

OIC – ORGANISMO ITALIANO DI CONTABILITÀ

GUIDE OPERATIVE

Guida operativa

Aspetti applicativi dei principi IAS/IFRS



Guida 3

giugno 2008

PRESENTAZIONE

L'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) nasce dall'esigenza, avvertita dalle principali parti private e pubbliche italiane, di costituire uno "standard setter" nazionale dotato di ampia rappresentatività con il fine di esprimere le istanze nazionali in materia contabile.

L'OIC si è costituito, nella veste giuridica di fondazione, il 27 novembre 2001.

Esso predispone i principi contabili per la redazione dei bilanci d'esercizio e consolidati delle imprese, dei bilanci preventivi e consuntivi delle aziende non profit e delle amministrazioni pubbliche, nazionali e locali. Inoltre, l'OIC, coordinando i propri lavori con le attività degli altri "standard setter" europei, nel rispetto delle norme di legge e regolamentari vigenti, fornisce il supporto tecnico per l'applicazione in Italia dei principi contabili internazionali e delle direttive europee in materia contabile. L'OIC svolge altresì un'opera di assistenza al legislatore nazionale nell'emanazione delle norme in materia contabile e connesse per l'adeguamento della disciplina interna di bilancio alle direttive europee e ai principi contabili internazionali omologati dalla Commissione Europea.

L'OIC si propone infine la promozione della cultura contabile ed il progresso della prassi aziendale e professionale con la pubblicazione di documenti e ricerche in materia, nonché con l'organizzazione di convegni, seminari e incontri di studio.

Per il conseguimento dei compiti assegnati, i Fondatori hanno concepito e realizzato un assetto istituzionale in grado di assicurare, negli organi che governano la Fondazione, una equilibrata presenza delle parti sociali – private e pubbliche – interessate all'informazione contabile e, al contempo, atta a garantire il soddisfacimento dei requisiti di imparzialità e indipendenza delle scelte. Il conseguimento dell'autorevolezza necessaria per influire efficacemente in ambito nazionale e internazionale sulla disciplina dell'informazione contabile è infatti maggiore quanto più ampia e rappresentativa è la composizione dei soggetti investiti dei ruoli decisionali.

Il governo dell'OIC è attribuito ai seguenti organi: Collegio dei Fondatori, Consiglio di Sorveglianza, Consiglio di Gestione, Comitato Tecnico-Scientifico e Collegio dei Revisori.

I principi contabili dell'OIC sono soggetti al parere della Banca d'Italia, della CONSOB, dell'ISVAP e dei Ministeri competenti nella fattispecie.

L'eventuale parere negativo delle istituzioni anzidette è pubblicato congiuntamente al principio contabile approvato dal Consiglio di Gestione.

INDICE

PREMESSA	1
CAPITOLO 1 – IFRS 2 PAGAMENTI BASATI SU AZIONI	1
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	1
2. DEFINIZIONI	2
3. RILEVAZIONE	4
4. VALUTAZIONE	5
5. ALTRI ASPETTI	7
6. OPERAZIONI CON AZIONI PROPRIE ALL'INTERNO DI UN GRUPPO, ISCRIZIONE NEL BILANCIO SEPARATO DELLA CONTROLLANTE	8
CAPITOLO 2 – IFRS 5 ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA E ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE	11
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	11
2. CLASSIFICAZIONE	12
3. VALUTAZIONE	13
4. PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA	14
5. PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE	14
CAPITOLO 3 - IAS 2 RIMANENZE	17
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	17
2. CRITERI DI VALUTAZIONE	18
3. ISCRIZIONE NELLO STATO PATRIMONIALE	21
CAPITOLO 4 - IAS 8 PRINCIPI CONTABILI, CAMBIAMENTI NELLE STIME CONTABILI ED ERRORI	22
1. SELEZIONE E APPLICAZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI	22
2. CAMBIAMENTI DI PRINCIPI CONTABILI	23
3. CAMBIAMENTI DI STIME CONTABILI	23
4. ERRORI	24
CAPITOLO 5 - IAS 10 FATTI INTERVENUTI DOPO LA DATA DI RIFERIMENTO DEL BILANCIO	26
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	26
2. FATTI SUCCESSIVI CHE COMPORTANO UNA RETTIFICA	27
3. FATTI SUCCESSIVI CHE NON COMPORTANO RETTIFICA	28
4. DIVIDENDI	29
5. CONTINUITÀ AZIENDALE	29
6. CASI OPERATIVI	29
<i>Ristrutturazione dell'impresa e riconoscimento di maggiori incentivi all'esodo</i>	<i>29</i>
<i>Variatione di aliquote fiscali successivamente alla data di riferimento del bilancio</i>	<i>30</i>
<i>Ristrutturazioni dopo la data di bilancio</i>	<i>31</i>
CAPITOLO 6 - IAS 11 LAVORI SU ORDINAZIONE	32
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	32
2. COMBINAZIONE E SUDDIVISIONE DI COMMESSE	33
3. RICAVI E COSTI DI COMMESSA	34
4. RILEVAZIONE DEI RICAVI E COSTI DI COMMESSA	35
5. ISCRIZIONE IN BILANCIO E INFORMAZIONI INTEGRATIVE	37
6. ESEMPIO SULL'APPLICAZIONE DELLO IAS 11 PER LA DETERMINAZIONE DEI RICAVI MATURATI E DEI COSTI DI COMMESSA SOSTENUTI E LA LORO ISCRIZIONE IN BILANCIO	37
7. CASI OPERATIVI	41
<i>Lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno</i>	<i>41</i>
<i>Prestazioni di servizi</i>	<i>41</i>
CAPITOLO 7 - IAS 12 IMPOSTE SUL REDDITO	43
1. DEFINIZIONI	43
2. DIFFERENZE TEMPORANEE	44
3. MODIFICA DEL VALORE DELLE IMPOSTE DIFFERITE	45
4. IMPOSTE DIFFERITE PASSIVE	45

5. IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE	47
6. ATTUALIZZAZIONE	47
7. UTILI INDIVISI DELLE CONTROLLATE	47
8. COMPENSAZIONE DELLE IMPOSTE DIFFERITE	48
9. CASI OPERATIVI	48
<i>Compensazione di imposte e consolidato fiscale</i>	48
<i>Definizione di probabilità ai fini della rilevazione delle imposte differite attive</i>	48
<i>Imposte su utili di controllate</i>	49
CAPITOLO 8 - IAS 16 IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI	50
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	50
2. VALUTAZIONE	50
3. PRINCIPALI REGOLE	52
4. RILEVAZIONE	53
5. TERRENI E FABBRICATI	54
6. CRITERI DI AMMORTAMENTO	54
7. CASI OPERATIVI	54
<i>Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile</i>	54
<i>Contabilizzazione dei ricavi derivanti dalla vendita di beni nel periodo precedente l'entrata in funzione di un impianto</i>	56
<i>Contabilizzazione di un'attività immateriale che rappresenta una componente di un'attività materiale</i>	56
CAPITOLO 9 - IAS 17 LEASING	57
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	57
2. DEFINIZIONI	58
3. LEASING FINANZIARIO E LEASING OPERATIVO	61
4. IL LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATARI (UTILIZZATORI)	63
<i>Leasing finanziario</i>	63
<i>Leasing operativo</i>	64
5. LE OPERAZIONI DI LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATORI (CONCEDENTI)	64
<i>Leasing finanziario</i>	64
<i>Leasing operativo</i>	64
6. OPERAZIONI DI VENDITA E RETROLOCAZIONE	65
7. CASI OPERATIVI	66
<i>Leasing di beni utilizzati per periodi inferiori alla vita utile degli stessi</i>	66
<i>Leasing di beni in costruzione e in attesa di locazione</i>	66
CAPITOLO 10 - IAS 18 RICAVI	68
1. FINALITÀ	68
2. AMBITO DI APPLICAZIONE	68
3. DETERMINAZIONE DEI RICAVI	69
4. IDENTIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE	70
5. VENDITA DI MERCI	70
6. PRESTAZIONI DI SERVIZI	72
7. INTERESSI, ROYALTIES E DIVIDENDI	74
8. IAS 18: ALCUNI ESEMPI CONTENUTI NELL'APPENDICE	75
<i>Vendita di beni</i>	75
<i>Prestazione di servizi</i>	76
9. CASI OPERATIVI	76
<i>Cessioni di beni</i>	76
<i>Prestazioni di servizi</i>	79
<i>Vendita con clausola di consegna differita (con consegna ad avviso di merce pronta)</i>	80
<i>Vendite tramite intermediari</i>	81
<i>Vendite di prodotti e servizi correlati</i>	81
CAPITOLO 11 - IAS 20 CONTABILIZZAZIONE DEI CONTRIBUTI PUBBLICI E INFORMATIVA SULL'ASSISTENZA PUBBLICA	82
1. DEFINIZIONI	82
2. CONTABILIZZAZIONE ED ESPOSIZIONE IN BILANCIO	83
3. ASSISTENZA PUBBLICA	84
CAPITOLO 12 - IAS 21 EFFETTI DELLE VARIAZIONI DEI CAMBI DELLE VALUTE ESTERE	85
1. DEFINIZIONI	85

2. PRESENTAZIONE DELLE OPERAZIONI IN VALUTA ESTERA NELLA VALUTA FUNZIONALE.....	85
3. UTILIZZO DELLA MONETA DI PRESENTAZIONE DIVERSA DALLA VALUTA FUNZIONALE	87
CAPITOLO 13 - IAS 23 ONERI FINANZIARI.....	89
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	89
2. RILEVAZIONE	89
3. ECCEDENZA DEL VALORE CONTABILE RISPETTO AL VALORE RECUPERABILE.....	90
4. FASI DELLA CAPITALIZZAZIONE	90
5. CASI OPERATIVI.....	91
<i>Capitalizzazione di oneri finanziari relativi a una commessa in attesa di autorizzazione</i>	91
<i>Capitalizzazione oneri finanziari su un bene che eccede il suo valore recuperabile</i>	91
CAPITOLO 14 - IAS 27 BILANCIO CONSOLIDATO E SEPARATO.....	93
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	93
2. DEFINIZIONI	93
3. LA DEFINIZIONE DI CONTROLLO.....	93
4. IL BILANCIO CONSOLIDATO.....	96
5. PROCEDURE DI CONSOLIDAMENTO	97
6. IL BILANCIO SEPARATO.....	99
<i>Costo della partecipazione di controllo e di collegamento nel bilancio separato</i>	99
7. CASI OPERATIVI.....	100
<i>Opzioni “out of the money”</i>	100
<i>Possibilità di esercizio o di conversione</i>	100
CAPITOLO 15 - IAS 28 PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ COLLEGATE	101
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	101
2. DEFINIZIONI	101
3. L’INFLUENZA NOTEVOLE.....	102
4. IL METODO DEL PATRIMONIO NETTO.....	102
CAPITOLO 16 - IAS 31 PARTECIPAZIONI IN JOINT VENTURE.....	105
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	105
2. DEFINIZIONI	105
3. TIPOLOGIE DI JOINT VENTURE.....	105
4. ACCORDO CONTRATTUALE.....	106
5. RILEVAZIONE CONTABILE DELLE PARTECIPAZIONI IN IMPRESE A CONTROLLO CONGIUNTO	107
6. IL BILANCIO SEPARATO.....	108
7. CASI OPERATIVI.....	108
<i>Rilevazione delle perdite da parte di un partecipante in imprese a controllo congiunto</i>	108
<i>Conferimento di beni ad una joint venture</i>	109
CAPITOLO 17 - IAS 36 RIDUZIONE DI VALORE DELLE ATTIVITÀ	111
1. FINALITÀ	111
2. AMBITO DI APPLICAZIONE	111
3. IMPAIRMENT TEST	112
<i>I. Indicatori di perdita</i>	112
<i>II. Valore recuperabile</i>	113
<i>III. Svalutazioni e ripristini</i>	116
4. CASI OPERATIVI.....	117
<i>Impairment di asset in valuta estera</i>	117
CAPITOLO 18 - IAS 37 ACCANTONAMENTI, PASSIVITÀ ED ATTIVITÀ POTENZIALI	119
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	119
2. DEFINIZIONI	119
3. RILEVAZIONE DEGLI ACCANTONAMENTI	120
4. ATTIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI.....	123
5. PERDITE OPERATIVE FUTURE	124
6. CONTRATTI ONEROSI	124
7. RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI	124
8. CASI OPERATIVI.....	127
<i>La manutenzione di un bene posseduto tramite un contratto di leasing operativo</i>	127
<i>Accantonamenti per clausole contrattuali che assicurano il cd. “paracadute d’oro”</i>	128
<i>Chiusura di una divisione aziendale – Nessuna attuazione prima della data del bilancio</i>	128

<i>Chiusura di una divisione aziendale – Comunicazione/Attuazione prima della data del bilancio</i>	129
<i>Garanzie coperte da assicurazioni</i>	129
CAPITOLO 19 - IAS 38 ATTIVITÀ IMMATERIALI	130
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	130
2. DEFINIZIONI E CONCETTI	131
3. VITA UTILE	132
4. VALUTAZIONE	133
5. SOFTWARE.....	134
6. PROTOTIPI	135
7. LEASING FINANZIARIO DI BENI IMMATERIALI	135
8. ATTIVITÀ ACQUISITE SEPARATAMENTE	135
9. ATTIVITÀ IMMATERIALI GENERATE INTERNAMENTE	135
10. CASI OPERATIVI.....	136
<i>Licenze per stazioni radio</i>	136
<i>Certificazioni ISO</i>	137
<i>Diritti relativi all'utilizzo delle prestazioni sportive di atleti</i>	137
CAPITOLO 20 - IAS 40 INVESTIMENTI IMMOBILIARI	138
1. AMBITO DI APPLICAZIONE	138
2. INVESTIMENTI IMMOBILIARI	139
3. VALUTAZIONE	141
4. CAMBIAMENTI DI DESTINAZIONE.....	144
5. CASI OPERATIVI.....	144
<i>Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile</i>	144
<i>Immobili commerciali locati con servizi accessori</i>	144
CAPITOLO 21 - IAS 41 AGRICOLTURA	146
1. DEFINIZIONI E AMBITO DI APPLICAZIONE.....	146
2. RILEVAZIONE E VALUTAZIONE	147
3. VALUTAZIONE IN BASE ALLO IAS 2 DOPO IL RACCOLTO.....	148
4. APPLICAZIONE E DETERMINAZIONE DEL <i>FAIR VALUE</i>	149
5. CONTRIBUTI PUBBLICI	151
OSSERVAZIONI DI AUTORITÀ	152

PREMESSA

L'Unione Europea ha identificato nei principi emanati dallo IASB (i principi IFRS e le relative interpretazioni IFRIC) il corpo normativo di riferimento verso cui far convergere i criteri di redazione dei bilanci delle imprese residenti negli stati membri. Il legislatore nazionale, recependo il regolamento comunitario 1606/02, ha obbligato tutte le società i cui titoli sono negoziati in mercati regolamentati ad adottare gli IFRS, consentendone l'adozione facoltativa da parte di tutte le altre società ad eccezione di quelle che possono redigere il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'articolo 2435-bis del codice civile. Su tali presupposti il legislatore nazionale ha ampliato notevolmente la platea dei soggetti che, in via obbligatoria o volontaria, adottano gli IFRS.

L'Organismo Italiano di Contabilità ha inteso facilitare il compito degli operatori negli aspetti applicativi della complessa normativa IFRS attraverso la predisposizione di apposite Guide Operative.

La Guida Operativa 1 ha affrontato la tematica del primo passaggio ai principi contabili internazionali; la Guida Operativa 2 ha fornito uno strumento tecnico per facilitare la predisposizione delle dettagliate note illustrative richieste dagli IFRS.

Questo terzo documento ha la finalità di agevolare gli operatori nella pratica applicazione a regime degli IFRS per la redazione del bilancio. Si è pertanto proceduto ad una sintesi dei principali contenuti di ogni IFRS (con l'eccezione di cui si dirà) affinché il lettore abbia un'immediata percezione delle principali disposizioni per le voci di bilancio interessate dai singoli principi. Si sono quindi esaminati, per ogni principio, i più importanti aspetti pratici applicativi illustrando anche le modalità di applicazione per alcuni "casi operativi", vale a dire per situazioni specifiche incontrate nella prassi e per le quali il trattamento previsto dal principio contabile non era immediatamente ricavabile dalla lettura del principio stesso.

Questi casi operativi, pur non potendo esaurire l'intera casistica che presenta la realtà concreta, sono emersi nel corso della prima applicazione degli IFRS e indubbiamente altri potranno riproporsi in futuro con l'adozione sempre più diffusa dei principi e potranno essere oggetto di aggiornamenti alla presente Guida Operativa.

L'obiettivo della Guida è, come detto, quello di essere un ausilio pratico all'applicazione degli IFRS e quindi è incentrata su quegli aspetti innovativi che sono diretta conseguenza dei principi contabili internazionali mentre non si occupa di problemi pratici qualora gli IFRS siano in linea con la legislazione nazionale, per i quali si rimanda ai Principi Contabili OIC, ad integrazione ed interpretazione delle norme di legge. Se dovessero emergere difficoltà pratiche anche per questi aspetti, l'OIC ne terrà conto in sede di futuro aggiornamento dei predetti Principi.

La Guida 3 non tratta degli aspetti applicativi in relazione a due importanti tematiche: le aggregazioni d'impresa e gli strumenti finanziari. Si tratta di una scelta dettata dalla complessità dei due standard (rispettivamente lo IFRS 3 e lo IAS 39) che meritano trattazioni separate che saranno oggetto di due altre Guide Operative sulle quali l'OIC sta già lavorando.

In conclusione, si ricorda agli operatori che le Guida Operative per l'applicazione degli IFRS ai bilanci italiani costituiscono un primo utile punto di riferimento ma esse non possono essere esaustive e pertanto occorre riferirsi agli IFRS nella loro interezza in caso di dubbio.

CAPITOLO 1 – IFRS 2 PAGAMENTI BASATI SU AZIONI

Un pagamento basato su azioni è una operazione nella quale l'impresa acquista o riceve beni e/o servizi e quale corrispettivo attribuisce al cedente propri strumenti finanziari rappresentativi di capitale o si obbliga a pagargli un importo che si basi sul prezzo (o valore) delle proprie azioni o di altri suoi strumenti rappresentativi di capitale. Il trattamento contabile dei pagamenti basati su azioni varia in funzione delle modalità di regolamento dell'operazione: ossia attraverso l'emissione di azioni oppure con pagamento in contanti oppure ancora con la possibilità di scelta tra le due modalità di regolamento.

Una delle forme più diffuse di pagamento basato su azioni è la remunerazione dei servizi resi dagli amministratori o dal personale dipendente attraverso l'assegnazione di opzioni sulle azioni. L'ambito di applicazione dell'IFRS 2 è però più ampio di questa fattispecie e comprende una varietà di operazioni in cui, al realizzarsi di determinate condizioni, è prevista l'emissione di azioni o di diritti di opzione sulle stesse a favore anche di altre tipologie di soggetti (fornitori di beni e altri prestatori d'opera).

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

L'IFRS 2 si applica alla contabilizzazione di tutte le operazioni con pagamento basato su azioni, incluse:

- (a) operazioni con pagamento basato su azioni ovvero regolate con strumenti rappresentativi di capitale, in cui l'impresa riceve beni o servizi come corrispettivo degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa (incluse le azioni e le opzioni su azioni);
- (b) operazioni con pagamento basato su azioni ovvero regolate per cassa, in cui l'impresa acquisisce beni o servizi assumendo delle passività nei confronti dei fornitori di tali beni o servizi per importi basati sul prezzo (o valore) delle azioni dell'impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa stessa; e
- (c) operazioni in cui l'impresa riceve o acquisisce beni o servizi e i termini dell'accordo prevedono che l'impresa, o il fornitore di tali beni o servizi, possa scegliere tra il regolamento per cassa da parte dell'impresa (o con altre attività) o l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale.

Non sono previste eccezioni al presente IFRS, tranne che per quelle operazioni alle quali si applicano Principi diversi. In particolare, l'IFRS 2 prevede due esclusioni:

- 1) la emissione di azioni in conseguenza di una operazione di aggregazione aziendale. Questa deve essere contabilizzata in conformità allo IFRS 3 – aggregazioni aziendali (avendo naturalmente cura di distinguere questo tipo di operazioni da quelle relative alla remunerazione di servizi forniti dal personale).
- 2) i pagamenti basati su azioni che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 32 – Strumenti finanziari: esposizione nel bilancio o dello IAS 39 – Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, rispettivamente ai paragrafi da 8 a 10 e da 5 a 7. Lo IAS 32 e il 39, invece sono da applicare nel caso di contratti derivati per l'acquisto di merci che possono essere regolati in azioni o in opzioni sulle stesse.

2. DEFINIZIONI

Per comprendere il contenuto dell'IFRS 2 è opportuno richiamare le principali definizioni che lo stesso principio utilizza:

accordo di pagamento basato su azioni	Un accordo tra l'impresa e un terzo (anche un dipendente) per stipulare una operazione con pagamento basato su azioni, che dà diritto al terzo di ricevere disponibilità liquide o altre attività della impresa per un importo basato sul prezzo delle azioni della impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale della impresa, oppure di ricevere strumenti rappresentativi di capitale della impresa, una volta che siano soddisfatte determinate condizioni di maturazione, ove previste.
condizione di mercato	La condizione di mercato da cui dipendono il prezzo di esercizio, la misurazione o la possibilità di esercitare uno strumento rappresentativo di capitale, come il raggiungimento di un determinato prezzo dell'azione o un determinato valore intrinseco di un'opzione su azioni, o il conseguimento di un determinato obiettivo basato sul prezzo di mercato degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa rispetto a un indice dei prezzi di mercato di strumenti rappresentativi di capitale di altre imprese.
condizioni di maturazione	Le condizioni che devono essere soddisfatte affinché la controparte acquisisca un diritto a ricevere disponibilità liquide, altre attività o strumenti rappresentativi di capitale, in base a un accordo di pagamento basato su azioni. Le condizioni di maturazione comprendono le condizioni di servizio, in base alle quali un terzo deve completare un determinato periodo di servizio, e le condizioni di risultato, per cui è necessario raggiungere determinati obiettivi (come un certo aumento degli utili della impresa in un determinato periodo di tempo).

data di assegnazione	La data in cui l'impresa e un terzo (incluso un dipendente) stipulano un accordo di pagamento basato su azioni, ovvero la data in cui l'impresa e la controparte hanno stabilito i termini e le condizioni dell'accordo. La volontà del prestatore di beni o servizi di accettare l'offerta dell'impresa (per esempio, il pacchetto retributivo) può manifestarsi anche con un comportamento. Alla data di assegnazione l'impresa conferisce alla controparte il diritto a percepire disponibilità liquide, altre attività, o strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa, una volta che siano soddisfatte determinate condizioni di maturazione, ove previste. Se tale accordo è soggetto a un processo di approvazione (per esempio, da parte degli azionisti), la data di assegnazione è la data in cui tale approvazione è ottenuta.
data di misurazione	La data in cui il <i>fair value</i> (valore equo) degli strumenti rappresentativi di capitale assegnati viene misurato ai fini del presente IFRS. Nelle operazioni con dipendenti e altri fornitori di servizi simili, la data di misurazione coincide con la data di assegnazione. Nelle operazioni con terzi non dipendenti (e con altri che offrono servizi simili), la data di misurazione corrisponde alla data in cui l'impresa ottiene i beni o la controparte presta il servizio.
dipendenti e altri fornitori di servizi simili	Persone fisiche che prestano i propri servizi personali all'impresa e che (a) sono considerate come dipendenti a tutti gli effetti ai fini giuslavoristici e fiscali, o (b) collaborano per l'impresa sotto la sua direzione allo stesso modo delle persone fisiche considerate lavoratori dipendenti ai fini giuslavoristici e fiscali, oppure (c) i servizi prestati sono a tutti gli effetti simili a quelli resi dai lavoratori dipendenti. Per esempio, la definizione comprende tutto il personale dirigente, ossia quelle persone che detengono autorità e responsabilità di pianificazione, direzione e controllo delle attività della impresa, nonché gli amministratori.
Maturare	Acquisire la titolarità di un diritto. In un accordo di pagamento basato su azioni, il diritto di una controparte a ricevere disponibilità liquide, altre attività, o strumenti rappresentativi di capitale della impresa, matura dopo che siano state soddisfatte determinate e prestabilite condizioni di maturazione.

operazione con pagamento basato su azioni regolata con strumenti rappresentativi di capitale	Una operazione con pagamento basato su azioni in cui l'impresa riceve beni o servizi come corrispettivo degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa (incluse le azioni o le opzioni su azioni).
operazione con pagamento basato su azioni regolata per cassa	Una operazione in cui l'impresa acquista beni o servizi e, quale contropartita, si assume una passività da regolare trasferendo al fornitore dei beni o servizi cassa o altre attività per importi basati sul prezzo (o valore) delle azioni dell'impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa stessa.
opzione su azioni	Un contratto che offre al titolare il diritto, ma non l'obbligo, di sottoscrivere le azioni della impresa ad un prezzo determinato o determinabile per un periodo di tempo specificato.
periodo di maturazione	Il periodo in cui devono essere soddisfatte tutte le condizioni di maturazione specificate in un accordo di pagamento basato su azioni.
strumento rappresentativo di capitale	Il diritto ad una quota ideale di partecipazione residua nell'attività dell'impresa dopo aver estinto tutte le sue passività.
strumento rappresentativo di capitale assegnato	Il diritto (condizionato o non condizionato) ad uno strumento rappresentativo di capitale della impresa, conferito dalla impresa a un terzo, in base a un accordo di pagamento basato su azioni.
valore intrinseco	La differenza tra il <i>fair value</i> (valore equo) delle azioni, per le quali la controparte è titolare del diritto (condizionato o incondizionato) di sottoscriverle o riceverle, e il prezzo (se disponibile) che la controparte dovrebbe pagare per sottoscriverle o riceverle. Per esempio, un'opzione su azioni con un prezzo di esercizio di CU 15, relativa a un'azione con un <i>fair value</i> (valore equo) di CU 20, ha un valore intrinseco di CU 5.

