusioni. Il modello contabile teorico di riferimento per la redazione dei bilanci è tradizionalmente stato, nel tempo, quello del rinvio dei costi. L'evoluzione della regolamentazione contabile internazionale negli ultimi decenni, sia sul fronte degli Us Gaap di matrice americana che su quello degli Ias/lfrs di matrice europea, ha spostato l'impianto concettuale verso un modello a valori correnti, senza tuttavia assumerlo chiaramente come principio di riferimento e senza adottarne un'applicazione sistematica.

In concreto, i modelli Us Gaap e Ias/lfrs sono quindi modelli "ibridi", che tentano di offrire agli investitori un quadro informativo più ampio e ricco di quello offerto dal modello del rinvio dei costi, ma senza pervenire a una rappresentazione separata e sistematica del reddito realizzato e delle variazioni di fair value. Tali valori negli aggregati contabili si confondono in modo non sempre facilmente intellegibile, a detrimento della chiarezza del messaggio.

L'evoluzione della regolamentazione contabile nazionale, finora

concettualmente ancorata al modello del rinvio dei costi e alla rappresentazione di un reddito realizzato, ha ora intrapreso la stessa strada, pur in modo assai limitato.

La riforma avvicina, con passi misurati, il sistema Codice civile/Oic a quello Ias/Ifrs. Solo il futuro dirà se è l'inizio di un percorso o meno. Di certo, però, il modello concettuale si è ibridato (come del resto è ancor più ibrido il sistema Ias/Ifrs).

Vi è da chiedersi se ciò sia un bene e la risposta richiede la soluzione di alcuni *trade-offs* non irrilevanti per effetti sostanziali sulla competitività delle imprese italiane.

Il primo è il trade-off tra integrità del modello e armonizzazione dei linguaggi contabili.

In linea di principio, ritengo che le norme contabili dovrebbero riferirsi a un modello teorico e muoversi all'interno di esso, pur con le fisiologiche specificazioni conseguenti alla necessità di calare i principi teorici nella pratica delle imprese.

Tuttavia, le imprese competono in un contesto globalizzato e ha poco senso, salvo per quelle molto piccole e puramente domestiche, che il linguaggio con cui si rappresentano all'esterno sia molto diverso da quello dei loro interlocutori.

In non rari casi, l'adozione dei principi contabili nazionali costringe le imprese a un doppio binario perché, con finalità di gestione di alcune relazioni di business (partecipazioni a gare, ottenimento di finanziamenti, accordi di partnership, ...), si rende necessaria la redazione di bilanci pro-forma secondo i principi contabili internazionali.

La perdita di integrità del modello del reddito realizzato può quindi giustificarsi alla luce della convergenza verso un linguaggio contabile uniforme, che renda la gestione delle imprese più intellegibile agli operatori internazionali.

Allo stato, però, i passi verso la convergenza sono limitati. Introducono novità che rendono meno integro il modello rispetto alla logica del rinvio dei costi e del reddito realizzato, senza tracciare un percorso di convergenza verso

gli IAS/IFRS. È comprensibile che una tale convergenza spaventi le imprese, ma occorre considerare che la moltiplicazione dei linguaggi contabili genera inefficienze, maggiori costi di transazione e soprattutto minore trasparenza informativa.

La riforma, con i suoi primi passi di convergenza, potrebbe incoraggiare le nostre medie imprese (che competono e che si finanziano - o dovrebbero maggiormente finanziarsi - sui mercati internazionali) all'adozione degli IAS/IFRS. Sarebbe un passo condivisibile, perché purtroppo parlare una lingua migliore e più semplice, ma non diffusa, non è un vantaggio nel contesto economico globale.

L'altro trade-off, intimamente collegato, è tra semplificazione e comparabilità del messaggio. Con la riforma vi sono oggi quattro possibili regimi di bilancio per le società di capitali italiane: gli IAS/IFRS, il regime ordinario Codice civile/OIC, il bilancio in forma abbreviata e il bilancio in forma semplificata per le micro-imprese.

Credo inopportuno moltiplicare i regimi nel tentativo di semplificare gli adempimenti alle imprese di dimensione minore, se questo comporta una minore trasparenza e una più difficile comparabilità dei bilanci.

Il bilancio in forma abbreviata non consente di comprendere adeguatamente gli equilibri economico e finanziario delle aziende, eppure è adottabile da imprese di dimensione apprezzabile, il cui operato coinvolge interessi non trascurabili di dipendenti, banche, fornitori, ecc.

Per le microimprese è prevista l'esenzione dalle principali innovazioni della riforma contabile in commento, ma evitare le innovazioni non comporta necessariamente un vantaggio di semplificazione, soprattutto se le novità spaventano più per l'assenza di abitudine che per la loro complessità intrinseca.

Anche in questo caso, il tema dovrebbe risolversi assumendo un modello contabile di riferimento e nell'ambito di esso, semmai, declinare semplificazioni per le imprese di dimensione minore. Non sembrano esservi grandi vantaggi nel moltiplicare le opzioni contabili in nome di una semplificazione che in realtà sembra piuttosto assecondare l'avversione al cambiamento.

I principali criteri guida per la regolamentazione contabile dovrebbero essere, ad avviso di chi scrive, la rilevanza decisionale per gli utilizzatori dell'informazione e la competitività delle imprese. Tra essi non c'è alcun *trade-off*, perché un'informazione utile per le decisioni degli *stakeholders* rafforza il supporto di questi ultimi verso l'impresa, a beneficio della sua stessa competitività.

All'armonizzazione delle regole è inopportuno rinunciare solo in difesa della (pur brillante) tradizione contabile, ma il percorso di cambiamento dovrebbe trovare chiara meta in un modello di bilancio internamente coerente e concettualmente corretto, che consenta di distinguere tra il reddito realizzato, cui peraltro ancorare effetti giuridici quali la distribuzione dei dividendi, la tassazione del reddito e i presidi a salvaguardia del capitale, e le variazioni dei valori correnti di mercato, che completano il quadro informativo per gli investitori e gli altri *stakeholders*, ma non rappresentano profitti realizzati con la gestione.