3. RILEVAZIONE

L'IFRS 2 prevede che l'impresa rilevi il costo dei beni e servizi acquistati o ricevuti in un'operazione con pagamento basato su azioni nel momento in cui riceve i beni o il servizio è prestato. Se i beni o i servizi acquisiti per i quali è stata utilizzata questa forma di pagamento si qualificano come attività, l'addebito al conto economico avverrà quando i beni o i servizi sono utilizzati (ad esempio, se gli strumenti rappresentativi di capitale sono emessi per acquistare merci per il magazzino, l'operazione va contabilizzata inizialmente come incremento delle rimanenze; successivamente l'addebito al conto economico avviene al momento in cui le merci sono vendute o subiscono una perdita di valore). In contropartita, l'impresa deve rilevare un incremento di patrimonio netto se si è in presenza di

un'operazione regolata con strumenti rappresentativi del capitale o una passività nel caso di un'operazione regolata per cassa.

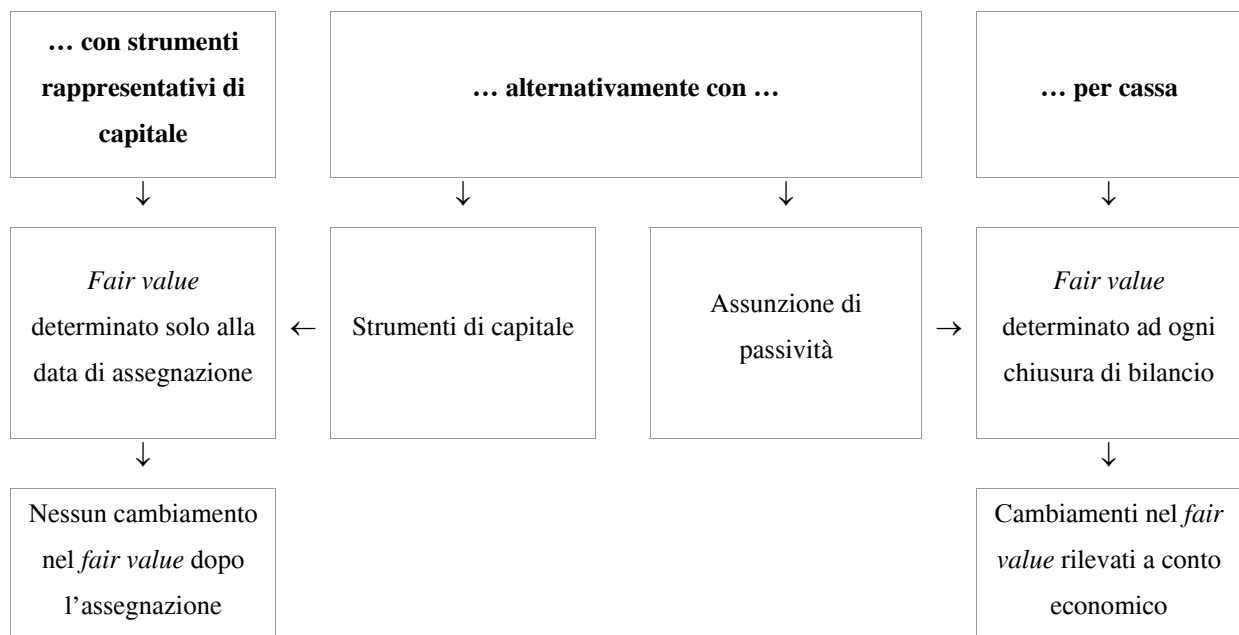
Il Principio assume che l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale assegnati si riferisca a servizi già ottenuti e di conseguenza prevede che il relativo costo sia addebitato al conto economico del periodo in cui tali servizi sono ottenuti. Ad esempio l'assegnazione di azioni ai dipendenti per un periodo di maturazione di n anni si assume riferita ai servizi ottenuti durante tali anni e, quindi, il *fair value* del pagamento basato su azioni calcolato alla data di assegnazione è ripartito lungo tale periodo.

Come regola generale, il costo complessivo relativo al pagamento basato su azioni corrisponderà al prodotto del totale degli strumenti assegnati per il loro *fair value* alla data di assegnazione.

4. VALUTAZIONE

I criteri di valutazione sono diversi a seconda delle modalità di regolamento, come sintetizzato nella tabella che segue:

Operazioni con pagamento basato su azioni regolato...



In linea di principio i beni o i servizi ottenuti tramite operazioni che comportano un corrispettivo in strumenti rappresentativi di capitale, debbono essere valutati al loro *fair value*; solamente nel caso in cui ciò non possa essere attendibilmente misurato viene adottata la valutazione al *fair value* dei relativi strumenti rappresentativi di capitale.

Per le operazioni con il personale dipendente o con altre parti che forniscono servizi simili, il Principio richiede l'adozione del *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale, dal momento che

generalmente non è possibile effettuare una stima attendibile del *fair value* dei servizi ricevuti. In questo tipo di operazione il *fair value* deve essere stimato alla data di assegnazione.

Diversamente, per le operazioni effettuate con terzi non dipendenti, il *fair value* deve essere riferito alla data di ricezione dei beni o servizi.

La concessione di strumenti rappresentativi di capitale può essere soggetta al soddisfacimento di determinate condizioni (non “di mercato”, come ad esempio la permanenza in azienda per un certo numero di anni). Tali eventuali condizioni e termini di assegnazione sono presi in considerazione solo per rettificare la quantità di strumenti da considerare al fine della valutazione e non nella stima del *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale da assegnare. Ne consegue che, su base cumulata, nessun importo deve essere rilevato a fronte dei beni e servizi ricevuti se il diritto agli strumenti da emettere non matura a causa del mancato soddisfacimento delle condizioni non di mercato previste (ad esempio nel caso in cui il dipendente lascia l’azienda durante il periodo di maturazione).

L’IFRS 2 prevede che il *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale si basi sul loro valore di mercato, sempre che sia disponibile, tenendo conto anche dei termini e condizioni in base ai quali essi sono assegnati. Se i valori di mercato non sono disponibili, la stima del *fair value* si effettua utilizzando modelli e tecniche di valutazione per stimare quale sarebbe stato, alla stessa data, il prezzo di tali strumenti se l’operazione fosse avvenuta tra parti indipendenti, consapevoli e disponibili; tuttavia il principio non prescrive quale modello valutativo debba essere utilizzato pur menzionandone taluni di normale utilizzo.

L’IFRS 2 prevede che la valutazione al *fair value* si applichi ai pagamenti basati su azioni sia che l’impresa è quotata in un mercato regolamentato oppure no.

Il Principio consente l’uso del valore intrinseco (si veda la definizione) in quei rari casi in cui il *fair value* degli strumenti stessi non possa essere determinato attendibilmente. In una situazione di questo genere, la società deve aggiornare la stima del valore intrinseco alla data di bilancio sino al regolamento finale dell’obbligazione.

L’IFRS 2 distingue tra la valutazione basata sull’andamento del mercato e le altre situazioni. Le condizioni di mercato sono quelle riferite al valore di mercato delle azioni della società, ad esempio per un prezzo specifico stimato sulla base di un confronto del prezzo delle azioni della società rispetto ad un indice dei prezzi relativi ad altre imprese. Le caratteristiche dell’andamento del mercato debbono essere tenute in conto nella determinazione del *fair value* alla data di assegnazione; tuttavia il *fair value* non deve essere influenzato da condizioni non basate sul mercato.

In caso di operazioni con pagamento basato su azioni regolate per cassa, l’impresa deve valutare i beni e servizi ricevuti e la relativa passività al *fair value* di tali beni e servizi ed adeguare la passività rilevata ad ogni chiusura di periodo, finché la passività non è estinta. Ogni variazione del *fair value* è rilevata a conto economico.

Se un’impresa ha assegnato alla controparte il diritto di scegliere se una operazione con pagamento basato su azioni deve essere regolata per cassa oppure attraverso l’emissione di strumenti rappresentativi di capitale, l’impresa ha di fatto assegnato uno strumento finanziario composto, comprensivo di una

componente di debito (ossia, il diritto della controparte a richiedere il pagamento per cassa) e di una componente rappresentativa di capitale (ossia il diritto della controparte a richiedere la liquidazione in strumenti rappresentativi di capitale piuttosto che per cassa). Nelle operazioni con terzi non dipendenti, nelle quali il fair value dei beni o servizi ricevuti viene misurato in maniera diretta, l'impresa deve calcolare la componente rappresentativa di capitale dello strumento finanziario composto come differenza tra il fair value dei beni o servizi ricevuti e il fair value della componente di debito, alla data in cui i beni o servizi sono stati ricevuti.

Per tutte le altre operazioni, incluse quelle con i dipendenti, l'impresa deve calcolare il fair value dello strumento finanziario composto alla data di misurazione, considerando i termini e le condizioni in base ai quali sono stati assegnati i diritti al pagamento per cassa o attraverso l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale.

Per applicare tali disposizioni l'impresa deve prima calcolare il fair value della componente di debito e poi calcolare il fair value della componente di capitale, considerando che la controparte deve rinunciare al diritto di ricevere un pagamento per cassa per ricevere lo strumento rappresentativo di capitale. Il fair value dello strumento finanziario composto è la somma dei fair value delle due componenti.

Nel caso di un'operazione con pagamento basato su azioni in cui i termini dell'accordo prevedono la facoltà dell'impresa di scegliere se regolare l'operazione per cassa o mediante l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale, l'impresa deve determinare se ha già di fatto assunto un'obbligazione attuale da estinguere per cassa. L'impresa ha una obbligazione attuale da estinguere per cassa se la scelta di regolamento in strumenti rappresentativi di capitale non ha sostanza commerciale, o se l'impresa ha una prassi consolidata o una politica dichiarata di regolamento per cassa, o se è solita regolare per cassa ogni volta che la controparte richiede il regolamento per cassa.

Se l'impresa ha un'obbligazione attuale da regolare per cassa, essa deve rilevare l'operazione in conformità con le disposizioni che si applicano alle operazioni con pagamento basato su azioni regolate per cassa.

In assenza di una tale obbligazione, l'impresa deve rilevare l'operazione in conformità con le disposizioni che si applicano alle operazioni con pagamento basato su azioni regolate in strumenti rappresentativi di capitale.

5. ALTRI ASPETTI

Per determinare se una variazione nei termini e nelle condizioni di assegnazione abbia effetto sugli importi contabilizzati, occorre stabilire se il *fair value* basato sulla nuova configurazione sia maggiore del *fair value* della configurazione originale, calcolando entrambi i valori alla data della variazione. In tale caso l'importo incrementale viene rilevato lungo la durata del periodo residuo di maturazione in modo simile a quanto fatto per l'importo originale, mentre, se la variazione interviene dopo il periodo di maturazione, il valore incrementale viene rilevato immediatamente.

Nel caso inverso (il valore della nuova configurazione è inferiore a quella originaria) si proseguirà a valutare il costo dei beni o dei servizi in base al *fair value* alla data in cui gli strumenti rappresentativi di capitale sono stati assegnati.

La cancellazione o l'estinzione di strumenti rappresentativi di capitale è contabilizzata come una riduzione del periodo di maturazione e di conseguenza eventuali importi non rilevati (che in caso diverso lo sarebbero stati) sono contabilizzati immediatamente. Eventuali pagamenti effettuati per cancellare o estinguere l'operazione sono rilevati come un riacquisto di capitale proprio, ossia a riduzione del patrimonio netto, entro il limite del *fair value* del relativo strumento rappresentativo di capitale; l'eventuale eccedenza rispetto al *fair value* è rilevata al conto economico.

Se un'impresa assegna nuovi strumenti rappresentativi di capitale al dipendente in sostituzione di quelli annullati, l'impresa deve contabilizzare l'assegnazione degli strumenti sostitutivi allo stesso modo di una modifica dell'assegnazione originaria di strumenti rappresentativi di capitale. Il fair value incrementale assegnato è dato dalla differenza tra il fair value degli strumenti rappresentativi di capitale sostitutivi e il fair value degli strumenti annullati, misurato alla data di assegnazione degli strumenti rappresentativi di capitale sostitutivi. Quest'ultimo è pari al fair value stimato immediatamente prima dell'annullamento, al netto di qualsiasi pagamento effettuato al dipendente all'atto dell'annullamento degli strumenti rappresentativi di capitale.

Se l'impresa non identifica i nuovi strumenti rappresentativi di capitale assegnati come strumenti sostitutivi di quelli annullati, l'impresa deve contabilizzare i nuovi strumenti come una nuova assegnazione di strumenti rappresentativi di capitale.

6. OPERAZIONI CON AZIONI PROPRIE ALL'INTERNO DI UN GRUPPO, ISCRIZIONE NEL BILANCIO SEPARATO DELLA CONTROLLANTE

Il tema della contabilizzazione degli accordi di pagamento basati su azioni della controllante assegnati a dipendenti di società controllate è parzialmente disciplinato dal documento interpretativo IFRIC 11, che affronta la contabilizzazione di accordi di pagamento basati su azioni che coinvolgono due o più imprese del gruppo. In particolare si possono avere due situazioni:

- accordi di pagamento basati su azioni aventi per oggetto strumenti rappresentativi del capitale proprio assegnati dalla controllante ai dipendenti della controllata; in questo caso è la controllante che ha l'obbligo di fornire ai dipendenti della controllata gli strumenti di capitale necessari;
- accordi di pagamento basati su azioni aventi per oggetto strumenti rappresentativi di capitale della controllante assegnati dalla controllata ai suoi dipendenti; in questo caso è la controllata che ha l'obbligo di fornire ai suoi dipendenti gli strumenti di capitale necessari.

Nella prima situazione, purché l'accordo di pagamento basato su azioni sia contabilizzato come regolato con strumenti rappresentativi di capitale nel bilancio consolidato della controllante, la controllata deve misurare i servizi ricevuti dai suoi dipendenti come operazioni di pagamento basate su azioni regolate con

strumenti rappresentativi di capitale, rilevando un corrispondente incremento di patrimonio netto che rappresenta una contribuzione di valore da parte della controllante (IFRIC 11.8).

Nel secondo caso, la controllata deve contabilizzare l'operazione con i suoi dipendenti come regolata per cassa e, quindi, iscrivendo una passività da rimisurarsi alla fine di ogni periodo. Questa disposizione si applica indipendentemente da come la controllata ottenga gli strumenti rappresentativi di capitale per soddisfare i propri obblighi nei confronti dei dipendenti.

Esempio 1 (Rilevazione del costo di un piano con pagamento basato su azioni regolato con strumenti rappresentativi di capitale)

Si ipotizzi il caso di una società che decide di assegnare delle opzioni su proprie azioni (stock option) a 500 dipendenti della società medesima.

In particolare, la società assegna 100 opzioni a ciascuno dipendente che saranno esercitabili solo se i dipendenti rimarranno in azienda nei tre successivi anni.

Alla data di assegnazione, il *fair value* unitario delle opzioni è pari a 15 euro.

Sulla base di tale *fair value*, risulta che il valore totale delle opzioni alla data di assegnazione è pari a 750.000 euro. Il calcolo, infatti, è il seguente: $500 \times 100 \times 15 = 750.000$

Considerato che le opzioni devono essere tenute per tre anni dai dipendenti, ciò significa che il costo annuo dell'operazione è pari a 250.000 euro.

Il costo relativo ad ogni anno deve essere, tuttavia, rettificato in base al numero di opzioni di cui è prevista la maturazione.

Al riguardo, possono ipotizzarsi due scenari.

Il primo scenario (scenario A) muove dall'assunto che sono previste in maturazione (e maturano) l'80% delle opzioni. Di conseguenza, il costo da rilevare in bilancio nei tre anni è il seguente:

Anno 1	Anno 2	Anno 3
€ 200.000	€ 200.000	€ 200.000
(250.000 x 0,8)	(250.000 x 0,8)	(250.000 x 0,8)
costo totale: 600.000 euro su tre anni		
(50.000 opzioni x 80%) x € 15		

Sulla base di questo scenario si iscrive in ognuno dei tre anni un costo pari a 200.000 euro così da raggiungere all'atto dell'esercizio delle opzioni un costo complessivo pari a 600.000 euro.

Il secondo scenario (scenario B) muove dall'assunto che:

- alla fine del primo anno: ci si aspetta la maturazione dell'85% delle opzioni;
- alla fine del secondo anno: ci si aspetta la maturazione dell'88% delle opzioni;

- alla fine del terzo anno: risulta che un ammontare di 44.300 azioni (cioè l'88,6%) maturano effettivamente.

Anno 1	Anno 2	Anno 3
€ 212.500	€ 227.500	€ 224.500
(250.000 x 0,85)	(500.000 x 0,88 – 212.500)	(750.000 x 0,886 – - (212.500 + 227.500))
Costo totale: € 664.500 (€ 15 x 44.300)		

Sulla base di questo scenario si iscrive il primo anno un costo pari a 212.500 euro, il secondo anno un costo pari 227.500 e il terzo 224.500. Il costo complessivo dell'operazione risulta pari a 664.500 euro.

Esempio 2 (Determinazione del costo del piano a seconda dell'avveramento delle previste condizioni di maturazione)

Si ipotizzi il caso di una società che decide di assegnare 100 stock option ad una determinata categoria dipendenti.

Le condizioni che devono essere soddisfatte affinché i dipendenti possano esercitare le opzioni sono le seguenti:

Condizioni basate sull'andamento del mercato, che si sostanziano nel raggiungimento da parte delle azioni sottostanti di un prezzo di mercato pari a 50 euro;

Condizioni non basate sull'andamento del mercato, che si sostanziano nel raggiungimento da parte della società di un ammontare totale di ricavi pari a 1 miliardo di euro;

Durata dell'operazione, intesa come acquisizione del diritto dopo che sono trascorsi 10 anni.

Il diritto alla stock option è legato al proseguimento del rapporto di lavoro sino alla data di maturazione delle condizioni.

La società calcola per un importo pari a 20 euro il *fair value* delle opzioni alla data di assegnazione.

Ai fini della determinazione del costo del piano di stock option da registrare nel corso del periodo di maturazione, si possono configurare le seguenti possibili situazioni:

Se si avverano tutte le condizioni di maturazione il costo del piano risulterà pari a 2.000 euro (100 opzioni x € 20).

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, salvo quelle basate sull'andamento del mercato, il costo del piano risulterà pari a 2.000 euro (100 opzioni x € 20).

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, salvo quelle non basate sull'andamento del mercato, il costo del piano risulterà pari a 0 euro.

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, e se la metà dei dipendenti che avevano diritto si dimettono prima dei 10 anni, il costo finale del piano risulterà pari a 1.000 euro (50 opzioni x € 20).

CAPITOLO 2 – IFRS 5 ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA E ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

L'IFRS 5 disciplina il trattamento contabile delle attività non correnti possedute per la vendita, le modalità di presentazione delle attività operative cessate e le relative informazioni integrative.

Le disposizioni relative alla classificazione e alla presentazione in bilancio di attività possedute per la vendita si applicano a tutte le attività non correnti iscritte e ai gruppi in dismissione di un'impresa. Diversamente, le disposizioni del principio riguardanti la valutazione non si applicano alle seguenti attività, cui si applicano invece i principi per ognuna indicati:

- attività fiscali differite (IAS 12);
- attività derivanti da benefici per i dipendenti (IAS 19);
- attività finanziarie rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 39;
- attività non correnti contabilizzate in base al modello del *fair value* (IAS 40);
- attività non correnti valutate al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita in conformità allo IAS 41;
- diritti contrattuali derivanti da contratti assicurativi secondo la definizione dell'IFRS 4.

Un'impresa deve classificare un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) come posseduta per la vendita, se il suo valore contabile sarà recuperato principalmente con un'operazione di vendita anziché con il suo uso continuativo (IFRS 5.6).

L'IFRS 5 si applica anche alle attività (o gruppi in dismissione) delle controllate sulle quali si esercita un controllo temporaneo in quanto sono possedute esclusivamente con l'obiettivo di una dismissione nel breve termine. Se è altamente probabile che la vendita sarà completata nell'arco di un anno e sono rispettate tutte le altre condizioni previste, la controllante consolida comunque tali partecipazioni e classifica come possedute per la vendita, in conformità all'IFRS 5, le attività non correnti (e i gruppi in dismissione) di tali controllate, nonché separatamente nel passivo di stato patrimoniale le passività direttamente collegate a tali attività. Con riferimento alla presentazione nel conto economico, si rinvia al successivo punto di questo capitolo, "Presentazione di attività operative cessate".

Il Principio introduce il concetto di "gruppo in dismissione" ossia un gruppo di attività da dismettere, insieme alle correlate passività, tramite una vendita o in altro modo, in un'unica operazione. Può essere un insieme di unità generatrici di flussi finanziari, un'unica unità generatrice di flussi finanziari o parte di essa e può comprendere qualsiasi attività e passività dell'impresa, incluse le attività e passività correnti.

Il principio definisce una ‘attività operativa cessata’ come un componente¹ di un business di cui è stata decisa la non continuazione all’interno dell’impresa a motivo della sua dismissione, cessione etc...

L’attività operativa cessata:

- rappresenta un importante ramo autonomo di attività o area geografica di attività;
- fa parte di un unico programma coordinato di dismissione di un importante ramo autonomo di attività o area geografica di attività, o
- è una controllata acquisita esclusivamente in funzione di una rivendita (IFRS 5.32).

2. CLASSIFICAZIONE

Un’attività non corrente (o un gruppo in dismissione) è classificata come posseduta per la vendita se il valore contabile sarà recuperato principalmente tramite una vendita. Affinché ciò avvenga si devono soddisfare alcune condizioni:

- l’attività (o il gruppo in dismissione) è disponibile per essere venduta immediatamente;
- la vendita è altamente probabile;
- la direzione aziendale si è impegnata in un piano di dismissione dell’attività (o del gruppo);
- l’individuazione di un acquirente è in corso;
- l’attività viene offerta in vendita ad un prezzo ragionevole in relazione al suo *fair value*;
- il completamento della vendita è previsto entro un anno dalla data della classificazione² e le azioni necessarie per perfezionare il piano di vendita indicano che è improbabile che il piano possa essere significativamente modificato o annullato.

Quando l’attività (o il gruppo) non soddisfa più le condizioni previste non deve più essere classificata come posseduta per la vendita.

Un’attività non corrente (o un gruppo in dismissione) destinata ad essere abbandonata non deve essere classificata come posseduta per la vendita. Le attività da abbandonare comprendono sia le attività non correnti (o gruppi in dismissione) che si utilizzeranno fino al termine della vita utile sia quelle destinate all’abbandono piuttosto che alla vendita mentre non si considerano abbandonate le attività non correnti temporaneamente inutilizzate.

Se alla data di chiusura dell’esercizio le condizioni previste dal Principio non sono rispettate, l’attività non corrente (o il gruppo in dismissione) non deve essere classificata come posseduta per la vendita, mentre qualora tali condizioni fossero soddisfatte in un momento successivo alla chiusura dell’esercizio ma

¹ Un componente comprende operazioni e flussi finanziari che possono essere chiaramente distinti, sia ai fini operativi sia ai fini del bilancio, dal resto dell’impresa. Si identifica, fino a quando è mantenuto operativo, in una unità (o un gruppo di unità) generatrice di flussi finanziari.

² Un periodo superiore ad un anno è consentito solo se il ritardo è dovuto ad eventi non controllabili dall’impresa e ci sono elementi sufficienti per ritenere che la stessa continui ad essere impegnata nella realizzazione del piano. Le situazioni al verificarsi delle quali ci si potrà avvalere di tale eccezione sono previste nell’Appendice B del Principio, a cui si rimanda.

precedente l'autorizzazione alla pubblicazione del bilancio il Principio richiede di fornire nelle note alcune informazioni³ relative alle attività non correnti interessate (o al gruppo in dismissione).

3. VALUTAZIONE

Immediatamente prima che l'attività (o il gruppo in dismissione) sia classificata come posseduta per la vendita, la sua valutazione deve essere effettuata in base ai principi applicabili: pertanto il suo valore contabile deve essere svalutato per eventuali perdite per riduzione di valore. La perdita per riduzione di valore è rilevata nel conto economico salvo che l'attività sia stata valutata adottando il modello di rideterminazione del valore dello IAS 16 o dello IAS 38 nel qual caso la riduzione di valore è trattata come una diminuzione della rivalutazione secondo quanto previsto da tali principi.

Al momento della classificazione come posseduta per la vendita l'impresa valuta l'attività non corrente (o il gruppo in dismissione) al minore tra il valore contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita⁴.

Il Principio precisa che, quando si prevede che sarà necessario più di un anno per concludere la vendita, occorre attualizzare i costi di vendita rilevando qualsiasi incremento nel valore attuale di tali costi nel conto economico come onere finanziario.

L'impresa rileva una ulteriore svalutazione nel caso in cui il valore contabile netto dell'attività (o del gruppo) sia superiore al *fair value* al netto dei costi di vendita. Qualsiasi perdita risultante utilizzando i criteri di valutazione dell'IFRS 5 deve essere rilevata a conto economico anche se si è verificata su un'attività precedentemente iscritta al valore rideterminato (IFRS 5, BC 48).

I successivi incrementi del *fair value* di un'attività al netto dei costi di vendita sono rilevati nel conto economico come plusvalenza ma solo in misura non eccedente la perdita per riduzione di valore complessiva iscritta in conformità all'IFRS 5 o precedentemente rilevata secondo lo IAS 36.

Nell'ipotesi in cui un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita comprenda anche attività e passività non soggette ai criteri di valutazione dell'IFRS 5, i loro valori contabili sono calcolati in base ai Principi applicabili prima che sia rideterminato il *fair value* al netto dei costi di vendita del gruppo in dismissione.

La perdita per riduzione di valore (o una successiva plusvalenza) relativa ad un gruppo in dismissione comporta una riduzione (o incremento) del valore contabile delle attività non correnti del gruppo valutate secondo l'IFRS 5. La perdita di valore si attribuisce alle attività non correnti facenti parte del gruppo secondo l'ordine previsto dallo IAS 36 ossia prima a riduzione del valore contabile dell'avviamento attribuito al gruppo in dismissione e successivamente alle altre attività non correnti del gruppo in proporzione al valore contabile di ciascuna attività appartenente al gruppo stesso.

³ Le informazioni attengono ad una descrizione dell'attività non corrente (o del gruppo in dismissione), delle circostanze relative alla vendita e se applicabile, il settore oggetto di informativa a cui l'attività appartiene.

⁴ Per costi di vendita si intendono i costi incrementali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività (o gruppo in dismissione), esclusi gli oneri finanziari e fiscali.

L'attività non corrente classificata come posseduta per la vendita o facente parte di un gruppo in dismissione classificato allo stesso modo non deve essere ammortizzata. Continuano ad essere rilevati gli oneri finanziari e le altre spese relativi alle passività di un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita.

L'attività che non può più essere classificata come posseduta per la vendita è valutata al minore tra:

- a) il valore contabile che avrebbe avuto se non fosse stata mai classificata come posseduta per la vendita, ossia il valore contabile precedente tale classificazione rettificato degli ammortamenti, svalutazioni o ripristini di valore che l'avrebbero interessata e
- b) l'importo recuperabile calcolato alla data in cui si è deciso di non vendere.

Le rettifiche apportate al valore contabile sono rilevate nel conto economico del periodo in cui le condizioni non sono più soddisfatte.

Anche se l'impresa rimuove una singola attività o passività da un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita, le attività o passività rimaste sono ancora valutate come un unico gruppo se quest'ultimo continua a soddisfare i criteri per la classificazione come posseduto per la vendita. Quando ciò non si verifica ma ci sono attività non correnti del gruppo che singolarmente li soddisfano, tali attività sono valutate al minore tra il valore contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita a quella data.

4. PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA

Il Principio richiede che le attività non correnti classificate come possedute per la vendita e le attività e passività di un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita siano presentate separatamente dalle altre attività e passività esposte nello stato patrimoniale.

Non è consentita la compensazione di tali attività e passività.

È prevista un'esposizione separata anche di qualsiasi provento o onere cumulativamente rilevato direttamente a patrimonio netto relativo ad un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) classificata come posseduta per la vendita.

L'impresa non deve riclassificare o modificare la presentazione delle attività non correnti (o gruppi in dismissione) classificate come possedute per la vendita negli stati patrimoniali dei periodi precedenti, per riflettere la classificazione data alle stesse voci nello stato patrimoniale dell'ultimo periodo presentato.

5. PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE

Con riferimento alle attività operative cessate come definite in precedenza, l'impresa deve presentare nel conto economico un unico importo rappresentato dal totale degli utili o delle perdite delle attività operative cessate al netto degli effetti fiscali e della plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, rilevata a seguito della valutazione al *fair value* al netto dei costi di vendita o della dismissione dell'attività (o del gruppo in dismissione).

Inoltre, il Principio richiede che sia presentata un'analisi dell'unico importo suddivisa in:

- ricavi, costi, utili o perdite, al lordo degli effetti fiscali, derivanti da attività operative cessate;
- le plusvalenze o minusvalenze rilevate;
- le relative imposte sul reddito.

L'analisi può essere presentata nelle note o nel conto economico; in quest'ultimo caso è distintamente esposta rispetto a quella relativa alle attività operative in esercizio.

L'impresa deve infine indicare i flussi finanziari netti attribuibili all'attività operativa, di investimento e finanziaria dell'attività operativa cessata nelle note o nei prospetti di bilancio.

L'analisi e l'indicazione dei flussi non sono richieste nel caso di gruppi in dismissione rappresentati da controllate di recente acquisizione che al momento dell'acquisizione hanno i requisiti per essere classificate come possedute per la vendita.

Le informazioni relative alle attività operative cessate devono essere fornite per tutti i periodi precedenti presentati nel documento di bilancio in modo che l'informativa ricomprenda tutte le attività che sono state cessate entro la data di bilancio dell'ultimo periodo presentato.

Occorre che le rettifiche apportate nell'esercizio corrente agli importi in precedenza esposti tra le attività operative cessate e che si riferiscono direttamente alla dismissione di un'attività operativa cessata siano imputate separatamente al conto economico tra le attività operative cessate (IFRS 5.35).

Il Principio, infine, prevede che se un componente di un'impresa non è più classificato come posseduto per la vendita, i risultati derivanti dall'attività di tale componente fino a quel momento rilevati tra le attività operative cessate siano riclassificati e inclusi nel risultato delle attività operative in esercizio anche per gli esercizi precedenti presentati in bilancio.

Esempio: Valutazione ed esposizione in bilancio di controllate acquisite in vista di una cessione e classificate come possedute per la vendita

L'impresa A ha acquisito l'impresa H, che è una società capogruppo con due controllate, la S1 e la S2. La società S2 è stata acquisita esclusivamente in vista di una cessione e possiede i requisiti per essere classificata come posseduta per la vendita. In conformità al paragrafo 32(c), la società S2 è anche una attività operativa cessata.

Il *fair value* (valore equo) stimato al netto dei costi di vendita di S2 è pari a CU 135. L'impresa A rileva la società S2 nel modo seguente:

- il *fair value* della società S2 è inizialmente determinato come segue:

- Valore delle attività identificabili acquisite, al netto dei costi di vendita	175
- Valore delle passività identificabili	(40)
- Valore netto	135

- alla data di riferimento del bilancio, l'impresa A ridetermina il valore netto del gruppo in dismissione al minore tra il costo e il *fair value* al netto dei costi di vendita, per ipotesi pari a CU 130, come segue:

Valore delle attività	165
Valore delle passività	(35)
<hr/>	<hr/>
Valore netto rideterminato	130

- alla data di riferimento del bilancio, l'impresa A presenta le attività e le passività separatamente dalle altre attività e passività nel proprio bilancio consolidato; e
- nel conto economico, l'impresa A espone il totale degli utili o perdite nette della società S2 e la plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, rilevati in base al successivo ricalcolo della società S2, che è pari al ricalcolo del gruppo in dismissione da CU 135 a CU 130.

Non è necessaria un'analisi ulteriore delle attività e delle passività o della variazione di valore del gruppo in dismissione.

Esempio: Perdite operative su attività da cessare

L'impresa ha deciso di dismettere un ramo d'azienda che produce in perdita. La vendita è stata stipulata e avverrà nell'esercizio successivo. Nel bilancio di fine esercizio l'impresa classifica il ramo d'azienda separatamente ai sensi dello IFRS 5 e valutandolo di conseguenza.

Il ramo aziendale tuttavia continua la sua produzione fino alla vendita. Le perdite operative relative non possono essere considerate nella stima di valore del ramo d'azienda perché non rispondono ai requisiti richiesti per rilevare una passività.

CAPITOLO 3 - IAS 2 RIMANENZE

Lo IAS 2 si occupa delle rimanenze di beni posseduti per la vendita nel normale svolgimento dell'attività, oppure impiegati nei processi produttivi per la vendita e ai materiali o forniture di beni da impiegare nel processo di produzione o nella prestazione di servizi.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 2 si applica alle rimanenze di prodotti finiti, semilavorati, merci, beni immobili posseduti per la vendita da parte di società immobiliari, ecc..

Sono escluse dall'ambito di applicazione del principio contabile le seguenti tipologie di rimanenze:

- lavori in corso che derivano da commesse di committenti terzi, inclusi i contratti di servizio direttamente connessi, ai quali si applica lo IAS 11;
- strumenti finanziari;
- attività biologiche (attività agricole) connesse ad attività agricole e prodotti agricoli al momento della raccolta, a cui si applica lo IAS 41.

Inoltre, lo IAS 2, precisa che il principio non si applica alla valutazione delle rimanenze possedute da:

- produttori di prodotti agricoli e forestali, prodotti agricoli dopo la raccolta, minerali e prodotti minerali, se il valore di tali rimanenze è determinato al valore netto di realizzo secondo quanto previsto da consolidate prassi negli specifici settori. Quando tali rimanenze sono valutate al valore netto di realizzo, i cambiamenti di quel valore sono rilevati a conto economico nell'esercizio del cambiamento.
- commercianti-intermediari di merci che valutano le rimanenze al *fair value* (valore equo) al netto dei costi di vendita. Anche in questo caso, le variazioni di *fair value* (valore equo), al netto dei costi di vendita, sono rilevate a conto economico nell'esercizio in cui si verifica la variazione. I commercianti-intermediari in merci sono coloro che acquistano o vendono merci per conto terzi, oppure per proprio conto. Le rimanenze sono acquistate principalmente per una vendita nel prossimo futuro e per generare un utile derivante dalle fluttuazioni di prezzo o dal margine dei commercianti-intermediari. Quando queste rimanenze sono valutate al *fair value* (valore equo) al netto dei costi di vendita, queste sono escluse dall'applicazione delle sole disposizioni in materia di valutazione contenute dallo IAS 2, ma non dalle altre disposizioni.

Pertanto, si devono distinguere le rimanenze che sono interamente al di fuori dell'ambito di applicazione dello IAS 2, dalle rimanenze che sono al di fuori dell'ambito di applicazione delle disposizioni relative ai soli criteri di valutazione, ma che sono soggette all'applicazione di altre disposizioni contenute nel principio contabile in oggetto.

2. CRITERI DI VALUTAZIONE

Lo IAS 2 prevede la valutazione delle rimanenze al minore fra il costo ed il valore di realizzo ma circa le configurazioni di costo, per quelle rimanenze normalmente rappresentate da beni fungibili che non sono suscettibili di una valutazione al costo specifico, ha eliminato la possibilità di utilizzare il metodo Lifo (*last-in, first-out*, ultimo entrato–primo uscito): pertanto, i criteri previsti sono il costo medio e il Fifo (*first-in, first-out*) oltre, come detto, al costo specifico.

In ogni caso, il costo delle rimanenze di beni che non sono normalmente fungibili e delle merci e dei servizi prodotti e mantenuti distinti per specifici progetti, deve essere attribuito impiegando distinte individuazioni dei loro costi specifici.

Deve essere utilizzato il medesimo criterio di valutazione per tutte le rimanenze che hanno natura e utilizzo simili: sono giustificati metodi di determinazione del costo diversi per le rimanenze con natura o uso diverso.

Per esempio, le rimanenze utilizzate in un settore di attività possono avere un utilizzo diverso per l'impresa, rispetto allo stesso tipo di rimanenze utilizzate in un altro settore di attività. Tuttavia, una diversa localizzazione geografica delle rimanenze non è sufficiente a giustificare l'adozione di metodi di valutazione differenti.

Lo IAS 2, affronta anche il problema delle rimanenze acquistate a condizioni di pagamento differito che si verificano quando un accordo di acquisto contiene, di fatto, un finanziamento: in tali casi, si verifica una differenza tra il prezzo di acquisto per condizioni di credito normali e il prezzo pagato. Questa differenza deve essere rilevata come interesse passivo durante il periodo del finanziamento.

Lo IAS 2 considera "tecniche di determinazione del costo" il metodo dei costi standard e del prezzo al dettaglio: tali metodi possono essere impiegati, per praticità, se i risultati approssimano il costo.

I costi standard considerano i livelli normali di materiali e di forniture di beni, di lavoro, di efficienza e di capacità utilizzata (si tratta di tecnica di contabilità analitica). Questi costi sono regolarmente sottoposti a revisione e, se necessario, riveduti alla luce delle condizioni del momento.

Il metodo del prezzo al dettaglio è utilizzato, a volte, nel settore delle vendite al dettaglio per valutare le rimanenze di grandi quantità di beni soggetti a rapido rigiro con margini simili e per i quali non è attuabile l'utilizzo di altri metodi di calcolo del costo. Il costo è determinato detraendo dal valore di vendita delle rimanenze una adeguata percentuale di margine lordo. La percentuale impiegata prende in considerazione anche le rimanenze che sono state commercializzate al di sotto del loro prezzo di vendita originario. Sovente, per ogni reparto di vendita al minuto, viene usata una percentuale media.

Il principio contabile ribadisce alcuni concetti, che sono in sintonia con la prassi contabile generalmente seguita e che, pertanto, non dovrebbero presentare particolari problemi per le imprese nazionali. In sintesi:

- il costo delle rimanenze comprende tutti i costi di acquisto, i costi di trasformazione e tutti gli altri costi sostenuti per portare le rimanenze nel luogo e nelle condizioni attuali;

- sconti commerciali, resi e altre voci simili sono dedotti nella determinazione dei costi di acquisto;
- i costi di trasformazione delle rimanenze includono i costi direttamente correlati alle unità prodotte, come il lavoro diretto. Inoltre, comprendono la ripartizione sistematica delle spese generali di produzione fisse e variabili che sono sostenute per trasformare le materie in prodotti finiti. I costi generali fissi di produzione sono quei costi indiretti di produzione che rimangono relativamente costanti al variare del volume della produzione, quali l'ammortamento e la manutenzione di stabilimenti e macchinari e il costo della direzione tecnica e dell'amministrazione dello stabilimento. I costi generali variabili di produzione sono quei costi indiretti di produzione che variano, direttamente o quasi, con il volume della produzione, come materiali e manodopera indiretti.
- l'attribuzione dei costi generali fissi di produzione ai costi di trasformazione si basa sulla normale capacità produttiva. Questa rappresenta la produzione che si prevede di realizzare mediamente durante un numero di esercizi o periodi stagionali in circostanze normali, tenendo conto della perdita di capacità derivante dalla manutenzione pianificata. Può essere utilizzato il livello effettivo di produzione qualora questo approssimi la normale capacità produttiva. L'ammontare di costi generali fissi attribuito a ciascuna unità prodotta non aumenta in conseguenza di una bassa produzione o inattività degli impianti. Le spese generali non attribuite devono essere rilevate come costo nell'esercizio nel quale esse sono sostenute. Negli esercizi nei quali il livello di produzione è insolitamente alto, l'ammontare delle costi generali fissi attribuiti a ciascuna unità prodotta è diminuito in modo che il valore delle rimanenze non sia determinato in misura superiore al costo. I costi generali variabili di produzione sono attribuiti a ciascuna unità prodotta sulla base dell'utilizzo effettivo degli impianti di produzione;
- da un processo di produzione è possibile ottenere contemporaneamente più di un prodotto. Per esempio, è quanto si verifica quando sono realizzati prodotti congiunti, oppure quando si ha un prodotto principale e un sottoprodotto. Quando i costi di trasformazione di ogni prodotto non sono identificabili separatamente, essi devono essere ripartiti tra i prodotti seguendo un criterio razionale e uniforme. La ripartizione può essere basata, per esempio, sui relativi valori di vendita di ogni prodotto, considerato allo stadio del processo di produzione al quale i prodotti sono separatamente identificabili, o al termine della produzione. La maggior parte dei sottoprodotti, per loro natura, non sono rilevanti. In questo caso, essi sono spesso valutati al valore netto di realizzo e questo valore viene detratto dal costo del prodotto principale; potrebbe essere il caso, per esempio, degli sfridi di lavorazione, venduti sovente quali "rottami". Come risultato, il valore contabile del prodotto principale iscritto non differisce sostanzialmente dal suo costo;
- sono esclusi dal costo delle rimanenze, in quanto costituiscono costi di esercizio:
 - (a) anomali ammontari di materiali di scarto, lavoro o altri costi di produzione;
 - (b) costi di magazzinaggio, a meno che tali costi siano necessari nel processo di produzione prima di un ulteriore stadio di produzione;

- (c) spese generali amministrative che non contribuiscono a portare le rimanenze nel luogo e nelle condizioni attuali; e
- (d) spese di vendita. Per esempio, è escluso dal costo delle rimanenze il trasporto conseguente alla vendita: invece, è incluso il trasporto necessario per collegare fasi di lavorazione le quali, pertanto, comportano un ulteriore stadio della lavorazione;
- in casi limitati, gli oneri finanziari devono essere compresi nel costo delle rimanenze; questi casi sono individuati nel trattamento contabile alternativo consentito di cui allo IAS 23, *Oneri finanziari*;
- se i fornitori di servizi hanno rimanenze, il costo delle stesse è composto principalmente dal costo del lavoro e da altri costi del personale direttamente impiegato nella prestazione del servizio, compresi il personale addetto alla supervisione e le spese generali attribuibili. Il lavoro e gli altri costi relativi al personale commerciale e amministrativo non concorrono a determinare il costo, ma devono essere rilevati come costi dell'esercizio nel quale essi sono sostenuti.

Il metodo Fifo si basa sull'ipotesi che i beni di magazzino che sono stati acquistati o prodotti per primi siano venduti per primi e, di conseguenza, che i beni presenti in magazzino alla fine dell'esercizio siano quelli acquistati o prodotti per ultimi. Secondo il metodo del costo medio ponderato, il costo di ciascun bene è pari alla media ponderata del costo di beni simili all'inizio dell'esercizio e il costo di beni simili acquistati o prodotti durante l'esercizio.

La media può essere calcolata su base periodica, o quando si riceve ogni ulteriore spedizione, in dipendenza della situazione dell'impresa.

Circa la svalutazione al minor valore di realizzo lo IAS 2 non introduce concetti diversi da quelli enunciati nel principio contabile nazionale. Lo IAS 2 descrive le circostanze in presenza delle quali deve essere ripristinato il valore di una svalutazione rilevata in un esercizio precedente. Una nuova valutazione del valore netto di realizzo deve essere effettuata in ciascun esercizio successivo. Quando le circostanze che precedentemente avevano causato la svalutazione delle rimanenze al di sotto del costo non sussistono più, oppure quando vi sono chiare indicazioni di un aumento nel valore di realizzo netto in seguito al cambiamento delle circostanze economiche, l'importo delle svalutazioni è eliminato, in modo che il nuovo valore contabile sia il minore tra il costo e il valore netto di realizzo (lo storno è limitato all'importo della svalutazione originaria).

Questo si verifica, per esempio, nel caso in cui un bene facente parte delle rimanenze, che è iscritto al valore netto di realizzo perché il suo prezzo di vendita era diminuito, è ancora posseduto in un esercizio successivo e il suo prezzo di vendita è aumentato. Nel bilancio devono essere illustrate le svalutazioni effettuate, così come le circostanze e i fatti che hanno portato allo storno di una precedente svalutazione.

Esempio di svalutazione delle materie prime

Un'impresa ha acquistato materie prime, da impiegare nella produzione, ad un costo pari a 1.000: alla data di riferimento del bilancio il prezzo di mercato è pari a 900. Tuttavia, a tale data prevede di vendere, nell'esercizio successivo, il prodotto finito che utilizza tali materie prime a 2.500, sostenendo costi di produzione incluso il costo della materia prima impiegata pari a 2.200.

In questo caso l'impresa non svaluta le materie prime in quanto:

- le materie prime sono utilizzate per la produzione di un prodotto finito e incorporate nello stesso, e
- si prevede di vendere il prodotto finito ad un prezzo che consente di recuperare il costo di produzione inclusivo delle materie prime.

Le condizioni di cui sopra devono sussistere congiuntamente: la mancanza anche soltanto di una, impone la svalutazione delle rimanenze.

3. ISCRIZIONE NELLO STATO PATRIMONIALE

Lo IAS 1 richiede l'iscrizione delle rimanenze nell'attivo dello stato patrimoniale. In particolare, il principio contabile precisa che l'impresa deve evidenziare, nel prospetto di stato patrimoniale o nelle note, ulteriori sotto-classificazioni delle voci esposte, classificate con modalità adeguate alle operazioni dell'impresa stessa.

La sotto-classificazione deve essere effettuata, in conformità allo IAS 2, in categorie quali merci, materiali di consumo, materie prime, prodotti in corso di lavorazione e prodotti finiti.

CAPITOLO 4 - IAS 8 PRINCIPI CONTABILI, CAMBIAMENTI NELLE STIME CONTABILI ED ERRORI

Lo IAS 8 costituisce un principio di rilevante importanza per l'applicazione dei principi contabili internazionali in quanto disciplina i criteri per la selezione e il cambiamento di principi contabili, le modifiche nelle stime contabili e la correzioni di errori.

1. SELEZIONE E APPLICAZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI

Lo IAS 8 avverte che gli IAS/IFRS sono i Principi e le Interpretazioni adottati dallo IASB e includono gli IFRS, gli IAS e le Interpretazioni, denominate IFRIC, in precedenza SIC.

Il documento precisa che, in assenza di un Principio o di una Interpretazione relativa ad una operazione, la direzione aziendale deve fare uso del proprio giudizio nello sviluppare e applicare un principio contabile al fine di fornire una informativa che sia:

- (a) rilevante per gli utilizzatori;
- (b) attendibile, in modo che il bilancio:
 - (i) rappresenti fedelmente la situazione patrimoniale – finanziaria, il risultato economico e i flussi finanziari dell'impresa;
 - (ii) rifletta la sostanza economica delle operazioni, altri eventi e circostanze, e non meramente la forma legale;
 - (iii) sia neutrale, cioè scevra da pregiudizi;
 - (iv) sia prudente; e
 - (v) sia completa con riferimento a tutti gli aspetti rilevanti.

Il concetto di rilevanza è affrontato nei paragrafi 29 e 30 del Framework ed è anche più sinteticamente ripreso nella definizione data nello IAS 8 che così si esprime:

“Rilevante: omissioni o errate misurazioni di voci sono rilevanti se potrebbero, individualmente o nel complesso, influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori prese sulla base del bilancio. La rilevanza dipende dalla dimensione e dalla natura dell'omissione o errata misurazione valutata a seconda delle circostanze. La dimensione o natura della voce, o una combinazione di entrambe, potrebbe costituire il fattore determinante”⁵.

La direzione aziendale, al fine di rispettare le prescrizioni di cui sopra, deve fare riferimento, oltre che ai principi e alle interpretazioni, anche alle guide applicative contenute nei Principi e nelle Interpretazioni che trattano casi simili o correlati e al Framework, che è il “Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio”.⁶ Inoltre, la direzione aziendale può considerare le disposizioni più recenti

⁵ Analoga definizione si trova anche nello IAS 1.

⁶ Le Guide applicative e il Framework non sono stati omologati dalla UE e, pertanto, non sono stati pubblicati sulla Guue. Tuttavia, lo IAS 8, dettando la gerarchia delle fonti, richiama espressamente, tra le fonti alle quali si deve fare riferimento per l'applicazione dei principi contabili internazionali, le disposizioni e le guide applicative contenuti nei Principi e nelle

emanate da altri organismi preposti all'emanazione dei principi contabili che utilizzano un Quadro sistematico concettualmente simile per sviluppare i principi contabili, altra letteratura contabile e prassi consolidate nel settore, nella misura in cui queste non sono in conflitto con le disposizioni e le guide applicative contenute nei Principi e nelle Interpretazioni e con il Framework.

In conclusione, il trattamento contabile deve essere ricercato prioritariamente all'interno dei principi internazionali e, soltanto in carenza di questi, al di fuori degli stessi; tuttavia, la scelta del trattamento contabile deve garantire che sia fornita un'informativa che rispetti le condizioni elencate in precedenza, tra le quali particolare importanza riviste la sostanza economica delle operazioni.

2. CAMBIAMENTI DI PRINCIPI CONTABILI

Le imprese devono cambiare un principio contabile soltanto se il cambiamento è richiesto da un Principio (IAS/IFRS) o da una Interpretazione (SIC/IFRIC), oppure quando il cambiamento fornisce una migliore rappresentazione.

Non rappresentano cambiamenti di principi contabili:

- l'applicazione di un principio contabile per rappresentare operazioni, altri fatti o circostanze che differiscono nella sostanza da quelli che si sono verificati in precedenza;
- l'applicazione di un nuovo principio contabile per rappresentare operazioni, altri fatti o circostanze che non si sono mai verificati precedentemente o che erano irrilevanti.

L'applicazione del cambiamento, generalmente, deve avvenire retroattivamente: pertanto, l'impresa deve rettificare il saldo di apertura di ciascuna componente di patrimonio netto interessata per il primo esercizio presentato e gli altri importi comparativi indicati per ciascun esercizio precedente come se il nuovo principio fosse sempre stato applicato.

Dal momento che si deve retroagire, l'effetto finale può essere il risultato della diversa combinazione di variazioni intervenute negli anni precedenti. L'eccezione all'applicazione retroattiva, riguarda l'ipotesi in cui è impraticabile determinare l'effetto cumulativo pregresso. In tal caso, l'impresa effettua la rettifica del saldo di ciascuna componente di patrimonio netto all'inizio dell'esercizio più remoto per il quale l'applicazione retroattiva risulta fattibile, che può essere anche l'esercizio in cui il cambiamento è effettuato; tuttavia, è necessario rettificare l'informativa comparativa.

3. CAMBIAMENTI DI STIME CONTABILI

Il cambiamento di stime contabili consiste in una rettifica del valore contabile di una attività o passività oppure la quantificazione del sistematico deprezzamento di una attività, che risulta dalla valutazione della sua attuale condizione e dei futuri benefici attesi e obbligazioni associate con attività e passività. I

Interpretazioni nonché il Framework. Inoltre, il Framework è espressamente richiamato in numerosi IAS (per esempio: IAS 18 *Ricavi*, paragrafo 2, "Finalità").

cambiamenti nelle stime contabili sono originate da nuove informazioni acquisite e, di conseguenza, non sono correzioni di errori.

In sostanza, molti elementi del bilancio non possono essere misurati con precisione, ma possono soltanto essere stimati. È il caso, per esempio, della stima per perdite su crediti, dell'obsolescenza del magazzino, del *fair value* delle attività e passività finanziarie, della vita utile dei beni ammortizzabili e delle obbligazioni di garanzia.

L'impiego di stime ragionevoli è parte essenziale della preparazione del bilancio e non ne intacca l'attendibilità. Una stima deve essere rettificata se avvengono mutamenti nelle circostanze sulle quali la stessa era basata, oppure in seguito a nuove informazioni, oppure a maggiore esperienza. La revisione di una stima non è correlata ad esercizi precedenti e non costituisce la correzione di un errore: infatti, il cambiamento avviene a seguito di "nuove informazioni" o "circostanze", in precedenza non esistenti.

Un cambiamento nella base di misurazione (valutazione) dei criteri applicati è un cambiamento di principio contabile e non costituisce un cambiamento di stima contabile. Quando è difficile distinguere un cambiamento di un principio contabile da un cambiamento nella stima contabile, il cambiamento è trattato come un cambiamento nella stima contabile.

Lo IAS 8 precisa che un cambiamento nella stima contabile deve essere rilevato prospetticamente, includendolo nel risultato economico:

- nell'esercizio in cui è avvenuto il cambiamento, se il cambiamento influisce soltanto sull'esercizio; per esempio, è il caso di una perdita su crediti; *oppure*
- nell'esercizio in cui è avvenuto il cambiamento e negli esercizi futuri, se influisce su tali esercizi; è il caso del cambiamento della vita utile stimata (e, pertanto, dell'ammortamento) di una immobilizzazione.

Il cambiamento nella stima contabile deve essere rilevato rettificando il valore contabile di attività, passività, poste di patrimonio netto nell'esercizio in cui si è verificato il cambiamento nella misura in cui dà origine a cambiamenti di valore delle attività e passività interessate, o si riferisce a poste del patrimonio netto. È il caso, per esempio, della stima relativa all'esigibilità di un credito, la quale comporta la rettifica dello stesso, attuata mediante la svalutazione.

4. ERRORI

Il principio, nella versione revisionata, elimina il concetto di errori determinanti e, pertanto, la distinzione tra errori determinanti e altri errori rilevanti.

Gli errori sono omissioni e errate misurazioni di voci nel bilancio per uno o più esercizi che derivano dal non utilizzo o dall'erroneo utilizzo di informazioni attendibili, che erano disponibili quando i bilanci di tali esercizi sono stati redatti e si poteva ragionevolmente supporre che fossero state ottenute e utilizzate nella redazione degli stessi.

Le correzioni di errori si distinguono dai cambiamenti di stime contabili. Le stime contabili, come illustrato in precedenza, per loro natura sono approssimazioni che necessitano di modifiche se l'impresa viene a conoscenza di informazioni aggiuntive. Per esempio, l'utile o la perdita rilevati a seguito della risoluzione di un evento incerto non rappresentano una correzione di errore. Altro esempio è la conclusione di una causa, che può comportare differenti effetti rispetto a quelli stimati: maggiori oneri, oppure il venir meno di oneri stimati.

Al contrario, gli errori sono costituiti da errori aritmetici, errori nell'applicazione di principi contabili, sviste o interpretazioni distorte di fatti e frodi e, pertanto, possono essere commessi nella rilevazione, valutazione, presentazione o informativa di elementi del bilancio. Il documento avverte che il bilancio non è conforme ai principi internazionali se contiene errori rilevanti, oppure irrilevanti se commessi intenzionalmente per ottenere una particolare presentazione della situazione patrimoniale-finanziaria, del risultato economico o dei flussi finanziari dell'impresa.

Errori scoperti nell'esercizio successivo comportano la rettifica dell'informazione comparativa.

L'impresa deve correggere gli errori rilevanti di esercizi precedenti retroattivamente nel primo bilancio autorizzato alla pubblicazione, rideterminando gli importi comparativi per l'esercizio (gli esercizi) precedenti in cui è stato commesso l'errore. Quando è impraticabile determinare l'effetto cumulativo di un errore all'inizio dell'esercizio corrente con riferimento a tutti gli esercizi precedenti, l'impresa deve rideterminare i saldi di apertura di attività e passività e patrimonio netto dell'esercizio in corso.

Il principio ribadisce che la correzione di un errore di un esercizio precedente non incide sul risultato economico dell'esercizio in cui l'errore è scoperto (in sostanza, non si imputa nel conto economico); eventuali informazioni relative agli esercizi precedenti, quali prospetti storici dei dati di bilancio, sono rettificati a partire dalla data più lontana possibile. L'informativa in bilancio, in relazione ad errori di esercizi precedenti deve essere appropriata e riguarda l'esercizio in cui l'errore è scoperto: nei bilanci relativi degli esercizi successivi non è necessario ripetere tale informativa.

CAPITOLO 5 - IAS 10 FATTI INTERVENUTI DOPO LA DATA DI RIFERIMENTO DEL BILANCIO

Lo IAS 10 affronta le problematiche relative ai fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio. Il principio, generalmente, non detta regole differenti rispetto alla disciplina nazionale, contenuta nel Principio contabile n. 29.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

La finalità dello IAS 10 è quella di individuare le ipotesi in presenza delle quali le imprese devono rettificare il proprio bilancio a seguito di fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio e le ipotesi nelle quali la rettifica non deve essere operata, ma è richiesta la sola informativa di tali fatti.

Il documento richiede, inoltre, che un'impresa non deve redigere il proprio bilancio secondo i criteri propri di un'impresa in funzionamento se i fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio indicano che il postulato della continuità aziendale non è più appropriato.

I fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio sono quelli, favorevoli e sfavorevoli, che si verificano tra la data di riferimento del bilancio (per esempio 31 dicembre) e la data in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione: quest'ultima, è individuata con la data di approvazione della bozza di bilancio da parte dell'organo amministrativo (per esempio, in Italia entro il 31 marzo dell'anno successivo: articolo 2364 c.c.).

Tali fatti sono di due tipologie:

- 1) fatti che forniscono evidenze circa le situazioni esistenti alla data di riferimento del bilancio: sono i fatti successivi che comportano la rettifica;
- 2) fatti che indicano situazioni sorte dopo la data di riferimento del bilancio: sono i fatti successivi che non comportano la rettifica.

Con riferimento alla data in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione, il principio esemplifica le seguenti situazioni (che sono state adattate al nostro quadro giuridico).

Esempio 1

La direzione aziendale completa la bozza del bilancio per l'esercizio chiuso il 31 dicembre 20X1 in data 28 febbraio 20X2.

Il 18 marzo 20X2, il consiglio di amministrazione prende in esame il bilancio e ne autorizza la pubblicazione. L'impresa rende noti utili e altri dati salienti di bilancio in data 19 marzo 20X2.

Il bilancio è reso disponibile agli azionisti e al pubblico il 1° aprile 20X2. Gli azionisti approvano il bilancio durante l'assemblea annuale il 30 aprile 20X2 e il bilancio così approvato è depositato presso l'autorità di regolamentazione.

Il bilancio è autorizzato alla pubblicazione il 18 marzo 20X2, che è la data di autorizzazione alla pubblicazione da parte del consiglio di amministrazione.

In alcuni casi, la direzione aziendale (consiglio di gestione) è tenuta a presentare, per approvazione, il proprio bilancio a un organo di sorveglianza: si tratta del sistema che, nel nostro ordinamento, è denominato “dualistico”.

In questi casi, il bilancio è autorizzato alla pubblicazione quando il consiglio di gestione ne autorizza la presentazione all’organo di sorveglianza.

Esempio 2

In data 18 marzo 20X2, il consiglio di gestione presenta il bilancio al consiglio di sorveglianza.

Il consiglio di sorveglianza approva il bilancio in data 26 marzo 20X2.

Il bilancio è reso disponibile agli azionisti e al pubblico il 1° aprile 20X2.

Gli azionisti deliberano il dividendo durante l’assemblea annuale il 30 aprile 20X2.

Il bilancio è autorizzato alla pubblicazione in data 18 marzo 20X2, che è la data dell’autorizzazione da parte del consiglio di gestione per la presentazione al consiglio di sorveglianza.

Lo IAS 10 precisa che i fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio includono tutti i fatti fino alla data in cui il bilancio è stato autorizzato alla pubblicazione, anche se tali fatti si verificano dopo la comunicazione al pubblico dell’utile o di altri dati salienti di bilancio.

2. FATTI SUCCESSIVI CHE COMPORTANO UNA RETTIFICA

Alcuni esempi di fatti, intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio, che comportano la rettifica dello stesso al fine del loro recepimento, sono i seguenti:

- conclusione, dopo la data di riferimento del bilancio, di una causa legale che conferma l’esistenza di un’obbligazione in corso alla data di riferimento del bilancio. L’impresa rettifica qualsiasi accantonamento precedentemente rilevato secondo quanto previsto dallo IAS 37 *Accantonamenti, passività e attività potenziali* o rileva un nuovo accantonamento. Pertanto, l’impresa non deve limitarsi a fornire soltanto l’informativa di una passività potenziale, perché la sua conclusione fornisce ulteriori elementi che sarebbero considerati secondo quanto previsto dal paragrafo 16 dello IAS 37 (paragrafo relativo alle obbligazioni attuali);
- conoscenza di informazioni, dopo la data di riferimento del bilancio, le quali indicano che un’attività aveva subito una riduzione di valore alla data di chiusura del bilancio, oppure che l’importo di una perdita di valore di quell’attività precedentemente rilevato deve essere rettificato. Per esempio, il fallimento di un cliente, che si verifica dopo la data di chiusura del bilancio, solitamente conferma che una perdita di realizzo di un credito commerciale esisteva già alla data di riferimento del bilancio e, pertanto, l’impresa deve rettificare il valore contabile della voce crediti commerciali. Così, la vendita di

- rimanenze, dopo la data di riferimento del bilancio, può fornire evidenza del loro valore netto di realizzo alla data di riferimento del bilancio;
- determinazione, dopo la data di riferimento del bilancio, del costo di attività acquistate o del corrispettivo di attività vendute, prima della data di riferimento del bilancio;
 - determinazione, dopo la data di riferimento del bilancio, dell'importo di incentivi da erogare a dipendenti, se l'impresa alla data di riferimento del bilancio aveva un'obbligazione legale o implicita ad effettuare tali pagamenti per effetto di fatti precedenti a tale data;
 - scoperta di frodi o errori che dimostrano la non correttezza del bilancio.

Negli esempi illustrati, contenuti nello IAS 10, le attività e le passività devono essere rettificate, in quanto i fatti intervenuti dopo la data di chiusura dell'esercizio forniscono un'ulteriore conoscenza della stima dei valori relativa a condizioni già esistenti alla data di riferimento del bilancio.

3. FATTI SUCCESSIVI CHE NON COMPORTANO RETTIFICA

Alcuni fatti successivi alla data di riferimento del bilancio non comportano rettifiche dello stesso: l'impresa, pertanto, non deve rettificare gli importi rilevati nel proprio bilancio per riflettere i fatti successivi che non comportano rettifica.

Tuttavia, l'impresa deve fornire informazioni aggiuntive nelle note al bilancio: le informazioni riguardano la natura del fatto e una stima dei connessi effetti sul bilancio, oppure la dichiarazione che la stima non può essere effettuata.

In sostanza, i fatti in questione riflettono circostanze che si sono verificate nell'esercizio successivo.

Alcuni esempi, riportati nello IAS 10, sono i seguenti:

- flessioni del valore di mercato di attività che non fanno riferimento alla situazione delle attività alla data di riferimento del bilancio, ma che riflettono circostanze che si sono verificate successivamente;
- importante aggregazione di imprese dopo la data di riferimento del bilancio o trasferimento di un'importante controllata;
- comunicazione di un piano che prevede la cessazione di un'attività, la dismissione di attività o estinzione di passività attribuibili a un'attività destinata a cessare o la stipulazione di accordi vincolanti a vendere tali attività o estinguere tali passività;
- importanti acquisizioni e dismissioni di attività, oppure espropri di importanti attività da parte delle autorità pubbliche;
- distruzione dovuta a un incendio di un importante impianto produttivo, oppure di un fabbricato, dopo la data di riferimento del bilancio;
- comunicazione o inizio dell'attuazione di un'importante ristrutturazione;
- importanti operazioni su azioni ordinarie e possibili operazioni su azioni ordinarie avvenute dopo la data di riferimento del bilancio;

- notevoli variazioni dei prezzi delle attività o dei tassi di cambio in valuta estera avvenuti dopo la data di riferimento del bilancio;
- variazioni delle aliquote fiscali o delle norme tributarie emanate o comunicate dopo la data di riferimento del bilancio che hanno un effetto significativo sulle attività e passività fiscali correnti e differite;
- assunzione di significativi impegni o passività potenziali, per esempio tramite assunzioni di significativi impegni per garanzie;
- inizio di rilevanti contenziosi derivanti esclusivamente da fatti che si sono verificati dopo la data di riferimento del bilancio.

Nei casi illustrati, le attività e le passività non devono essere rettificate, in quanto i fatti sono intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio e non influiscono sulle condizioni delle attività e delle passività a tale data.

Pertanto, se essi sono di tale importanza che la loro omessa informazione pregiudicherebbe la capacità dell'utilizzatore del bilancio ad effettuare valutazioni e a prendere decisioni corrette, ne deve essere data adeguata illustrazione.

4. DIVIDENDI

Lo IAS 10 prevede che non devono essere rilevati come passività, alla data di riferimento del bilancio, i dividendi dichiarati dopo tale data, ma prima che il bilancio sia autorizzato alla pubblicazione. Infatti, in tale situazione, non sono soddisfatti i criteri, previsti nello IAS 37, per la rilevazione di un'un'obbligazione attuale alla data di riferimento del bilancio.

I dividendi sono esposti nelle note al bilancio, in base a quanto prevede lo IAS 1.

5. CONTINUITÀ AZIENDALE

Se, dopo la data di riferimento del bilancio, viene meno il presupposto della continuità aziendale, l'impresa non deve preparare il bilancio seguendo i criteri di un'azienda in funzionamento. Questo si verifica se la direzione aziendale decide, dopo la data di riferimento del bilancio, di porre l'impresa in liquidazione o di cessare l'attività, oppure prende atto che non esiste altra realistica alternativa.

6. CASI OPERATIVI

Ristrutturazione dell'impresa e riconoscimento di maggiori incentivi all'esodo

Un'impresa ha in atto una ristrutturazione ed ha annunciato la corresponsione di incentivi all'esodo per alcuni dipendenti.

Pertanto, nel bilancio relativo all'esercizio x, l'impresa ha contabilizzato un accantonamento in base a quanto prevede lo IAS 37 per l'importo di 1.000 (che rappresenta la migliore stima: si veda il capitolo relativo allo IAS 37).

Nel mese di febbraio del successivo esercizio x+1, in fase di redazione del bilancio relativo all'esercizio x, la direzione dell'impresa annuncia un aumento dell'incentivo all'esodo da riconoscere al personale.

L'aumento in questione è pari a 200 ed è riconosciuto non soltanto al personale che non ha ancora aderito alla proposta (circa il 30 per cento), ma anche al personale che ha già formalizzato l'adesione (circa il 70 per cento).

L'impresa non può rettificare l'accantonamento contabilizzato nel bilancio relativo all'esercizio x per l'importo di 200.

Infatti, quanto accaduto e comunicato alle parti interessate dopo la data di riferimento del bilancio, costituisce un evento nuovo, che sarà recepito nel bilancio relativo all'esercizio successivo (x+1) e per il quale, nell'esercizio x, è fornita soltanto l'informativa.

Situazione diversa si verifica nel caso in cui il maggiore importo costituisce rettifica della stima fatta dall'impresa nell'esercizio x: in tal caso deve essere recepito nel bilancio di tale esercizio in quanto costituisce una migliore stima.

Si tratta di una situazione riconducibile, per certi aspetti, al caso illustrato nello IAS 10 relativo alla conclusione, dopo la data di riferimento del bilancio, di una causa legale in essere a tale data che conferma l'esistenza della passività.

Anche nel caso in questione, quanto accaduto dopo la data di riferimento del bilancio conferma la situazione in essere a tale data (ristrutturazione), per la quale si quantifica in modo più puntuale l'ammontare a seguito di una migliore stima.

Variatione di aliquote fiscali successivamente alla data di riferimento del bilancio

Una impresa ha predisposto il bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre dell'anno x contabilizzando le imposte in base all'aliquota del 30 per cento.

Successivamente, nell'esercizio x+1, dopo la data di riferimento del bilancio ma in fase di redazione dello stesso, l'aliquota fiscale è stata ridotta al 28 per cento con effetto dall'anno x, senza che in precedenza vi fosse stato alcun annuncio in tal senso.

L'impresa, nel bilancio relativo all'esercizio x, non tiene conto della nuova aliquota, in quanto la diminuzione della stessa costituisce un evento relativo all'esercizio x+1.

Anche lo IAS 12, paragrafo 47 precisa che si tiene conto della normativa e delle aliquote fiscali vigenti o sostanzialmente emanate alla data di riferimento del bilancio.

In generale, questo vale anche per le eventuali attività e passività fiscali differite iscritte in bilancio in base all'aliquota in vigore alla data di riferimento dello stesso.

Nei casi illustrati, l'impresa deve fornire adeguata informativa nella nota integrativa se l'effetto del cambiamento dell'aliquota fiscale è significativo.

Discorso diverso nell'ipotesi in cui la variazione dell'aliquota fiscale fosse stata annunciata e reputata già virtualmente certa alla data di riferimento del bilancio, in quanto in tal caso sarebbe "sostanzialmente emanata", come precisato nel paragrafo 47 dello IAS 12.

Ristrutturazioni dopo la data di bilancio

Successivamente alla data di chiusura del bilancio l'impresa annuncia formalmente un piano di ristrutturazione che ha tutti i requisiti per essere contabilizzato ai sensi dello IAS 37. La decisione è stata presa formalmente nei primi giorni del nuovo esercizio sociale, ma è la conclusione di piani interni e discussioni avviate molto tempo prima.

L'impresa non può considerare la formalizzazione del piano come un *adjusting event* perché alla data di bilancio non aveva alcuna obbligazione implicita. Questa va registrata per competenza quando sorge, cioè nell'esercizio successivo.

Si ipotizza che nel redigere il bilancio l'impresa abbia correttamente utilizzato i piani previsionali nell'effettuare l'impairment test.

CAPITOLO 6 - IAS 11 LAVORI SU ORDINAZIONE

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 11 definisce il trattamento contabile dei ricavi e dei costi relativi alle commesse di costruzione nei bilanci degli appaltatori. Le commesse a cui si applica il principio sono contratti stipulati specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni tra loro strettamente connessi o interdipendenti; il legame di connessione o interdipendenza può riguardare la loro progettazione, tecnologia e funzione o la destinazione o utilizzazione finale. Ad esempio, sono tra loro strettamente connessi i contratti per la costruzione di una raffineria o di impianti e macchinari particolarmente complessi.

Lo IAS 11 stabilisce inoltre i criteri di esposizione nel bilancio dell'appaltatore delle voci riguardanti le commesse in corso a fine esercizio e le informazioni integrative che devono essere fornite.

Il principio si applica anche alle commesse di durata inferiore all'anno e deve essere applicato anche alle commesse che comportano solo prestazioni di servizi. Lo IAS 18 contiene un esplicito rinvio a questo principio quando tratta della rilevazione dei ricavi da prestazione di servizi.

Il principio si applica anche alle commesse "a margine garantito" (contratti di tipo "*cost plus*") in base ai quali l'impresa riceve il rimborso degli effettivi costi sostenuti, concordati contrattualmente o altrimenti definiti, più una percentuale dei costi stessi o un corrispettivo fisso.

Un aspetto dello IAS 11 che lo rende particolarmente innovativo rispetto alla prassi tradizionalmente seguita in Italia per la contabilizzazione delle commesse in corso è il venir meno della distinzione tra ricavi e rimanenze; secondo questa prassi, indotta dalla normativa fiscale in materia, quando una commessa è in corso può aversi un ricavo solo se i relativi corrispettivi sono stati liquidati a titolo definitivo. In caso contrario, si rileva in bilancio il "valore" della commessa come "rimanenza": nello stato patrimoniale alla voce "Lavori in corso su ordinazione" mentre nel conto economico figura la variazione delle rimanenze. Secondo lo IAS 11, invece, i ricavi maturati nell'esercizio, calcolati secondo la metodologia dello stato di avanzamento, devono sempre essere iscritti a conto economico come ricavi mentre nello stato patrimoniale l'importo dei ricavi maturati, al netto degli importi fatturati in corso d'opera, è iscritto all'attivo se positivo e al passivo se negativo. Gli Stati Avanzamento Lavori (detti SAL) non costituiscono momento di riconoscimento dei ricavi, e il concetto di "liquidazione di corrispettivi a titolo definitivo" è estraneo al principio.

Per comprendere il contenuto del principio internazionale, è opportuno richiamare le definizioni dei principali termini in esso contenuti:

Il *lavoro su ordinazione* è un contratto stipulato specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro destinazione o utilizzazione finale.

La *commessa a prezzo predeterminato* è un lavoro su ordinazione nel quale l'appaltatore pattuisce un prezzo predeterminato, o una quota predeterminata per unità di prodotto, soggetto, in alcuni casi, a clausole di revisione dei prezzi.

La *commessa a margine garantito* è un lavoro su ordinazione nel quale all'appaltatore vengono rimborsati costi concordati o altrimenti definiti, con l'aggiunta di una percentuale su questi costi o di un compenso predeterminato.

2. COMBINAZIONE E SUDDIVISIONE DI COMMESSE

Le disposizioni dello IAS 11 sulla combinazione e sulla suddivisione delle commesse a lungo termine costituiscono un importante esempio di applicazione del postulato della prevalenza della sostanza sulla forma nella redazione del bilancio.

Di norma ogni contratto deve essere considerato individualmente e le disposizioni del principio applicate distintamente per ciascuna commessa. In casi particolari più contratti devono essere trattati come un singolo contratto (*combining*), oppure un singolo contratto riguardante una pluralità di lavori va suddiviso e ciascun lavoro va trattato come un contratto separato (*segmenting*).

La necessità di operare la suddivisione della commessa si può presentare nel caso in cui la commessa si riferisca a più beni da produrre, per i quali siano state presentate offerte distinte e ognuno di questi beni è stato oggetto di una distinta negoziazione e i contraenti erano in grado di accettare o rifiutare la parte della commessa relativa a ciascun bene. Deve inoltre essere possibile identificare i costi e i ricavi di ciascun bene.

Viceversa, più contratti, anche se con committenti diversi, devono essere trattati come un'unica commessa quando i contratti sono stati negoziati come un unico pacchetto e le commesse sono così strettamente connesse che fanno parte, di fatto, di un progetto singolo con un margine di profitto globale e devono essere eseguite simultaneamente o in sequenza.

Un contratto può altresì prevedere la costruzione di un bene ulteriore, a discrezione del committente o può essere modificato per includere la costruzione di un bene ulteriore. La costruzione del bene ulteriore può essere trattata come una commessa separata dalla commessa originaria se il bene da costruire differisce significativamente nella progettazione, nella tecnologia o nella funzione dal bene o dai beni previsti nella

commessa originaria, oppure il prezzo del bene è negoziato senza considerare il prezzo della commessa originaria.

3. RICAVI E COSTI DI COMMESSA

Per poter effettuare una corretta contabilizzazione delle commesse in corso, l'impresa deve essere in grado di stimare attendibilmente i ricavi e i costi delle commesse stesse. Ciò si verifica generalmente al momento in cui l'appaltatore sottoscrive il contratto che stabilisce i diritti che ciascuna delle parti può far valere con riferimento al bene da realizzare, il corrispettivo dell'opera e tutte le condizioni relative. È altresì necessario che l'impresa disponga di un efficace sistema di *budget e reporting* che le consenta, tra l'altro, l'aggiornamento dei preventivi di costo e di ricavo durante la vita della commessa. L'esigenza di rivedere i preventivi di costo e di ricavo non implica che il risultato della commessa non possa essere stimato con attendibilità.

I ricavi di una commessa devono essere misurati sulla base del fair value della remunerazione spettante e devono essere stimati ad ogni fine esercizio tenendo conto dell'evolversi di tutte le situazioni di incertezza e di tutti i fattori che possono incidere sulla loro entità. Pertanto, l'entità complessiva del ricavo di una commessa può aumentare o diminuire da un periodo all'altro per tener conto delle variazioni di prezzo normativamente o contrattualmente previste o intervenute successivamente. Nel caso di variazioni derivanti da richieste del committente (le cosiddette varianti) si dovrà tener conto della modifica se è probabile che il committente approvi la modifica e vi sono elementi attendibili per calcolare il ricavo modificato. Analogamente, nel caso di richieste di corrispettivi aggiuntivi per fatti imputabili al committente (i cosiddetti *claim*), se ne potrà tener conto nella stima del ricavo della commessa solo quando le trattative con il committente hanno raggiunto una fase avanzata, tale per cui è probabile che il committente accetti la richiesta e il probabile ammontare che sarà accettato può essere determinato con attendibilità. Una richiesta di revisione del corrispettivo per fatti imputabili al committente (*claim*) può derivare, ad esempio, da:

- ritardi causati dal committente;
- errori effettuati dal committente nelle specifiche o nella progettazione (in quanto determinano costi ulteriori rispetto a quelli ipotizzati nel prezzo della commessa originariamente concordato); e
- variazioni contestate nei lavori di commessa.

Infine, i ricavi di commessa devono essere rettificati delle penali previste contrattualmente a carico dell'impresa appaltatrice se non sono rispettate le condizioni contrattuali relative ai tempi di consegna o alle caratteristiche oggettive pattuite.

Le penali contrattuali, quando diventano probabili, sono trattate come rettifica del ricavo della commessa.

I costi di commessa comprendono i costi specifici riferiti alla commessa stessa (costi del personale di cantiere, costi dei materiali, ammortamento dei beni impiegati nella commessa, canoni per l'affitto di beni, costi specifici di progettazione e assistenza tecnica, costi stimati di riparazione e garanzia, ecc.), quelli riferiti all'attività di appalto in generale e che possono essere imputati alla specifica commessa e ogni altro costo che per contratto può essere addebitato al committente. I costi che possono essere attribuiti all'attività di commessa in generale e che possono essere imputati a specifiche commesse devono includere anche gli oneri finanziari, nel caso in cui l'appaltatore adotti il trattamento contabile alternativo di cui allo IAS 23 Oneri finanziari, che, a partire dal 1° gennaio 2009 diverrà obbligatorio.

Non devono essere considerati costi di commessa, salvo che il loro rimborso da parte del committente non sia previsto contrattualmente, le spese generali di amministrazione, le spese di vendita, le spese di ricerca e sviluppo e l'ammortamento di impianti e macchinari non utilizzati in una specifica commessa.

Generalmente, i costi di commessa comprendono i costi attribuibili al contratto sostenuti dal momento della sua acquisizione fino al suo completamento. Tuttavia, nel caso vi siano costi che si riferiscono direttamente a quel contratto e sono sostenuti dall'impresa nell'ottenimento del contratto, e quindi prima della stipula, e se l'impresa è in grado di identificare separatamente questi costi e di determinarli con attendibilità, e se è probabile che la commessa sarà ottenuta, deve comprenderli tra i costi di commessa. Tuttavia, se tali costi sono stati trattati come costi di periodo nell'esercizio in cui sono stati sostenuti, essi non possono essere trattati come costi di commessa in un esercizio successivo dopo che la commessa è stata acquisita. Possono appartenere a tale tipologia i costi per progettazione pre-esecutiva, sopralluoghi di carattere tecnico, calcoli e studi utilizzabili nella successiva realizzazione dell'opera.

4. RILEVAZIONE DEI RICAVI E COSTI DI COMMESSA

I ricavi e i costi di commessa, quando è possibile effettuare una stima attendibile del risultato della commessa, devono essere riconosciuti secondo lo stato di avanzamento raggiunto dalla commessa. Se il contratto è in perdita, le perdite prevedibili devono essere riconosciute interamente appena note.

Il metodo di valutazione si può ritenere in linea di massima corrispondente a quello previsto dall'articolo 2426, n. 11 del codice civile, che prevede la possibilità di iscrizione "sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza".

La valutazione "a ricavo" non è opzionale, diversamente da quanto previsto dal codice civile. Inoltre, come illustrato in precedenza, il valore della commessa, al netto delle fatture emesse in corso d'opera, è iscritto all'attivo dello stato patrimoniale, tra i crediti, se positivo e al passivo, tra i debiti, se negativo.

Le fatturazioni degli anticipi costituiscono fatti finanziari e non rilevano ai fini del riconoscimento dei ricavi. Gli importi fatturati a valere sui singoli stati di avanzamento lavori dovranno essere rilevati a riduzione del valore lordo della commessa, ove capiente, e per l'eventuale eccedenza nel passivo. Gli anticipi ricevuti alla firma del contratto devono essere inizialmente rilevati al passivo e devono essere ridotti progressivamente, solitamente in virtù di accordi contrattuali, in contropartita alla fatturazione eseguita sulla commessa, di modo che l'importo che rimane iscritto al passivo corrisponda a quanto ricevuto dall'appaltatore per lavori ancora da eseguire.

Lo stato di avanzamento di una commessa, ossia la percentuale di avanzamento, può essere stabilito in vari modi; l'impresa sceglierà quello che consente una misurazione attendibile dell'attività svolta. A seconda della natura del contratto, lo IAS indica i seguenti tre metodi tra i quali scegliere:

- (a) la proporzione tra i costi di commessa sostenuti per i lavori svolti fino alla data di riferimento e i costi totali stimati di commessa;
- (b) valutazione del lavoro svolto (ad esempio: la valutazione sulla base delle ore lavorate);
- (c) il completamento di una quantità fisica del lavoro previsto (ad esempio: il n. di unità consegnate rispetto al totale delle unità previste da consegnare).

La metodologia scelta va applicata costantemente ad ogni fine periodo, riflettendo nel risultato l'effetto delle modifiche nelle stime di costi o ricavi.

Quando l'impresa adotta per il calcolo della percentuale di avanzamento il metodo della proporzione dei costi sostenuti sui costi totali stimati, dovrà prendere in considerazione solo i costi che riflettono l'attività svolta; ad esempio saranno esclusi i costi di contratto che riguardano l'attività futura, quali i costi relativi a materiali (che non siano stati prodotti espressamente per la commessa) consegnati presso il cantiere o messi da parte per essere utilizzati nella commessa, ma non ancora installati, utilizzati o applicati per l'esecuzione della commessa stessa o quelli riguardanti lavoro di sub-appaltatori fatturati anticipatamente rispetto all'esecuzione del lavoro sub-appaltato.

Anche se i materiali indicati in precedenza non devono essere presi in considerazione per la misurazione dell'avanzamento della commessa, ovviamente essi non saranno spesi ma sospesi (ad esempio magazzino) in attesa di essere utilizzati o applicati nelle prestazioni di commessa. Solamente quando ciò si verifica, alimenteranno la base dei costi per la determinazione dello stato di avanzamento dei lavori.

Il metodo della percentuale di avanzamento deve essere applicato a tutte le commesse in corso per le quali esistono le condizioni previste dallo IAS 11 per la sua applicazione; nei rari casi in cui non è possibile effettuare stime attendibili dell'esito del contratto, nessun margine va riconosciuto e la valutazione della commessa deve essere effettuata in misura pari ai costi sostenuti, nella misura in cui essi sono recuperabili.

Quando vengono meno le incertezze sulla stima attendibile dei risultati di una commessa i relativi ricavi e costi devono essere rilevati secondo il criterio normale dello stadio di avanzamento.

5. ISCRIZIONE IN BILANCIO E INFORMAZIONI INTEGRATIVE

Lo IAS 11 prevede l'iscrizione nello stato patrimoniale delle commesse per il loro valore netto, ossia:

- (a) per le commesse in corso per le quali i costi sostenuti più i margini rilevati (meno le perdite rilevate) eccedono le fatturazioni in corso dei lavori previste contrattualmente deve essere iscritto all'attivo **l'ammontare lordo dovuto dai committenti** per lavori di commessa: questo si compone dei costi di commessa sostenuti più il margine riconosciuto, meno le perdite rilevate, meno le fatturazioni per avanzamento lavori effettuate;
- (b) per le commesse in corso per le quali le fatturazioni in corso dei lavori previste contrattualmente eccedono i costi sostenuti più i margini rilevati (meno le perdite rilevate) deve essere iscritto al passivo **l'ammontare lordo dovuto ai committenti** per lavori di commessa: questo si compone dei costi di commessa sostenuti più il margine riconosciuto, meno le perdite rilevate, meno le fatturazioni per avanzamento lavori effettuate.

Sono inoltre previste, per le commesse in corso, altre informazioni riguardanti l'ammontare complessivo dei costi sostenuti e degli utili rilevati, degli anticipi ricevuti, delle somme trattenute a garanzia, dei metodi adottati per determinare i ricavi del periodo e il relativo ammontare e i metodi adottati per calcolare lo stato di avanzamento delle commesse in corso.

Le informazioni richieste dallo IAS 11, unitamente alle ulteriori informazioni che devono essere fornite riguardo alle attività e passività potenziali richieste dallo IAS 37, costituiscono un'indispensabile strumento informativo non desumibile neppure indirettamente dagli schemi di bilancio sull'attività dell'impresa operante nel settore delle commesse di costruzione, sulla sua situazione patrimoniale e finanziaria e sui rischi a cui essa è soggetta.

6. ESEMPIO SULL'APPLICAZIONE DELLO IAS 11 PER LA DETERMINAZIONE DEI RICAVI MATURATI E DEI COSTI DI COMMESSA SOSTENUTI E LA LORO ISCRIZIONE IN BILANCIO

Dati e informazioni generali

L'impresa ha ottenuto l'appalto per la costruzione di una galleria stradale.

Il prezzo concordato per l'esecuzione dell'opera è di 10.000 ed è rivedibile solo in caso di circostanze straordinarie o imprevedibili. La stima iniziale dei costi di commessa per l'esecuzione dell'opera è di 7.000. Il tempo previsto di realizzazione della galleria è di 3 anni.

La fatturazione è prevista nel corso dell'opera per ammontari concordati contrattualmente al raggiungimento di specifiche fasi della realizzazione della galleria.

All'inizio dell'anno 2, a causa di impreviste difficoltà connesse all'attività di perforazione della montagna, l'impresa ottiene dal committente una revisione del prezzo dell'opera che passa a 11.500, mentre la previsione dei costi di commessa passa da 7.000 a 9.000.

L'impresa calcola lo stato di avanzamento della commessa sulla base del rapporto tra i costi di commessa sostenuti e i costi complessivi previsti. La percentuale di avanzamento al termine di ogni esercizio, in base alla quale deve riconoscere in bilancio i ricavi maturati, è del 35% alla fine dell'anno 1 e del 77% alla fine dell'anno 2; nell'anno 3 la commessa viene ultimata e, dopo i collaudi di rito, viene eseguita la consegna al committente.

Per semplicità, nell'esempio si ipotizza che non vi siano anticipi su lavori futuri; si ipotizza inoltre che l'impresa abbia fatturato e incassato 2.500 nell'anno 1 e 7.000 nell'anno 2; nell'anno 3 ha fatturato il saldo, pari a 2.000, ma di questo ammontare ha incassato soltanto 850, in quanto il committente ha trattenuto a garanzia la differenza di 1.150, pari al 10% del prezzo complessivo di commessa. Si ipotizza infine che i costi di commessa registrati nell'esercizio corrispondano a lavoro effettivamente svolto e che non vi siano materiali generici presso il cantiere non ancora utilizzati.

Nella tabella seguente sono esposti i dati economici riguardanti la commessa nel periodo di realizzazione dell'opera:

	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Valore iniziale dei ricavi di commessa, come da contratto	10.000	10.000	10.000
Variazione prezzo concordata	-	1.500	1.500
Valore contratto aggiornato	10.000	11.500	11.500
Costi di commessa cumulativi sostenuti	2.450	6.930	9.200
Costi di commessa stimati a finire	4.550	2.070	0
Totale costi di commessa stimati	7.000	9.000	9.200
Profitto totale stimato (effettivo nell'anno3)	3.000	2.500	2.300
Percentuale di avanzamento	35%	77%	100%

Calcolo dei ricavi e dei costi di commessa

Nei bilanci dei tre anni nei quali è eseguita la commessa l'impresa, come prescritto dallo IAS 11, iscriverà i ricavi maturati secondo la percentuale di avanzamento e i costi sostenuti, riconoscendo il relativo margine, come segue:

	Importi cumulativi	Importi rilevati negli esercizi precedenti	Importo da rilevare nell'esercizio
Anno 1			
Ricavi (10.000 x 0,35)	3.500	-	3.500
Costi	2.450	-	2.450
Margine di commessa	1.050	-	1.050
Anno 2			
Ricavi (11.500 x 0,77)	8.855	3.500	5.355
Costi	6.930	2.450	4.480
Margine di commessa	1.925	1.050	875
Anno 3			
Ricavi (11.500 x 1,00)	11.500	8.855	2.645
Costi	9.200	6.930	2.270
Margine di commessa	2.300	1.925	375

Esposizione in bilancio e confronto con la prassi generalmente seguita in Italia

Gli importi sopra indicati, relativi alla contabilizzazione dei ricavi e dei costi di commessa, devono essere iscritti in bilancio secondo i criteri dettati dallo IAS 11, i quali non prevedono la distinzione tra ricavi e rimanenze, distinzione che è invece attuata nei bilanci redatti secondo le prescrizioni del codice civile e la prassi più diffusa, ispirata anche alla normativa fiscale in materia. Nei tre prospetti seguenti sono messi a confronto, per ognuno dei tre esercizi interessati, i valori riguardanti la commessa trattata nell'esempio secondo i criteri dello IAS 11 e secondo i predetti criteri codicistici e la prassi più diffusa.

Anno 1	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti verso committenti per commesse in corso ⁷	1.000	0
Lavori in corso su ordinazione	0	3.500
Acconti ⁸	<u>0</u>	<u>(2.500)</u>
	<u>1.000</u>	<u>1.000</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	3.500	0
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	3.500
Costi di commessa	<u>2.450</u>	<u>2.450</u>
Margine di commessa	<u>1.050</u>	<u>1.050</u>

Anno 2	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti (Debiti) verso committenti per commesse in corso	(645)	0
Lavori in corso su ordinazione	0	8.855
Acconti	<u>0</u>	<u>(9.500)</u>
	<u>(645)</u>	<u>(645)</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	5.355	0
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	5.355
Costi di commessa	<u>4.480</u>	<u>4.480</u>
Margine di commessa	<u>875</u>	<u>875</u>

⁷ Determinazione della voce "Crediti (Debiti) verso committenti per commesse in corso"

	Anno 1	Anno 2	Tot
Ricavi di commessa	3.500	5.355	8.855
Fatturazione in corso dei lavori	2.500	7.000	9.500
Crediti (Debiti) verso committenti per commesse in corso	1.000	(1.645)	(645)

⁸ Gli *anticipi* sono importi percepiti dall'appaltatore prima dello svolgimento del relativo lavoro (IAS 11.41).

Le *fatturazioni in corso dei lavori* sono ammontari fatturati per lavori svolti su commessa. Esse vanno a riduzione dei crediti per ricavi di commessa per determinare il credito/debito verso committenti (IAS 11.41).

Secondo la disciplina e prassi nazionale tali fatturazioni in corso dei lavori sono iscritte nel passivo come acconti. Pertanto, gli *acconti* sono ammontari corrisposti, in via non definitiva, dai committenti in corso d'opera a fronte dei lavori eseguiti. In questa voce vanno accreditati anche gli anticipi che andranno poi detratti una volta recuperati attraverso la fatturazione.

Anno 3	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti verso committenti per commesse in corso	1.150	1.150
Lavori in corso su ordinazione	0	0
Acconti	<u>0</u>	<u>0</u>
	<u>1.150</u>	<u>1.150</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	2.645	11.500
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	(8.855)
Costi di commessa	<u>2.270</u>	<u>2.270</u>
Margine di commessa	<u>375</u>	<u>375</u>

7. CASI OPERATIVI

Lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno

Lo IAS 11 definisce il lavoro su ordinazione come un contratto stipulato specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro destinazione o utilizzazione finale. Il principio non richiede una durata minima del periodo di costruzione, essendo sufficiente che sia in corso alla data di chiusura del periodo.

Il principio contabile si applica a tutti i contratti di costruzione nei quali l'attività contrattuale inizia in un periodo contabile (anche infrannuale) e termina in un altro, cioè in ogni caso in cui si pone il problema della ripartizione dei costi e ricavi della commessa lungo il suo periodo di realizzazione. Da qui il richiamo fatto dal principio allo stato di avanzamento dei lavori ai fini di tale attribuzione.

I lavori su ordinazione non sono perciò necessariamente dei contratti a lungo termine e possono essere dei lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno realizzati a cavallo della chiusura dell'esercizio, o del periodo infrannuale.

Prestazioni di servizi

Lo IAS 11.5 precisa come la definizione di lavoro su ordinazione è formulata in termini tali da includere i contratti per prestazioni di servizi direttamente connessi alla costruzione del bene. Rientrano pertanto nell'ambito di applicazione dello IAS 11 le prestazioni derivanti da servizi di capoprogetto, di architettura, di *engineering* e di *design* quando tali servizi sono ritenuti essenziali per la costruzione del bene.

Si tratta, tuttavia, di tipologie di prestazioni di servizi piuttosto particolari e circoscritte. Della categoria generale delle prestazioni di servizi si occupa invece lo IAS 18.

I criteri per la rilevazione in bilancio delle prestazioni di servizi stabiliti dallo IAS 18 (per esempio, lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio) sono coerenti con quanto in proposito previsto dallo IAS 11.

Perciò, sebbene le prestazioni di servizi rientrino normalmente nell'ambito di applicazione dello IAS 18, esse sono rilevate contabilmente con criteri coerenti con quelli stabiliti dallo IAS 11 secondo quanto previsto dallo IAS 18.20 e IAS 18.21.

CAPITOLO 7 - IAS 12 IMPOSTE SUL REDDITO

Lo IAS 12 definisce il trattamento contabile delle imposte sul reddito: si tratta di tutte le imposte, nazionali ed estere, che si calcolano sui redditi imponibili.

I concetti contenuti nel documento si applicano, generalmente, anche all'Irap (Imposta regionale sulle attività produttive), che non è un'imposta sul reddito.

1. DEFINIZIONI

Per comprendere il contenuto del principio internazionale, è opportuno sintetizzare le principali definizioni contenute nello stesso:

- utile contabile è l'utile netto, o la perdita netta, dell'esercizio prima delle imposte sul reddito;
- reddito imponibile (perdita fiscale) è l'utile (perdita) di un esercizio, determinato secondo quanto previsto dalla disciplina fiscale, sul quale sono calcolate le imposte sul reddito dovute (recuperabili);
- onere (provento) fiscale è l'importo complessivo delle imposte correnti e differite incluso nella determinazione dell'utile netto o della perdita dell'esercizio.
- imposte correnti sono le imposte sul reddito dovute (recuperabili), riferibili al reddito imponibile (perdita fiscale) di un esercizio;
- passività fiscali differite sono gli importi delle imposte sul reddito dovute negli esercizi futuri riferibili alle differenze temporanee imponibili;
- attività fiscali differite sono gli importi delle imposte sul reddito recuperabili negli esercizi futuri, riferibili a:
 - (a) differenze temporanee deducibili;
 - (b) riporto a nuovo di perdite fiscali non utilizzate;
 - (c) riporto a nuovo di crediti d'imposta non utilizzati.
- differenze temporanee sono le differenze tra il valore contabile di un'attività o di una passività nello stato patrimoniale e il suo valore riconosciuto ai fini fiscali. Le differenze temporanee possono essere:
 - (a) differenze temporanee imponibili, cioè differenze temporanee che, nella determinazione del reddito imponibile (perdita fiscale) di esercizi futuri, si tradurranno in importi imponibili quando il valore contabile dell'attività o della passività sarà realizzato o estinto; oppure,
 - (b) differenze temporanee deducibili, cioè differenze temporanee che, nella determinazione del reddito imponibile (perdita fiscale) di esercizi futuri, si tradurranno in importi deducibili quando il valore contabile dell'attività o della passività sarà realizzato o estinto.
- valore fiscale di un'attività o passività è il valore attribuito a quella attività o passività a fini fiscali.

L'onere fiscale (provento fiscale) comprende l'onere fiscale corrente (provento fiscale corrente) e l'onere fiscale differito (provento fiscale differito).

L'effetto fiscale delle differenze temporanee deve essere riflesso, per competenza, nei bilanci dell'anno in cui tali differenze si originano.

Con riferimento all'aliquota di imposta da utilizzare, lo IAS 12 consente l'utilizzo di aliquote derivanti da disposizioni di legge sostanzialmente già emanate, mentre il Principio contabile nazionale n. 25 richiede che l'iter legislativo sia stato formalmente compiuto: tuttavia, tale sottile differenza non dovrebbe creare problemi particolari (Guida operativa per la transizione ai principi contabili internazionali, nota n. 118).

2. DIFFERENZE TEMPORANEE⁹

Le differenze temporanee originano la fiscalità differita.

Le differenze temporanee, tra valore contabile e valore fiscale di attività o passività, si distinguono in:

1. differenze temporanee "imponibili" (denominate, dalla prassi nazionale, "tassabili" in futuri esercizi): sono le differenze che comporteranno future variazioni in aumento del reddito;
2. differenze temporanee deducibili: sono le differenze che comporteranno una futura variazione in diminuzione del reddito.

Le differenze di cui al punto 1) hanno segno positivo e danno origine ad ammontari imponibili negli esercizi successivi (in quanto deducibili o non imponibili oggi), generando passività per imposte differite passive (per esempio, plusvalenze la cui tassazione è differita).

Le differenze di cui al punto 2) hanno segno negativo e originano ammontari imponibili nell'esercizio in cui sono rilevate (in quanto deducibili in futuro), generando attività per imposte differite attive (per esempio, accantonamenti deducibili in esercizi successivi a quello di iscrizione in bilancio, perché fiscalmente è carente il requisito della certezza).

Inoltre, le attività per imposte differite attive derivano anche dal riporto a nuovo di perdite fiscali: in tal caso, il beneficio fiscale potenziale connesso a perdite riportabili è iscritto in bilancio se esiste la probabilità che sarà disponibile un reddito imponibile a fronte del quale le perdite fiscali e i crediti di imposta non utilizzati possano essere realizzati.

A tale fine, devono essere presi in considerazione i seguenti elementi:

⁹ Per i recenti sviluppi della normativa in materia di fiscalità differita si rinvia al documento pubblicato in data 21 febbraio 2008 dal Tavolo di coordinamento fra Banca d'Italia, Consob ed Isvap in materia di applicazione degli IAS/IFRS dal titolo "Trattamento contabile delle variazioni della fiscalità differita derivanti dalla Legge Finanziaria 2008", ed al documento Assirevi OPI n. 10 Valutazione successiva delle imposte differite (attive e passive) sulle differenze temporanee sorte in sede di transizione agli IFRS.

- se l'impresa ha differenze temporanee imponibili sufficienti, con riferimento alle medesime autorità fiscali e al medesimo soggetto di imposta, che si tradurranno in importi imponibili a fronte dei quali le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati possano essere utilizzati prima della loro scadenza;
- se è probabile che l'impresa abbia redditi imponibili prima della scadenza delle perdite fiscali e dei crediti d'imposta non utilizzati;
- se le perdite fiscali non utilizzate derivano da cause identificabili che è improbabile che si ripetano; e
- se esistono per l'impresa opportunità di pianificazione fiscale in base alle quali si avrà reddito imponibile nell'esercizio nel quale possono essere utilizzate le perdite fiscali e i crediti d'imposta.

Nella misura in cui non è probabile che sia disponibile reddito imponibile a fronte del quale possono essere utilizzate le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati, l'attività fiscale differita non può essere rilevata: in tale ipotesi, la rilevazione sarà effettuata nell'esercizio in cui sussisteranno i presupposti citati.

Lo IAS 12 precisa, poi, che l'esistenza di perdite fiscali non utilizzate è un indicatore significativo del fatto che potrà non essere disponibile un reddito imponibile futuro. Pertanto, quando l'impresa ha una storia di perdite recenti, può rilevare un'attività fiscale differita derivante da perdite fiscali e crediti d'imposta non utilizzati solo nella misura in cui abbia differenze temporanee imponibili sufficienti, oppure esistano prove convincenti del fatto che sarà disponibile un reddito imponibile sufficiente a fronte del quale possano essere utilizzati le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati. In tali casi, nelle note al bilancio, sono richieste l'indicazione dell'importo dell'attività fiscale differita e la natura delle ragioni che giustificano la sua rilevazione.

3. MODIFICA DEL VALORE DELLE IMPOSTE DIFFERITE

Il valore contabile delle attività e passività fiscali differite può variare anche se non si verifica una variazione nell'ammontare delle relative differenze temporanee. Questo può derivare, per esempio, dalle seguenti situazioni:

- modifica delle aliquote fiscali o delle normative fiscali;
- nuova valutazione della recuperabilità di attività fiscali differite;
- modifica nelle modalità di recupero attese di un'attività.

La variazione deve essere rilevata nel conto economico, a meno che riguardi elementi addebitati o accreditati in precedenza al patrimonio netto.

4. IMPOSTE DIFFERITE PASSIVE

Lo IAS 12, nel caso di differenze temporanee, prevede sempre l'iscrizione delle imposte differite passive, con le sole eccezioni illustrate di seguito.

Per esempio, il principio impone l'iscrizione delle imposte differite passive nell'ipotesi di rivalutazione di immobilizzazioni se tali rivalutazioni non sono fiscalmente riconosciute. La differenza tra il valore contabile di un'attività rivalutata e il suo valore ai fini fiscali è una differenza temporanea e comporta una passività o un'attività fiscale differita.

Tuttavia, lo IAS 12.15 (b) non richiede l'iscrizione delle imposte differite passive nell'ipotesi di rilevazione iniziale di attività e passività, non derivanti da un'aggregazione aziendale se, al momento dell'operazione non influisce né sull'utile contabile né sul reddito imponibile o perdita fiscale: per esempio, nel nostro Paese, tale eccezione si applica al momento dell'acquisto di autovetture aziendali.

Lo IAS 12, quindi, in tali fattispecie non consente all'impresa di rilevare la passività o l'attività fiscale differita, né in sede di rilevazione iniziale né successivamente. Inoltre, l'impresa, man mano che il bene è ammortizzato, non deve contabilizzare le successive variazioni di valore della passività o attività fiscale differita non rilevata.

Quanto da ultimo illustrato, come accennato, si applica se l'acquisizione non deriva da un'operazione di aggregazione aziendale e se al momento dell'operazione, la rilevazione non influisce né sull'utile contabile né sul reddito imponibile (o sulla perdita fiscale); la motivazione riportata nello IAS 12 è che, in questo caso, l'iscrizione della fiscalità differita renderebbe meno trasparente il bilancio.

Il principio contabile riporta l'esempio seguente.

Esempio

L'impresa intende utilizzare un bene del costo di 1.000 per tutta la sua vita utile, che è di cinque anni, per poi cederlo a un valore residuo di zero. L'aliquota fiscale è del 40%. L'ammortamento del bene non è fiscalmente deducibile. Alla sua dismissione, l'eventuale plusvalenza non sarà imponibile e qualsiasi minusvalenza non sarà deducibile.

Man mano che l'impresa recupererà il valore contabile del bene essa realizzerà un reddito imponibile di 1.000 e pagherà imposte per 400. L'impresa non rileva la passività differita risultante di 400 perché essa è originata dalla rilevazione iniziale del bene.

Nell'anno seguente, il valore contabile dell'attività è 800 (1.000 – 200 amm.to). Realizzando un reddito imponibile di 800, l'impresa pagherà imposte per 320. L'impresa non rileva la passività fiscale differita di 320 perché essa deriva dalla rilevazione iniziale del bene.

Con riferimento alla rilevazione iniziale dell'avviamento, le imposte differite passive non devono essere iscritte in bilancio¹⁰. Questo, precisa lo IAS 12, perché l'avviamento ha natura residuale e la rilevazione della passività fiscale differita ne incrementerebbe il valore contabile.

¹⁰ Si rileva al riguardo che se l'avviamento fosse fiscalmente deducibile, inizialmente non ci sarebbe differenza temporanea e quindi non emergerebbe comunque una imposta differita da iscrivere.

Invece, la fiscalità differita è iscritta in bilancio in tutte le ipotesi in cui un'attività è valutata al *fair value* (valore equo), e tale rideterminazione del valore non è fiscalmente riconosciuta.

Nonostante questo, il recupero futuro del valore contabile si tradurrà in un afflusso di benefici economici imponibile per l'impresa e l'importo che sarà fiscalmente deducibile differirà dall'importo di tali benefici economici.

In questa ipotesi, la differenza tra il valore contabile di un'attività rivalutata e il suo valore ai fini fiscali è una differenza temporanea e comporta l'iscrizione di una passività o un'attività fiscale differita; questo, anche nel caso in cui:

- (a) l'impresa non intende cedere l'attività. In tali casi, il valore contabile rivalutato dell'attività sarà realizzato attraverso l'utilizzo e questo produrrà proventi imponibili che eccedono l'ammortamento consentito a fini fiscali negli esercizi successivi; oppure
- (b) le imposte sulle plusvalenze sono differite se i corrispettivi della cessione dell'attività sono investiti in attività analoghe. In tali casi, le imposte saranno dovute al momento della vendita e dell'utilizzo di attività analoghe.

Tuttavia, nell'ipotesi illustrata, come già evidenziato, deve essere rispettata la regola, contenuta nello IAS 12, che impone di rilevare in riduzione del patrimonio netto la fiscalità differita relativa a importi rilevati direttamente nel patrimonio netto. A tale proposito, lo IAS 12 precisa che se, in base allo IAS 16, l'impresa effettua il trasferimento da riserve da rivalutazioni a utili portati a nuovo, la differenza, tra l'ammortamento di un bene rivalutato e l'ammortamento sulla base del costo di quel bene, deve essere al netto di qualsiasi imposta differita relativa. Considerazioni analoghe si applicano ai trasferimenti effettuati al momento della cessione di immobili, impianti o macchinari.

5. IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE

Lo IAS 12, con riferimento all'iscrizione delle imposte differite attive, richiede la “*probabilità*” dell'esistenza di sufficienti redditi imponibili futuri.

6. ATTUALIZZAZIONE

Il principio contabile internazionale non consente l'attualizzazione di attività e passività per imposte differite.

7. UTILI INDIVISI DELLE CONTROLLATE

Lo IAS 12 non prevede lo stanziamento di imposte differite passive sulle riserve di utili non distribuite di controllate, se la casa madre è in grado di controllare il rigiro delle differenze temporanee attraverso il

controllo della politica di dividendi e se è probabile che tali differenze non si annulleranno nel prevedibile futuro.

8. COMPENSAZIONE DELLE IMPOSTE DIFFERITE

Le imposte differite attive e passive devono essere compensate soltanto se l'impresa ha un diritto legale per esercitare la compensazione e intende o regolare le partite al netto, oppure realizzare l'attività ed estinguere contemporaneamente la passività.

Il diritto alla compensazione legale sussiste quando le imposte sul reddito sono applicate dalla medesima autorità fiscale e questa consente di eseguire o di ricevere un unico pagamento netto.

Tale concetto, nel bilancio consolidato, è riferito alle diverse imprese del gruppo soltanto se le imprese in questione hanno un diritto legalmente esercitabile di eseguire o di ricevere un unico pagamento netto e intendono eseguire o ricevere tale pagamento netto o realizzare l'attività ed estinguere la passività contemporaneamente.

9. CASI OPERATIVI

Compensazione di imposte e consolidato fiscale

L'istituto del consolidato fiscale consente ai gruppi di imprese di compensare le imposte delle varie imprese che fanno parte del gruppo.

Gli utili delle imprese possono essere compensati con le perdite di altre imprese che fanno parte dell'area di consolidamento fiscale.

Dal punto di vista IAS, si tratta della situazione prevista dai paragrafi 71, 72 e 73 dello IAS 12 e, pertanto, anche nel bilancio sussiste il diritto legale ad effettuare la compensazione tra attività e passività fiscali in quanto sussiste il diritto legalmente esercitabile di eseguire o ricevere un unico pagamento netto.

Il diritto alla compensazione, ovviamente, riguarda soltanto le imprese che hanno aderito al consolidato fiscale in base alle regole previste dagli articoli 117 e seguenti del Testo unico delle imposte sui redditi.

Definizione di probabilità ai fini della rilevazione delle imposte differite attive

Il paragrafo 24 dello IAS 12 stabilisce che le attività per imposte differite relative a differenze temporanee deducibili devono essere rilevate allorché, fra le altre condizioni, sia ritenuto probabile che sarà realizzato un imponibile futuro a fronte del quale tali differenze potranno essere utilizzate.

Tuttavia, il principio non specifica quale debba essere il livello di confidenza sufficiente e necessario al fine di considerare soddisfatto il presupposto della "probabilità".

A tal fine, considerando i criteri di selezione dei principi contabili previsti dai paragrafi 10 e 11 di IAS 8 da applicarsi in assenza di riferimenti specifici, appare appropriato far ricorso al concetto di probabilità indicato al paragrafo 23 dello IAS 37 relativo alle modalità di rilevazione delle passività potenziali.

Il verificarsi di un evento è considerato probabile se il fatto che si verifichi è più verosimile rispetto al fatto che non si verifichi (*more likely than not*), ossia se le probabilità di accadimento sono superiori senza tuttavia avere riguardo alla misura dello scarto. In conclusione, se le possibilità di realizzazione di un adeguato imponibile futuro sono almeno il 50% +1 degli eventi, il test di probabilità deve considerarsi superato.

Imposte su utili di controllate

L'impresa, nel suo bilancio consolidato, non ha mai rilevato passività per imposte differite sugli utili accumulati di una sua controllata perché non ne prevedeva la distribuzione.

Nel corso dell'esercizio, l'organo amministrativo della controllante decide un cambiamento di politica e farà distribuire dividendi dalla sua controllata.

In questo caso:

- se saranno distribuiti solo utili futuri, non occorre registrare imposte differite passive sulle riserve accumulate,
- se si prevede di distribuire le riserve, in tutto o in parte, occorrerà stanziare le relative imposte differite per la parte che sarà distribuita.

Con riferimento al bilancio separato, quanto sopra si applica se in esso le controllate sono valutate al *fair value*, mentre nel caso esse siano valutate al costo, gli eventuali effetti fiscali saranno contabilizzati al momento della rilevazione dei dividendi.

CAPITOLO 8 - IAS 16 IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI

Lo IAS 16 si occupa di immobili, impianti e macchinari e, pertanto, delle immobilizzazioni materiali.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 16 si applica anche agli immobili che sono in costruzione o sviluppo, destinati ad essere utilizzati in futuro come investimenti immobiliari, fino a che non soddisfano tale definizione, contenuta nello IAS 40; una volta che la costruzione o lo sviluppo sono completati, l'immobile è qualificato come "investimento immobiliare" e se la valutazione è effettuata al *fair value* segue i criteri dettati dallo IAS 40. Se, invece, sempre con riferimento agli investimenti immobiliari, una volta che la costruzione o lo sviluppo sono completati è utilizzata la valutazione al costo, devono essere seguite le disposizioni dettate dallo IAS 16 e la valutazione avviene al costo, senza possibilità di rideterminazioni del valore (con riferimento alla rideterminazione del valore si veda il paragrafo successivo).

Il principio contabile non si applica alle attività biologiche connesse all'attività agricola (IAS 41) e neppure ai diritti e alle riserve minerarie di petrolio, gas naturale e simili risorse naturali non rigenerabili: tuttavia, il principio si applica a immobili, impianti e macchinari utilizzati per sviluppare o mantenere tali attività.

2. VALUTAZIONE

I criteri di valutazione previsti dal principio contabile sono due:

- modello del costo;
- modello della rideterminazione (rivalutazione) del valore.

Il modello del costo prevede l'iscrizione delle immobilizzazioni, come attività, al costo al netto degli ammortamenti accumulati e di qualsiasi perdita di valore (IAS 36).

Il modello della rideterminazione (rivalutazione) del valore prevede la rilevazione delle immobilizzazioni, dopo la contabilizzazione iniziale, al *fair value* (valore equo), se questo è attendibilmente determinabile.

Le rideterminazioni (rivalutazioni) devono essere effettuate con regolarità sufficiente da assicurare che il valore contabile non differisca, in modo rilevante, da quello che sarebbe determinato utilizzando il *fair value* alla data di riferimento del bilancio.

Il metodo in questione consente la rivalutazione delle immobilizzazioni, con imputazione della stessa ad una riserva del patrimonio netto.

Tale riserva è strettamente legata al bene e ne segue le sorti: pertanto, se l'immobilizzazione è eliminata dal bilancio, è trasferita direttamente alla voce utili portati a nuovo, senza transito al conto economico (scrittura in partita doppia: *Riserva a Utili a nuovo*).

Medesimo discorso è possibile, durante l'ammortamento del bene, per la parte di rivalutazione

ammortizzata.

In ogni caso, come precisato dallo IAS 12, il trasferimento della riserva è effettuato per l'importo al netto della fiscalità differita.

Il *fair value* di terreni ed edifici è rappresentato, solitamente, dagli ordinari parametri di mercato ed è determinato mediante una perizia che, generalmente, è effettuata da periti professionalmente qualificati.

Il *fair value* di impianti e macchinari è rappresentato, solitamente, dal loro valore di mercato, determinato mediante una perizia. Se non esistono parametri di mercato per il *fair value*, si utilizza un approccio basato sui flussi di reddito, oppure sul costo di sostituzione ammortizzato. La frequenza delle rideterminazioni del valore dipende dalle oscillazioni di *fair value* (valore equo) delle immobilizzazioni.

Quando il valore di una immobilizzazione è rivalutato, gli ammortamenti accumulati alla data della rideterminazione di valore devono essere trattati in uno dei seguenti modi:

- rideterminati in proporzione alla variazione del valore contabile lordo del bene, in modo che il suo valore contabile, dopo la rideterminazione, equivale al valore rideterminato;
- eliminati a fronte del valore contabile lordo della immobilizzazione e, così, il valore netto dell'attività è nuovamente iscritto in base al valore rideterminato.

La rideterminazione degli ammortamenti accumulati è imputata ad una riserva del patrimonio netto.

In ogni caso, aumenti e diminuzioni di valore sono di regola imputati ad una riserva di rivalutazione, che fa parte del patrimonio netto.

L'imputazione nel conto economico si verifica soltanto se l'aumento di valore elimina una precedente svalutazione dello stesso bene, in precedenza rilevata a conto economico, la qual cosa accade quando la precedente svalutazione eccedeva la riserva di rivalutazione dello stesso bene e, pertanto, era stata imputata nel conto economico.

Le rivalutazioni comportano, generalmente, la contabilizzazione delle imposte differite (IAS 12), in quanto non sono fiscalmente riconosciute e, pertanto, si generano doppi valori civilistici e fiscali che sono riassorbiti nel corso dell'ammortamento.

Se il valore di una immobilizzazione è rideterminato, l'intera classe di immobili, impianti e macchinari, alla quale il bene appartiene, deve essere rideterminata, al fine di evitare rideterminazioni di valori selettive di attività e l'iscrizione, nel bilancio, di valori che sono una combinazione di costi e valori iscritti a date differenti.

Esempi di classi sono costituite da terreni, terreni e fabbricati, macchinari, navi, aerei, autoveicoli, mobili e attrezzature e macchine d'ufficio.

Lo IAS 16 precisa che l'ammortamento è rilevato anche se il *fair value* dell'attività supera il suo valore contabile, fino a quando il valore residuo dell'attività non supera il suo valore contabile. Soltanto se il valore residuo di un bene è superiore, oppure pari, al valore della immobilizzazione, la quota di ammortamento è pari a zero; tuttavia, dal momento che il valore residuo, generalmente, non è significativo sovente non se ne tiene conto nel calcolo del valore ammortizzabile (in proposito si veda il paragrafo successivo).

3. PRINCIPALI REGOLE

Il principio contabile precisa che il costo di una immobilizzazione include i costi di smantellamento, rimozione e bonifica del sito.

Rilevante, per le implicazioni che comporta, è l'obbligo di determinare separatamente la quota di ammortamento per ciascuna parte rilevante di una immobilizzazione.

Per esempio, il rivestimento interno di un altoforno è sostituito dopo un certo numero di ore di impiego e, pertanto, il suo ammortamento deve avvenire in un periodo più breve, rispetto alla durata dell'impianto nel suo complesso.

Altro esempio di separata determinazione delle quote di ammortamento riferite alle parti rilevanti di una immobilizzazione, è costituito da alcune componenti di un aeromobile: il motore e i sedili hanno una durata minore, rispetto alla fusoliera e sono sostituiti più di una volta durante la vita della fusoliera stessa.

Dal momento che lo IAS 17 (*Leasing*) prevede l'iscrizione, nel bilancio dell'utilizzatore, dei beni detenuti in base ad un contratto di *leasing* finanziario, quanto illustrato è valido anche in tale ipotesi: ne consegue che, a parte gli aspetti specifici contenuti nello IAS 17, anche i beni detenuti tramite *leasing* finanziario seguono le regole dettate dallo IAS 16 con riferimento, per esempio, all'ammortamento e agli altri aspetti contabili illustrati.

Si deve tenere conto che lo IAS 16, letto congiuntamente allo IAS 37, non prevede la contabilizzazione di accantonamenti per manutenzioni cicliche, tipiche delle imprese aeronavali, previsti nella nostra prassi contabile e fiscalmente deducibili.

Pertanto, l'applicazione di differenti aliquote di ammortamento per le diverse parti di una immobilizzazione, dovrebbe essere prevista per compensare il divieto di contabilizzazione di accantonamenti per manutenzioni cicliche.

L'ammortamento del costo, poi, deve avvenire "al netto del valore residuo", se questo è determinabile.

Il valore residuo di un bene è definito come il valore stimato che l'impresa potrebbe ricevere in quel momento dalla sua dismissione, al netto dei costi stimati di dismissione, se il bene fosse già al tempo e nella condizione attesa alla fine della sua vita utile. La stima del valore residuo del bene deve essere riesaminata almeno ad ogni chiusura di esercizio. Tuttavia, lo IAS 16 precisa che il valore residuo di un bene è, spesso, non significativo e perciò non è rilevante nel calcolo del valore ammortizzabile.

L'ammortamento inizia dal momento in cui l'immobilizzazione è disponibile per l'uso, ad esempio, quando è nel luogo e nelle condizioni necessarie perché sia in grado di funzionare e continua fino alla dismissione, anche se durante tale periodo l'immobilizzazione è inattiva.

L'ammortamento di un bene cessa alla più recente tra la data in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, e la data in cui l'attività viene eliminata contabilmente. Pertanto, l'ammortamento non cessa nel momento in cui l'attività resta inutilizzata oppure è ritirata dall'uso attivo, a meno che essa non sia completamente ammortizzata (IAS 16.55). Tuttavia, in base al criterio dell'ammortamento in

funzione dell'uso (per unità di prodotto, si veda di seguito), la quota di ammortamento può essere pari a zero, in assenza di produzione.

In ogni caso, si deve considerare che l'immobilizzazione che non è più utilizzata potrebbe essere oggetto di svalutazione a seguito di riduzione di valore e, pertanto, di *impairment test*, ai sensi dello IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*.

L'eliminazione di una immobilizzazione segue le regole dettate dallo IAS 18, *Ricavi*, rilevando, a tal fine, il trasferimento dei rischi e dei benefici in capo all'acquirente.

Infine, l'impresa deve eliminare il valore contabile della parte di una immobilizzazione, se tale parte è stata sostituita e l'impresa ha incluso il costo della sostituzione nel valore contabile della immobilizzazione stessa: ovviamente, è eliminato il valore lordo e la corrispondente quota parte dell'ammortamento ad essa riferito.

4. RILEVAZIONE

Una immobilizzazione deve essere rilevata come attività se è probabile che i futuri benefici economici associati alla stessa affluiranno all'impresa e il suo costo può essere attendibilmente determinato.

I pezzi di ricambio e le attrezzature per la manutenzione sono solitamente iscritti come rimanenze e rilevati a conto economico al momento dell'utilizzo.

Tuttavia, i pezzi di ricambio di rilevante valore e l'attrezzatura in dotazione, sono trattati come immobili, impianti e macchinari, quando l'impresa prevede di utilizzarli per più di un esercizio.

Inoltre, i pezzi di ricambio e le attrezzature per la manutenzione, che possono essere utilizzati soltanto in connessione ad una immobilizzazione, sono contabilizzati come immobili, impianti e macchinari.

Modifiche agli impianti, effettuate per ragioni di sicurezza, sono rilevate come attività e, pertanto, sono capitalizzate.

Le obbligazioni, cui le imprese sono eventualmente soggette per costi relativi allo smantellamento, alla rimozione e bonifica del sito su cui una immobilizzazione insiste, sono rilevate e misurate al valore attuale secondo quanto previsto dallo IAS 37, *Accantonamenti, passività e attività potenziali*. Tali costi, comunque, sono imputati all'immobilizzazione e ammortizzati in base alla vita utile della stessa: in sostanza, al costo che è ammortizzato, corrisponde, quale contropartita, l'accantonamento.

Lo IAS 16 prevede che il costo di una immobilizzazione non comprende gli interessi impliciti, corrisposti per un pagamento differito oltre le normali condizioni di credito.

Il costo di una immobilizzazione ceduta in permuta con un'altra è valutato al *fair value*, se la permuta ha natura commerciale e se il *fair value* è determinabile.

Una permuta ha sostanza commerciale (IAS 16, par. 25) quando:

(a) la configurazione (rischio, tempistica e importi) dei flussi di cassa dell'attività ricevuta differisce dalla configurazione dei flussi di cassa dell'attività trasferita; o

(b) il valore specifico dell'impresa della porzione delle operazioni dell'impresa interessata dalla

transazione cambia in conseguenza dello scambio; e

(c) la differenza di cui in (a) o (b) è significativa rispetto al *fair value* (valore equo) delle attività scambiate.

5. TERRENI E FABBRICATI

I terreni e gli edifici sono beni separabili e sono contabilizzati separatamente, anche quando vengono acquistati congiuntamente.

I terreni non sono ammortizzabili, in quanto hanno vita utile illimitata: fanno eccezione cave e siti utilizzati per discariche.

Gli edifici, invece, sono ammortizzati, in quanto hanno vita utile limitata: un incremento del valore del terreno sul quale un edificio è costruito non influisce sulla determinazione del valore ammortizzabile del fabbricato.

Se il costo del terreno include i costi di smantellamento, rimozione e bonifica, la parte del costo relativo alla bonifica del terreno è ammortizzata durante il periodo relativo ai benefici ottenuti dall'aver sostenuto tali costi.

6. CRITERI DI AMMORTAMENTO

Il criterio di ammortamento, applicato alle immobilizzazioni, deve essere rivisto almeno alla chiusura di ogni esercizio: l'eventuale modifica, a seguito di differenti modalità di utilizzo e di benefici economici futuri, costituisce cambiamento di stime contabili ed è trattata in base alle modalità previste dallo IAS 8.

Lo IAS 16 illustra i vari criteri di ammortamento: a quote costanti, a quote proporzionali ai valori residui (quote decrescenti) e in base alle unità di prodotto.

Tali criteri si applicano indipendentemente dalla tipologia di valutazione adottata e, pertanto, sia al costo sia al valore rideterminato: l'impresa deve applicare il metodo più appropriato.

7. CASI OPERATIVI

Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile

Le disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto (Iva) relative alle imprese che effettuano operazioni esenti (articolo 10, Dpr n. 633/72) comportano effetti rilevanti anche ai fini della contabilità e, pertanto, del bilancio.

Infatti, nel momento in cui le operazioni (cessioni e/o prestazioni) diventano esenti, l'imposta sul valore aggiunto relativa all'acquisto delle immobilizzazioni non è più detraibile, in tutto o in parte e, pertanto, costituisce un costo.

Tale costo può essere "di esercizio", perché imputato integralmente nel conto economico, oppure "ammortizzabile", in quanto capitalizzato rifluisce poi nel conto economico per quote di ammortamento: il

problema della capitalizzazione dell'Iva indetraibile riguarda le immobilizzazioni in generale e, in modo particolare, gli immobili.

Sulla questione, per le imprese che utilizzano i principi contabili internazionali, lo IASB non si è ancora pronunciato.

Lo IAS 16 precisa che il costo delle immobilizzazioni include “eventuali dazi all'importazione e tasse di acquisto non recuperabili”. Ovviamente, l'impresa deve sempre dimostrare che il valore di iscrizione delle immobilizzazioni non è superiore al “valore d'uso” delle stesse.

Lo IAS 8, poi, si occupa anche del cambiamento delle stime contabili, ambito nel quale potrebbero rientrare le ipotesi in cui, in esercizi successivi a quello dell'iscrizione in bilancio delle immobilizzazioni, deve essere effettuata la rettifica, totale o parziale, dell'Iva detratta in precedenza: questo può accadere per il particolare meccanismo del tributo (articolo 19-bis 2, Dpr 633/72). In tali casi, può essere necessario rettificare il valore di iscrizione delle immobilizzazioni, con imputazione alle stesse della parte di Iva divenuta indetraibile (che in precedenza era stata detratta).

Pertanto, nell'ipotesi di successiva rettifica dell'imposta in precedenza detratta, il comportamento contabile, riferito alla valutazione al costo (IAS 16: modello del costo), e le relative maggiori imposte vanno ad incremento del costo con contropartita la passività tributaria.

Quanto illustrato è valido con riferimento alla valutazione al costo, tenendo conto, ovviamente, del rispetto del “valore d'uso” e pertanto, se necessario, dell'eventuale *impairment test* (IAS 36).

Per quanto riguarda la valutazione al *fair value* (IAS 16: modello della rideterminazione) la situazione appare più complessa e la soluzione potrebbe essere diversa, in quanto la capitalizzazione dell'Iva non si concilia facilmente con il concetto di *fair value*, che è un valore oggettivo, “esterno” all'impresa.

Il *fair value* differisce dal valore d'uso, in quanto riflette la conoscenza e le stime di venditori e acquirenti consapevoli e disponibili, mentre il valore d'uso riflette situazioni interne, specifiche dell'impresa.

Il valore d'uso riflette la conoscenza e le stime dell'impresa, inclusi gli effetti dei fattori specifici di una determinata impresa, non applicabili alle imprese in generale.

Lo IAS 40, *Investimenti immobiliari*, precisa che il *fair value*, esprimendo valori esterni all'impresa presenti sul mercato, non riflette nessuno dei seguenti fattori, che sono “interni” all'impresa e non sono determinati dal mercato:

- valore aggiunto che potrebbe derivare da un insieme di immobili situati in diverse localizzazioni;
- sinergie tra investimenti immobiliari e altre attività;
- diritti o restrizioni legali riguardanti non gli immobili, ma specificatamente soltanto l'attuale proprietario; infatti, si tratta di una situazione soggettiva, interna all'impresa, che non riguarda l'immobile, oggettivamente considerato;
- benefici o aggravii fiscali riguardanti in modo specifico l'attuale proprietario; sono valide e si ripropongono le medesime considerazioni di cui al punto precedente.

I fattori elencati, esclusi dal *fair value*, sono, invece, elementi a volte rilevanti nella determinazione del valore d'uso.

Ne consegue che, nell'ipotesi della valutazione al *fair value*, potrebbe essere necessario svalutare l'immobilizzazione per l'ammontare pari all'Iva capitalizzata.

In definitiva, la scelta della valutazione al *fair value* (modello della rideterminazione o rivalutazione) deve essere attentamente ponderata da parte delle imprese che si trovano nelle situazioni illustrate.

Contabilizzazione dei ricavi derivanti dalla vendita di beni nel periodo precedente l'entrata in funzione di un impianto

I ricavi derivanti dalla vendita di prodotti realizzati nel periodo di messa a punto di un impianto devono essere rilevati a conto economico e non dedotti dal valore dell'impianto stesso.

Ciò deriva dal fatto che un impianto, anche nel periodo precedente la piena operatività e non ancora a regime, in quanto necessita ancora di alcune attività (per esempio, il collaudo), può già trovarsi nel luogo e nelle condizioni necessarie affinché sia in grado di funzionare secondo le modalità previste dal management.

Lo IAS 16 prevede che vi possano essere alcune attività che si realizzano in connessione con lo sviluppo e la costruzione di un bene produttivo, già nelle condizioni di poter funzionare ed essere utilizzato, almeno parzialmente (per esempio, beni parzialmente locati ancorché non ultimati).

In tali casi il medesimo principio prevede che questi ricavi incidentali ed i relativi costi (incluso l'ammortamento per il periodo di inizio utilizzo) debbano essere rilevati nel conto economico dell'esercizio in cui sono conseguiti.

Contabilizzazione di un'attività immateriale che rappresenta una componente di un'attività materiale

Lo IAS 16 prevede che ogni parte di un elemento di immobili, impianti e macchinari con un costo significativo rispetto al costo totale del medesimo elemento deve essere ammortizzata distintamente.

Ne deriva che anche un'attività immateriale, in applicazione dell'approccio per componenti (*component approach*), debba essere ammortizzata separatamente.

Tuttavia, l'attività immateriale può essere integrata in quella materiale e per cui occorrerà valutare quale delle due tipologie di attività è ritenuta preponderante ed applicare, conseguentemente, il principio di riferimento.

Per esempio, a fronte di un database contenuto in un supporto informatico (compact disc) è ragionevole ritenere che il valore di quest'ultimo sia insignificante rispetto all'attività immateriale e, di conseguenza, sia applicabile lo IAS 38.

Al contrario, un software contenuto in un impianto che non potrebbe operare senza di esso sarà trattato come un elemento di immobili, impianti e macchinari rendendo applicabile lo IAS 16.

CAPITOLO 9 - IAS 17 LEASING

La finalità del principio IAS 17, denominato Lease (Leasing/Locazioni) è quella di definire per locatari e locatori il trattamento contabile appropriato e l'informazione integrativa per le operazioni di leasing/locazione.

Il principio contabile si occupa del leasing e dei contratti che trasferiscono il diritto di utilizzo (anche eventualmente con una componente di servizi) di beni.

Per quanto attiene al leasing, lo IAS 17 prevede modalità diverse di rappresentazione contabile a seconda l'operazione venga qualificata come *leasing finanziario* o di *leasing operativo*.

Con riferimento al *leasing finanziario* è prevista la rilevazione in base alla sostanza del contratto piuttosto che alla forma dello stesso. Tale modalità di rappresentazione consiste nella contabilizzazione dell'operazione come si trattasse dell'acquisto di un bene, con contropartita il debito verso il concedente, e nel conseguente ammortamento del bene stesso, come previsto per le immobilizzazioni materiali; nel conto economico sono iscritti gli oneri finanziari, rilevati per competenza.

Con riferimento al *leasing operativo*, è richiesta la contabilizzazione prevista per i contratti di affitto/noleggio, con imputazione del canone periodico nel conto economico per competenza.

Si occupano del *leasing* i seguenti documenti interpretativi: IFRIC 4, SIC 15 e 27.

- L'IFRIC 4 "*Determinare se un accordo contiene un leasing*" amplia l'ambito di applicazione dello IAS 17 includendo gli accordi/contratti di leasing "di sostanza" (gli accordi che, pur non avendo la forma legale del leasing, prevedono in capo al locatario l'effettivo diritto ad utilizzare il bene a fronte della corresponsione di una serie di pagamenti; ad es. accordi che prevedono in capo al locatario il diritto ad avere il controllo dell'utilizzo del bene sottostante).
- Il SIC 15 tratta degli incentivi concessi dal locatore al locatario (utilizzatore) nella negoziazione di un *leasing operativo*, i quali sono rilevati a riduzione del provento (del locatore) concordato per l'uso dell'attività locata, lungo la durata del *leasing*.
- Il SIC 27 tratta della valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del *leasing* e precisa che una serie di operazioni nella forma legale del *leasing* sono collegate e devono essere contabilizzate come una sola operazione quando l'effetto economico complessivo non può essere compreso se non facendo riferimento alla serie delle operazioni nel suo insieme. Questo, per esempio, è il caso in cui più operazioni sono tra loro strettamente correlate, negoziate come un'unica operazione, ed hanno luogo contestualmente o in maniera concatenata. La contabilizzazione di tali operazioni deve riflettere la sostanza dell'accordo e, di conseguenza, devono essere valutati tutti gli aspetti e le implicazioni dell'accordo stesso.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Il principio deve essere applicato per la contabilizzazione di tutte le operazioni di *leasing* differenti da:

- *leasing* per l'esplorazione o per l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative similari;
- contratti di concessione di licenza per beni, quali film, registrazioni video, spettacoli, manoscritti, brevetti e *copyright*.

Tuttavia, il principio non deve essere applicato come base di valutazione per:

- immobili posseduti da locatari che sono contabilizzati come investimenti immobiliari (si veda lo IAS 40, *Investimenti immobiliari*);
- investimenti immobiliari concessi dai locatori tramite *leasing* operativi (si veda lo IAS 40);
- attività biologiche utilizzate da locatari tramite *leasing* finanziari (si veda lo IAS 41, *Agricoltura*);
- attività biologiche concesse dai locatori tramite *leasing* operativi (IAS 41).

Lo IAS 17 si applica a contratti che trasferiscono il diritto di utilizzo di beni, anche se al locatore possono essere richiesti rilevanti servizi in relazione all'utilizzo o alla manutenzione di tali beni. Tuttavia, il principio non si applica a contratti per servizi che non trasferiscono il diritto all'utilizzo dei beni da un contraente all'altro.

2. DEFINIZIONI

Il principio contabile contiene alcune definizioni, utili ai fini della comprensione del contenuto dello stesso. Queste le principali che, in alcuni casi, ripetono definizioni tipiche delle immobilizzazioni:

Il leasing è un contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un periodo di tempo stabilito.

Il leasing finanziario è un leasing che trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà del bene. Il diritto di proprietà può essere trasferito o meno al termine del contratto.

Il leasing operativo è un leasing differente dal leasing finanziario.

Il leasing non annullabile è un leasing che può essere annullato solo:

- al verificarsi di alcune remote eventualità;
- con l'autorizzazione del locatore;
- se il locatario stipula con il medesimo locatore un nuovo *leasing* per lo stesso bene o per un bene equivalente; o
- a seguito del pagamento, da parte del locatario, di un ulteriore ammontare tale che la continuazione del *leasing* sia ragionevolmente certa sin dall'inizio.

L'inizio del leasing coincide con la data anteriore tra quella del contratto di *leasing* e quella dell'impegno delle parti circa le principali clausole del *leasing*. A questa data:

- un *leasing* è classificato come un *leasing* operativo o finanziario;
- nel caso di un *leasing* finanziario, sono determinati gli importi da rilevare all'inizio della decorrenza del *leasing*.

L'inizio della decorrenza del *leasing* è la data dalla quale il locatario è autorizzato all'esercizio del suo diritto all'utilizzo del bene locato. È la data della rilevazione iniziale del *leasing*, intesa come data della rilevazione delle attività, passività, ricavi e costi relativi al *leasing*.

Come si può notare, il principio contabile effettua la distinzione tra "inizio del *leasing*" e "inizio della decorrenza del *leasing*".

La durata del *leasing* è il periodo, non annullabile, per il quale il locatario ha acquisito in *leasing* il bene, compresi eventuali ulteriori periodi per i quali il locatario ha il diritto di opzione per continuare nel *leasing* del bene, con o senza ulteriori pagamenti, quando - all'inizio del contratto - è ragionevolmente certo che il locatario eserciterà l'opzione.

I pagamenti minimi dovuti per il *leasing* sono i pagamenti richiesti o che possono essere richiesti al locatario nel corso della durata del *leasing* esclusi i canoni potenziali di locazione, costi per servizi e imposte che devono essere pagati dal locatore ed essere a lui rimborsati, insieme a:

- (a) con riferimento al locatario, qualsiasi importo garantito dal locatario o da un terzo a lui collegato; o
- (b) con riferimento al locatore, qualsiasi valore residuo garantito al locatore da:
 - (i) il locatario;
 - (ii) un terzo collegato al locatario; o
 - (iii) una terza parte non collegata al locatore avente la capacità finanziaria di soddisfare gli impegni in garanzia.

Tuttavia, se il locatario ha un'opzione di acquisto del bene a un prezzo che si ritiene sarà, sufficientemente inferiore al fair value (valore equo) alla data in cui l'opzione sarà esercitabile, cosicché all'inizio del *leasing* è ragionevolmente certo che essa sarà esercitata, i pagamenti minimi dovuti per il *leasing* comprendono i canoni minimi da pagare durante la durata del *leasing* fino alla data prevista di esercizio dell'opzione di acquisto e il pagamento richiesto per esercitarla.

La vita economica è, alternativamente:

- il periodo di tempo nel quale ci si attende che un bene sia utilizzabile economicamente da uno o più utilizzatori;
- la quantità di produzione o il numero di unità simili che uno o più utilizzatori si attendono di ottenere dal suo utilizzo.

La vita utile è il periodo restante stimato, dall'inizio del *leasing*, senza limitazioni nella durata del *leasing*, nel quale ci si attende che i benefici economici incorporati nel bene siano utilizzati dall'impresa.

Il *valore residuo garantito* è:

- se riferito al locatario, la parte del valore residuo garantito dal locatario o da un terzo collegato al locatario (il valore della garanzia corrisponde all'ammontare massimo, che in qualsiasi situazione può divenire esigibile)
- se riferito al locatore, la parte del valore residuo comunque garantito (dal locatario, da un terzo collegato al locatario ovvero da un terzo non collegato al locatore che sia finanziariamente in grado di estinguere l'obbligazione).

I *costi diretti iniziali* sono i costi incrementativi direttamente attribuibili alla negoziazione ed al perfezionamento di un operazione di *leasing*.

L'*investimento lordo nel leasing* è la sommatoria di:

- (a) i pagamenti minimi dovuti per il *leasing* esigibili dal locatore nel contesto di un *leasing* finanziario, e
- (b) qualsiasi valore residuo non garantito spettante al locatore.

L'*investimento netto nel leasing* è l'investimento lordo nel *leasing* attualizzato al tasso di interesse implicito del *leasing* (ovvero, quando quest'ultimo non sia previsto, al tasso di finanziamento marginale del locatario).

Il *tasso di interesse implicito nel leasing* è il tasso di attualizzazione che, all'inizio del *leasing*, fa sì che il valore attuale complessivo dei pagamenti minimi derivanti dal *leasing* e il valore residuo non garantito, sia uguale alla somma del fair value (valore equo) del bene locato e degli eventuali costi diretti iniziali del locatore.

Il *tasso di finanziamento marginale del locatario* è il tasso di interesse che il locatario dovrebbe pagare per un *leasing* simile o, se questo non è determinabile, il tasso che, all'inizio del *leasing*, il locatario dovrebbe pagare per un prestito, con una durata e con garanzie simili, necessario per acquistare il bene.

Il *canone potenziale di locazione* è la parte dei canoni che non è prefissata nell'ammontare ma che è basata sul valore futuro di un parametro diverso dal tempo (quale una percentuale di future vendite, un ammontare d'utilizzo futuro, indici di prezzo futuri, tassi di interesse di mercato futuri).

Un contratto o un impegno di leasing può includere una clausola per rettificare i pagamenti della locazione in seguito a cambiamenti nei costi di costruzione o acquisto dell'immobile locato o a cambiamenti di altri parametri del costo o valore, quali il tasso di inflazione o costi di finanziamento del leasing per il locatore, durante il periodo tra l'inizio del leasing e la decorrenza del contratto di leasing. Per le finalità del presente Principio, se ciò si verifica, si deve presumere che l'effetto di tali cambiamenti sia avvenuto all'inizio del leasing (alla sottoscrizione ovvero, se anteriore, alla data dell'impegno delle parti sulle principali clausole del leasing).

3. LEASING FINANZIARIO E LEASING OPERATIVO

La classificazione del *leasing* è fondata sull'attribuzione dei rischi e dei benefici che derivano dalla proprietà di un bene locato (in capo ad altri soggetti – locatario ovvero soggetti terzi - dal lato del locatore e in capo a se stesso dal lato del locatario).

I rischi comprendono la possibilità di perdite derivanti da capacità inutilizzata o da obsolescenza tecnologica e di variazioni nel rendimento, dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche.

I benefici possono essere rappresentati da un redditizio utilizzo atteso durante la vita economica del bene e da utili connessi alla rivalutazione o al realizzo del valore residuo (per esempio, può essere il caso degli immobili).

Pertanto, un *leasing* è classificato come finanziario se trasferisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà di un bene. Invece, un *leasing* è classificato come operativo se non trasferisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà di un bene.

Esempi di situazioni che, individualmente o congiuntamente, potrebbero classificare, generalmente, un *leasing* come finanziario sono le seguenti:

- il *leasing* trasferisce la proprietà del bene al locatario al termine del contratto di *leasing*;
- il locatario ha l'opzione di acquisto del bene a un prezzo che ci si attende sia sufficientemente inferiore al *fair value* (valore equo) alla data alla quale si può esercitare l'opzione così che, all'inizio del *leasing*, è ragionevolmente certo che essa sarà esercitata;
- la durata del *leasing* copre la maggior parte della vita economica del bene, anche se la proprietà non è trasferita;
- all'inizio del *leasing* il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* equivale almeno al *fair value* del bene locato;
- i beni locati sono di natura così particolare che solo il locatario può utilizzarli senza importanti modifiche.

Indicatori di situazioni che, individualmente o congiuntamente, potrebbero anche condurre a classificare un *leasing* come finanziario, sono le seguenti:

- quando il locatario può risolvere il *leasing*, le perdite del locatore relative alla risoluzione sono sostenute dal locatario;

- utili o perdite derivanti dalle variazioni del *fair value* del valore residuo ricadono sul locatario (per esempio sotto forma di restituzione di canoni equivalenti alla maggior parte dei ricavi di vendita al termine del *leasing*);
- il locatario ha la possibilità di continuare il *leasing* per un ulteriore periodo a un canone sostanzialmente inferiore a quello di mercato.

La classificazione, tra *leasing* finanziario o operativo, è operata all'inizio del *leasing* stesso. Se, in qualsiasi momento, il locatario e il locatore decidono di modificare le clausole del *leasing*, escludendo il rinnovo dello stesso, in modo tale che se la modifica fosse avvenuta all'inizio del *leasing* avrebbe determinato una differente classificazione, il nuovo contratto deve essere considerato un nuovo contratto per la sua durata.

Tuttavia, modifiche nelle stime (per esempio, della vita economica o del valore residuo del bene locato) o modifiche nelle situazioni (per esempio, inadempienza del locatario) non danno origine, ai fini contabili, ad una nuova classificazione del *leasing*.

Lo IAS 17 ribadisce che le situazioni esemplificate non sono sempre conclusive: se risulta chiaro, in base ad altre caratteristiche, che il *leasing* non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà, il *leasing* deve essere classificato come operativo.

Questo può verificarsi, per esempio, se la proprietà del bene fosse trasferita alla fine del *leasing* per un pagamento variabile, pari al suo *fair value* a quella data, oppure se esistessero canoni potenziali tali per cui il locatario non ha sostanzialmente tutti i rischi e i benefici. Si tratta, anche in questi casi, di far emergere la sostanza dell'operazione, piuttosto che la forma contrattuale della stessa.

Le operazioni di *leasing* di terreni e fabbricati sono classificate come operative o finanziarie in base alle regole relative ad altri beni. Tuttavia, il *leasing* relativo ai terreni, generalmente, è classificato come *leasing* operativo: infatti, la caratteristica dei terreni è di avere vita economica indefinita e, pertanto, se non ci si attende il trasferimento della proprietà in capo al locatario (utilizzatore) entro la scadenza del *leasing*, il locatario stesso non acquisisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici inerenti alla proprietà. In caso contrario, anche il *leasing* del terreno è classificato quale *leasing* finanziario.

In genere, terreni e fabbricati sono considerati separatamente (IAS 16): tuttavia, la valutazione separata non è richiesta quando il diritto del locatario, sia per i terreni che per i fabbricati, è classificato come investimento immobiliare in base a quanto prevede lo IAS 40 (*Investimenti immobiliari*) ed è adottata la valutazione al *fair value*.

Inoltre, secondo lo IAS 40, il locatario (utilizzatore) può classificare un diritto immobiliare posseduto tramite *leasing* operativo, come un investimento immobiliare. In tal caso, il diritto immobiliare è contabilizzato come se fosse un *leasing* finanziario con utilizzo, obbligatorio, della valutazione al *fair value*.

In sostanza, con riferimento agli investimenti immobiliari (IAS 40) e limitatamente ad essi, il *leasing* finanziario e il *leasing* operativo possono essere contabilizzati con le medesime modalità.

4. IL LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATARI (UTILIZZATORI)

Leasing finanziario

All'inizio della decorrenza del *leasing*, i locatari devono rilevare le operazioni di *leasing* finanziario come attività e passività, nei loro stati patrimoniali, a valori pari al *fair value* del bene locato o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* (ciascuno determinato all'inizio del *leasing*). Nel determinare il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing*, il tasso di attualizzazione da utilizzare è il tasso di interesse implicito del *leasing*, se è possibile determinarlo; se non è possibile, deve essere utilizzato il tasso di interesse del finanziamento marginale del locatario.

Eventuali costi diretti iniziali del locatario sono aggiunti all'importo rilevato come attività.

Lo IAS 17 ribadisce che le operazioni e gli altri fatti devono essere contabilizzati ed esposti tenendo conto della loro natura sostanziale e finanziaria e non semplicemente della loro forma giuridica. Sebbene la forma giuridica di un contratto di *leasing* stabilisce che il locatario possa non acquisire la proprietà del bene locato, nel caso di *leasing* finanziario la realtà sostanziale e finanziaria è tale che il locatario acquisisce i benefici economici derivanti dall'uso del bene locato per la maggior parte della sua vita economica, in cambio dell'impegno a pagare un corrispettivo che, all'inizio del *leasing*, approssima il *fair value* del bene e i relativi costi finanziari.

In sostanza, avverte il principio contabile, se tali operazioni di *leasing* non sono riflesse nello stato patrimoniale del locatario, le risorse economiche e il livello degli obblighi di un'impresa sono sottostimati, distorcendo così gli indici finanziari.

Per questo motivo è corretto che un *leasing* finanziario sia rilevato nello stato patrimoniale del locatario sia come attività sia come obbligazione a sostenere futuri pagamenti per il *leasing*. All'inizio della decorrenza del *leasing*, l'attività e la passività, relative ai i futuri pagamenti per il *leasing*, devono essere rilevate nello stato patrimoniale allo stesso ammontare, ad eccezione dei costi diretti iniziali che sono aggiunti all'importo rilevato come attività.

I successivi pagamenti devono essere suddivisi tra costi finanziari e riduzione del debito residuo. I costi finanziari devono essere ripartiti tra gli esercizi nel corso del *leasing* in modo da ottenere un tasso d'interesse costante sulla passività residua.

Lo IAS 17 avverte che, nella pratica, per ripartire il costo finanziario sulla durata del *leasing*, per semplificare il calcolo, si possono utilizzare alcune forme di approssimazione.

Il *leasing* finanziario comporta, in ciascun esercizio, l'ammortamento delle attività ammortizzabili e la rilevazione degli oneri finanziari. Le attività oggetto di *leasing* finanziario sono ammortizzate utilizzando un criterio di ammortamento coerente con quello adottato per i beni ammortizzabili di proprietà (IAS 16 e IAS 38).

Se non esiste una ragionevole certezza che il locatario acquisirà la proprietà del bene al termine del *leasing*, il bene deve essere completamente ammortizzato nella più breve fra la durata del *leasing* e la sua vita utile. Inoltre, l'impresa applica lo IAS 36 (*Riduzione di valore delle attività*), se un bene acquisito in *leasing* ha subito una perdita di valore.

Infine, i locatari devono fornire, nelle note al bilancio, le informazioni richieste dallo IAS 17, riferite ai beni detenuti in *leasing*. L'informativa riguarda anche quanto richiesto dagli IAS 16, 36, 38, 40 e 41.

Leasing operativo

I pagamenti relativi ad un *leasing* operativo devono essere rilevati come costo nel conto economico, a quote costanti per la durata del *leasing* a meno che esista un criterio sistematico più rappresentativo delle modalità temporali di godimento dei benefici da parte dell'utilizzatore.

Come illustrato, si tratta, nella sostanza, della contabilizzazione di un'operazione di noleggio o affitto.

I locatari devono fornire le informazioni richieste dallo IAS 17: in particolare, le informazioni relative ai pagamenti futuri, entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre cinque anni.

Lo IAS 17 richiama, con riferimento al *leasing* operativo, il documento interpretativo SIC 15.

5. LE OPERAZIONI DI LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATORI (CONCEDENTI)

Leasing finanziario

I locatori rilevano, nello stato patrimoniale, i beni concessi in *leasing* finanziario come un credito nei confronti degli utilizzatori ad un valore uguale all'investimento netto del *leasing*; il credito, successivamente, diminuisce con il pagamento delle rate per la quota capitale, sino ad azzerarsi. I proventi finanziari sono imputati nel conto economico in base a modalità che riflettono un tasso di rendimento periodico costante relativo all'investimento netto.

Il valore residuo del bene in *leasing* può essere oggetto di riscatto oppure no. Se viene riscattato è un credito che si riscuote al termine del contratto di *leasing*. Se invece il bene non viene riscattato e l'utilizzatore non ha saldato tutti i canoni di *leasing*, il bene riveniente rimane associato al credito del quale è un mezzo di recupero.

Nelle note al bilancio, devono essere fornite le informazioni richieste dallo IAS 17.

Leasing operativo

I locatori devono esporre, nello stato patrimoniale, i beni oggetto di operazioni di *leasing* operativo in base alla natura del bene.

I proventi derivanti da *leasing* operativi devono essere rilevati a quote costanti per la durata del *leasing*, a meno che un altro criterio sistematico sia più rappresentativo delle modalità temporali con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso del bene locato.

L'ammortamento di tali beni deve essere effettuato in base a quanto previsto, per beni simili e la quota di ammortamento deve essere determinata con i criteri previsti dallo IAS 16 e dallo IAS 38.

Infine, il locatore deve esporre nelle note al bilancio, le informazioni richieste dallo IAS 17, con riferimento, tra l'altro, ai pagamenti entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre cinque anni; inoltre, deve fornire le informazioni richieste dagli IAS 16, 36, 38, 40 e 41.

6. OPERAZIONI DI VENDITA E RETROLOCAZIONE

L'operazione di vendita e retrolocazione comporta la vendita di un bene e la retrolocazione dello stesso bene. I canoni delle operazioni di *leasing* e il prezzo di vendita sono, di solito, interdipendenti essendo negoziati congiuntamente. Il trattamento contabile di un'operazione di vendita e retrolocazione dipende dalla relativa tipologia di *leasing*.

Se tale operazione corrisponde a un *leasing* finanziario, eventuali eccedenze (plusvalenze) del corrispettivo di vendita rispetto al valore contabile non devono essere rilevate immediatamente come proventi nel bilancio del venditore-locatario. La loro rilevazione, invece, deve essere differita e imputata lungo la durata del *leasing*.

Infatti, se la retrolocazione corrisponde a un *leasing* finanziario, l'operazione rappresenta, nella sostanza, un mezzo con il quale il locatore procura mezzi finanziari al locatario, avendo il bene come garanzia.

Per tale motivo non è corretto considerare come provento l'eccedenza del corrispettivo di vendita, rispetto al valore contabile, la quale deve essere differita e imputata sulla durata del *leasing*.

Lo IAS 17, inoltre, precisa che se un'operazione di vendita e retrolocazione corrisponde a un *leasing* operativo, ed è evidente che l'operazione è effettuata al *fair value*, gli utili e le perdite devono essere rilevati immediatamente nel conto economico.

Se il prezzo di vendita è inferiore al *fair value*, qualsiasi utile o perdita deve essere rilevato immediatamente, eccetto il caso in cui la perdita è compensata da futuri canoni delle operazioni di *leasing* a prezzi non a livelli di mercato: in tal caso, deve essere differita e imputata in proporzione ai canoni delle operazioni di *leasing* durante il periodo atteso di utilizzo del bene.

Se il prezzo di vendita è maggiore del *fair value*, l'eccedenza rispetto al *fair value* deve essere differita e imputata con riferimento al medesimo periodo.

Infine, se il *fair value* è minore del valore contabile del bene, la perdita pari alla differenza tra il valore contabile e il *fair value* deve essere rilevata immediatamente.

Le disposizioni sulle informazioni integrative previste per locatari e locatori si applicano allo stesso modo anche alle operazioni di vendita e retrolocazione. La descrizione richiesta dei contratti di *leasing*

significativi comporta l'indicazione delle clausole particolari o inusuali del contratto o delle condizioni delle operazioni di vendita e retro locazione.

Le operazioni di vendita e di retrolocazione possono comportare il criterio della separata informativa contenuto nello IAS 1 *Presentazione del bilancio*.

7. CASI OPERATIVI

Leasing di beni utilizzati per periodi inferiori alla vita utile degli stessi

L'impresa stipula contratti di leasing per beni che hanno una vita utile piuttosto lunga. Il contratto è per una durata parecchio inferiore e prevede un prezzo di riscatto significativamente inferiore al *fair value* del bene alla data di esercizio dell'opzione di riscatto. L'impresa intende utilizzare i beni solo per la durata contrattuale.

Il leasing non può essere classificato come operativo ma è di tipo finanziario perché alla scadenza contrattuale l'impresa avrà convenienza ad esercitare comunque l'opzione per rivendere il bene al suo *fair value*. L'impresa, pertanto, gode di tutti i benefici del bene, indipendentemente dal periodo di utilizzo degli stessi, tenendo conto del valore residuo.

Leasing di beni in costruzione e in attesa di locazione

Nell'ipotesi di leasing "in costruzione" il locatore si obbliga contrattualmente a realizzare un bene da concedere in leasing finanziario secondo le specifiche indicazioni del locatario; a partire dal momento della stipula e durante tutta la fase di costruzione del bene, di norma il locatario si accolla i rischi della realizzazione del bene stesso. In questa fattispecie operativa il locatario si impegna esplicitamente in contratto a mantenere indenne il locatore nel caso in cui i lavori non vengano portati a termine o iniziati; al verificarsi di una di queste situazioni il contratto di leasing finanziario si intenderà risolto e il locatario si accollerà ogni spesa sostenuta sino alla data e/o acquisterà il bene. La prassi inoltre prevede che durante la fase di costruzione, il locatore effettuerà i pagamenti ai fornitori solo a fronte di Stati Avanzamento Lavori (S.A.L.) preventivamente e formalmente accettati dal locatario stesso, che peraltro si impegna di norma a corrispondere al locatore, quale corrispettivo dei servizi resi durante la costruzione un canone periodico commisurato agli interessi maturati in ragione dell'applicazione degli esborsi sostenuti dal locatore (cd. canoni di prelocazione).

Il locatario è considerato quindi il proprietario del bene durante il periodo della costruzione se allo stesso sono stati trasferiti tutti i rischi nella fase dei lavori di costruzione; conseguentemente il locatario dovrà iscrivere tra le attività materiali il bene in corso di costruzione.

Per il locatore, alla luce di quanto previsto dallo IAS 39, non iscrivendo l'investimento netto (nel rispetto dello IAS 17) se non alla consegna, ma riconoscendo la natura finanziaria dell'operazione, i pagamenti (SAL) accertati dal locatore rappresentano crediti da quest'ultimo originati e come tali esposti in bilancio.

Analogo trattamento si segue per i cosiddetti crediti per “beni in attesa di locazione” relativi a fatture di fornitori già registrate dai locatori e per i quali, alla data di chiusura dell'esercizio, non è ancora stata ricevuta la dichiarazione di accettazione o il verbale di installazione che ne attiverebbe la decorrenza (e l'iscrizione quale investimento netto). In questa seconda fattispecie, il dubbio classificatorio derivante dall'incertezza sui valori non si pone e, rispetto agli “in costruzione”, la distanza temporale dalla consegna risulta assai meno rilevante.¹¹

¹¹ Nella fattispecie opposta a quella presentata nell'esempio, può essere il locatore ad accollarsi i rischi della realizzazione del bene. In questo caso il locatario, non essendo più considerato il proprietario del bene durante il periodo della costruzione, non dovrà iscrivere tra le attività materiali il bene stesso che invece comparirà nell'attivo del locatore.

CAPITOLO 10 - IAS 18 RICAVI

1. FINALITÀ

La finalità dello IAS 18 è definire il trattamento contabile dei ricavi derivanti da determinati tipi di operazioni e di fatti.

Il principio contabile, come tutti gli IAS, deve essere letto e interpretato utilizzando anche il *Framework*, nel quale i proventi sono definiti come incrementi dei benefici economici che si manifestano nell'esercizio sotto forma di flussi finanziari in entrata o accrescimenti di attività o diminuzioni di passività e che determinano incrementi di patrimonio netto, diversi dalle contribuzioni dei partecipanti al patrimonio netto. Secondo lo IAS 18, i proventi¹² comprendono sia ricavi sia altri profitti. I ricavi si manifestano nel corso dell'attività ordinaria dell'impresa, ai quali si fa riferimento con dizioni differenti come vendite, commissioni, interessi, dividendi e royalties.

Il problema principale nella contabilizzazione dei ricavi è la determinazione del momento della rilevazione: i ricavi devono essere rilevati quando è probabile che i benefici economici futuri saranno fruiti dall'impresa e la loro valutazione è attendibile.

2. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 18 identifica i casi nei quali i criteri in oggetto sono soddisfatti e i ricavi devono essere rilevati.

Il principio internazionale deve essere applicato nella contabilizzazione dei ricavi che derivano dalle seguenti operazioni e fatti:

- (a) vendita di beni;
- (b) prestazione di servizi;
- (c) utilizzo, da parte di terzi, di beni dell'impresa che generano interessi, *royalties* e dividendi.

I beni comprendono quelli prodotti dall'impresa per essere venduti e quelli acquistati per la rivendita, quali le merci e i terreni e altri immobili posseduti per essere rivenduti.

Le prestazioni di servizi implicano lo svolgimento da parte dell'impresa di un incarico contrattualmente concordato in un periodo prefissato di tempo. I servizi possono essere erogati in uno o più esercizi.

Lo IAS 18 non si applica ai ricavi che derivano da:

¹² Si riportano i paragrafi 75 e 76 del *Framework* in merito ai proventi:

“75 I proventi rappresentano altri elementi che soddisfano la definizione di ricavo e possono, o non possono, derivare dallo svolgimento dell'attività ordinaria di un'impresa. I proventi rappresentano incrementi nei benefici economici e come tali non sono per natura diversi dai ricavi. Perciò, nel presente *Quadro sistematico* essi non sono considerati come elementi distinti.

76 I proventi includono, per esempio, le dismissioni di attività non correnti. La definizione di ricavo include, inoltre, i proventi non realizzati; per esempio, quelli derivanti dalla rivalutazione di titoli negoziabili e quelli risultanti dagli incrementi di valore contabile di attività a lungo termine. Quando i proventi sono rilevati in conto economico, essi sono solitamente esposti separatamente poiché la loro conoscenza è utile ai fini del processo decisionale economico. I proventi sono spesso riportati al netto dei costi a essi connessi.”

- (a) contratti di locazione (vedere IAS 17 *Leasing*);
- (b) dividendi derivanti da partecipazioni che sono contabilizzate con il metodo del patrimonio netto (vedere IAS 28 *Partecipazioni in collegate*);
- (c) contratti assicurativi che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4, *Contratti assicurativi*;
- (d) cambiamenti del *fair value* (valore equo) di attività e passività finanziarie o la loro dismissione (vedere IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*);
- (e) modificazioni del valore di altre attività correnti;
- (f) rilevazione iniziale e cambiamenti di *fair value* (valore equo) di attività biologiche connesse all'attività agricola (vedere IAS 41 *Agricoltura*);
- (g) rilevazione iniziale dei prodotti agricoli (vedere IAS 41); e
- (h) estrazione di minerali.

3. DETERMINAZIONE DEI RICAVI

L'ammontare dei ricavi che deriva da un'operazione è determinato, generalmente, da un accordo tra l'impresa e l'acquirente o l'utilizzatore del bene, in base al *fair value* (valore equo) del corrispettivo ricevuto o spettante, tenendo conto del valore di eventuali sconti commerciali e riduzioni, legate alla quantità, concessi dall'impresa.

Generalmente, il corrispettivo è costituito da disponibilità liquide o mezzi equivalenti e l'ammontare dei ricavi è l'importo di disponibilità liquide o mezzi equivalenti ricevuto o spettante¹³.

Tuttavia, quando la riscossione di disponibilità liquide o equivalenti è differita, il *fair value* (valore equo) del corrispettivo può essere minore dell'ammontare nominale dei mezzi monetari, riscossi o spettanti.

In tal caso, per esempio, un'impresa può concedere al compratore un credito senza interessi o accettare un titolo di credito con un interesse minore di quello di mercato come corrispettivo della vendita di merci. Quando l'accordo costituisce, di fatto, un'operazione finanziaria, il *fair value* (valore equo) del corrispettivo è determinato scontando tutte le future entrate, utilizzando un tasso di interesse figurativo. Il tasso di interesse figurativo è quello meglio identificabile tra:

- (a) il tasso prevalente per uno strumento simile di un emittente con una situazione finanziaria simile;
oppure
- (b) un tasso di interesse che sconti il valore nominale dello strumento al prezzo di vendita corrente per pagamento in contanti delle merci o dei servizi.

La differenza tra il *fair value* (valore equo) e il valore nominale del corrispettivo è rilevata come interessi attivi secondo quanto previsto per tali proventi e in conformità anche allo IAS 39, relativo alla rilevazione e valutazione degli strumenti finanziari.

Con riferimento ai crediti, lo IAS 39 precisa che crediti e debiti a breve termine, sprovvisti di un tasso di

¹³ Il SIC 31 interpreta la rilevazione dei ricavi pubblicitari il cui corrispettivo sono altri servizi dissimili.

interesse prestabilito, possono essere valutati al loro valore originale se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante. Inoltre, lo IAS 39 ribadisce che i flussi finanziari relativi ai crediti a breve termine non sono attualizzati se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante.

In ogni caso, per non effettuare l'attualizzazione, sono richieste due condizioni: (1) che i crediti siano a breve termine e (2) che l'effetto dell'attualizzazione sia irrilevante.

In caso di attualizzazione, il tasso utilizzato deve essere quello di mercato, in quanto l'obiettivo è di approssimare il tasso che sarebbe risultato se le parti avessero negoziato due prezzi alternativi, ovvero il prezzo a pronti ed il prezzo a termine, che tiene conto della dilazione di pagamento.

4. IDENTIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

I criteri di rilevazione previsti nello IAS 18, generalmente, sono applicati distintamente ad ogni operazione. Tuttavia, in particolari circostanze, è necessario applicare i criteri di rilevazione alle parti separatamente identificabili di una singola operazione, allo scopo di riflettere il contenuto economico dell'operazione stessa. Per esempio, quando il prezzo di vendita di un prodotto comprende un valore identificabile per servizi da prestare successivamente, l'ammontare relativo deve essere differito e rilevato come ricavo nell'esercizio nel quale il servizio è prestato.

Viceversa, i criteri di rilevazione sono applicati a una o più operazioni nel loro complesso quando esse sono così strettamente legate che il risultato commerciale non può essere valutato senza fare riferimento alle varie operazioni come a un unico insieme. Per esempio, un'impresa può vendere merci e, contemporaneamente, accordarsi per riacquistare le merci in un momento successivo, in tal modo annullando il risultato dell'operazione; in tali casi, le operazioni sono trattate congiuntamente (ad esempio come se fosse un finanziamento garantito dal bene ceduto), applicando il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, contenuto nel paragrafo 35 del *Framework*.

5. VENDITA DI MERCI

I ricavi dalla vendita di merci devono essere rilevati quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- (a) l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni;
- (b) l'impresa smette di esercitare il solito livello continuativo di attività associate con la proprietà nonché l'effettivo controllo sulla merce venduta;
- (c) il valore dei ricavi può essere determinato attendibilmente;
- (d) è probabile che i benefici economici che derivano dall'operazione saranno fruiti dall'impresa;
- (e) i costi sostenuti, o da sostenere, riguardo all'operazione possono essere attendibilmente determinati.

La valutazione del momento in cui l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà richiede una disamina dei contenuti dell'operazione. Nella maggior parte dei casi, il

trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con la proprietà coincide con il trasferimento della titolarità, o del possesso, all'acquirente: è quanto generalmente accade per la maggior parte delle vendite al dettaglio. In altri casi, il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con la proprietà avviene in un momento differente da quello del trasferimento della titolarità o del possesso.

Se l'impresa conserva rischi significativi connessi con la proprietà, l'operazione non può essere classificata come vendita e non si possono rilevare ricavi. L'impresa può conservare in molti modi un rischio significativo legato alla proprietà. Esempi di situazioni nelle quali l'impresa conserva significativi rischi e benefici connessi con la proprietà si verificano quando:

- (a) l'impresa mantiene un impegno per risultati insoddisfacenti non coperti dalle normali clausole di garanzia;
- (b) il conseguimento di ricavi da una vendita dipende dai ricavi realizzati dall'acquirente dalla vendita dei beni stessi;
- (c) è prevista l'installazione dei beni e l'installazione che l'impresa non ha ancora completato è una parte importante del contratto;
- (d) l'acquirente ha la possibilità di revocare l'acquisto per un motivo specificato nel contratto di vendita e l'impresa è incerta sulle probabilità del reso.

Soltanto quando l'impresa conserva un rischio connesso alla proprietà insignificante, l'operazione è classificata come vendita e il ricavo deve essere rilevato. Per esempio, un venditore può conservare la titolarità della merce esclusivamente a garanzia del suo credito. In tal caso, se l'impresa ha trasferito i significativi rischi e i vantaggi della proprietà, l'operazione è classificata come vendita e si deve rilevare il relativo ricavo.

Altro esempio di impresa che conserva solo rischi irrilevanti connessi alla proprietà è quello di una vendita al dettaglio nella quale viene offerto un rimborso se il cliente non fosse soddisfatto. In tali casi il ricavo è rilevato al momento della vendita se il venditore può effettuare una stima attendibile dei resi futuri e rilevare una passività per i resi basata sull'esperienza e su altri fattori pertinenti.

I ricavi devono essere rilevati solo quando è probabile che i benefici economici che deriveranno dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. In alcuni casi, questo può non essere probabile fino al momento della riscossione del corrispettivo o del venir meno dell'incertezza. Per esempio, può esistere incertezza sul fatto che un'autorità governativa straniera permetterà di trasferire il corrispettivo di una vendita effettuata in un Paese estero. Quando l'autorizzazione sarà concessa, l'incertezza sarà risolta e i ricavi potranno essere rilevati.

Comunque, quando sussiste una incertezza riguardo alla possibilità di incassare i crediti conseguenti ad un ricavo già rilevato, il valore non recuperabile, o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

I ricavi e i costi che sono relativi alla stessa operazione devono essere rilevati simultaneamente; questo processo è comunemente indicato come principio di correlazione tra ricavi e costi, nell'ambito dell'applicazione del principio di competenza.

I costi, comprese le garanzie e gli altri costi da sostenere dopo la spedizione della merce possono, di solito, essere attendibilmente calcolati quando sono state soddisfatte le altre condizioni per la rilevazione dei ricavi.

I ricavi, comunque, non possono essere rilevati quando i costi relativi non possono essere attendibilmente valutati; in tali circostanze un eventuale corrispettivo già ricevuto per la vendita deve essere rilevato come una passività (acconto).

Il paragrafo 95 del *Framework* precisa che la competenza consiste nella simultanea e combinata imputazione di costi e ricavi che risultano congiuntamente dalla medesima operazione e lo IAS 18 puntualizza, tra l'altro, che il ricavo si rileva quando l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi ed i benefici connessi alla proprietà dei beni (paragrafo 14a).

Al contrario, un costo deve essere imputato immediatamente nel conto economico quando l'effetto di una spesa non è tale da produrre alcun beneficio economico futuro, oppure quando e nella misura in cui, il beneficio economico futuro non consente o non consente più l'iscrizione di un'attività nello stato patrimoniale (*Framework*, paragrafo 97). Inoltre, si deve imputare nel conto economico un costo anche nei casi in cui la spesa sostenuta non ha, quale contropartita, alcun incremento nelle attività, come nel caso dei debiti per riparazione di prodotti in garanzia (*Framework*, paragrafo 98).

6. PRESTAZIONI DI SERVIZI

Quando il risultato di un'operazione, costituita da una prestazione di servizi, può essere attendibilmente stimato, i ricavi che derivano dall'operazione devono essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio. Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- (a) l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;
- (b) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa;
- (c) lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio può essere attendibilmente misurato; e
- (d) i costi sostenuti per l'operazione e i costi da sostenere per completarla possono essere attendibilmente calcolati.

La rilevazione dei ricavi con riferimento allo stadio di completamento di un'operazione è spesso indicata come metodo della percentuale di completamento. Applicando questo metodo, i ricavi sono rilevati nel periodo amministrativo nel quale i servizi sono prestati. La rilevazione dei ricavi adottando questo metodo

fornisce utili informazioni sull'ammontare dell'attività di prestazione di servizi svolta e sul risultato economico di un esercizio.

Lo IAS 11, *Lavori su ordinazione*, richiede la rilevazione dei ricavi adottando questo metodo, che è il solo previsto.

Le prescrizioni dello IAS 18 si applicano, generalmente, alla rilevazione dei ricavi e dei costi associati per un'operazione che comporta la prestazione di servizi.

I ricavi sono rilevati solo quando è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. Tuttavia, quando c'è incertezza sulla recuperabilità di un valore già compreso nei ricavi, il valore non recuperabile, o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

Un'impresa è generalmente in grado di effettuare stime attendibili dopo che sono stati concordati con le controparti coinvolte nell'operazione i seguenti aspetti:

- (a) i diritti che ciascuna delle parti può far valere relativamente al servizio che deve essere prestato e ricevuto dalle controparti;
- (b) il corrispettivo da corrispondere;
- (c) i modi e i termini dell'adempimento.

Per un'impresa, generalmente, è anche necessario avere un efficace sistema interno di previsione e rendicontazione interna. L'impresa rivede e, quando necessario, modifica le stime dei ricavi nel momento in cui il servizio viene prestato: la necessità di tali revisioni non significa necessariamente che il risultato dell'operazione non possa essere attendibilmente stimato.

Lo stadio di completamento di un'operazione può essere determinato con vari metodi: l'impresa impiega il metodo che conduce a una determinazione attendibile dei servizi prestati. In relazione al tipo di operazione, i metodi possono essere rappresentati da:

- (a) valutazioni del lavoro svolto;
- (b) servizi resi come percentuale del totale dei servizi che devono essere resi; o
- (c) proporzione tra i costi sostenuti e i costi totali dell'operazione stimati. Soltanto i costi che si riferiscono ai servizi resi a una certa data sono compresi nei costi sostenuti alla stessa data. Inoltre, soltanto i costi che riflettono servizi prestati o che devono essere prestati sono compresi nei costi totali stimati dell'operazione.

Sovente i pagamenti a stato di avanzamento dei lavori e gli anticipi ricevuti dai clienti non riflettono i servizi resi.

Per ragioni pratiche, quando i servizi sono resi attraverso un numero indeterminato di azioni in un determinato periodo di tempo, i ricavi sono rilevati a quote costanti nel determinato periodo di tempo, a meno che sia evidente che altri metodi rappresentano in modo migliore lo stadio di completamento.

Quando una particolare azione è molto più importante delle altre, la rilevazione dei ricavi è posticipata fino al momento del verificarsi della stessa.

Quando il risultato della prestazione di servizi non può essere attendibilmente stimato, i ricavi devono essere rilevati solo nella misura in cui i costi rilevati saranno recuperabili.

Durante le prime fasi dell'operazione, può accadere che il risultato dell'operazione non possa essere attendibilmente stimato. Tuttavia, può essere probabile che l'impresa recupererà i costi sostenuti per l'operazione: in tal caso, i ricavi sono rilevati solo fino all'ammontare dei costi sostenuti che si prevede saranno recuperati. Se il risultato dell'operazione non può essere stimato attendibilmente non si possono rilevare utili.

Quando il risultato di un'operazione non può essere stimato attendibilmente e non è probabile che i costi sostenuti saranno recuperati, i ricavi non possono essere rilevati e i costi sostenuti devono essere rilevati come costo. Quando le incertezze che impedivano la stima attendibile del risultato del contratto vengono meno, i ricavi devono essere rilevati in base alle regole generali già illustrate (ammontare dei ricavi attendibilmente valutato, probabilità che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa, ecc.).

7. INTERESSI, ROYALTIES E DIVIDENDI

I ricavi che derivano dall'utilizzo, da parte di terzi, di beni dell'impresa che generano interessi, *royalties* e dividendi devono essere rilevati secondo quanto illustrato di seguito, quando:

- (a) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa;
- (b) l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato.

In tali casi, i ricavi devono essere rilevati applicando i seguenti criteri:

- (a) gli interessi devono essere rilevati con un criterio temporale secondo il metodo dell'interesse effettivo (si veda IAS 39, par. 9);
- (b) le *royalties* devono essere rilevate con il principio della competenza, secondo quanto previsto dal contenuto dell'accordo relativo;
- (c) i dividendi devono essere rilevati quando si stabilisce il diritto degli azionisti a ricevere il pagamento.

Quando sono maturati dietimi prima dell'acquisto di un investimento fruttifero, gli introiti successivi di interessi devono essere ripartiti tra il periodo precedente all'acquisizione e quello seguente; solo la parte successiva all'acquisizione può essere rilevata come ricavo. Quando dividendi su partecipazioni azionarie sono distribuiti da utili netti precedenti all'acquisizione, tali dividendi devono essere dedotti dal costo delle partecipazioni. Se è difficile operare la ripartizione senza che il criterio adottato sia arbitrario, i dividendi possono essere rilevati come ricavi a meno che essi rappresentino chiaramente un realizzo di parte del costo delle partecipazioni.

Le *royalties* maturano secondo quanto previsto dall'accordo relativo e devono essere rilevate, solitamente, in base allo stesso a meno che, considerando il contenuto dell'accordo, sia più appropriato rilevare i ricavi adottando un altro criterio sistematico e razionale.

I ricavi devono essere rilevati solo quando è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. Tuttavia, quando c'è incertezza sulla recuperabilità di un valore già compreso nei ricavi, il valore non recuperabile o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

8. IAS 18: ALCUNI ESEMPI CONTENUTI NELL'APPENDICE

L'appendice dello IAS 18 fornisce alcuni esempi di applicazione del principio di competenza: sintetizziamo quelli di generale interesse.

Vendita di beni

Vendite con consegna differita, nelle quali il momento della consegna è differito a richiesta dell'acquirente, pur avendo l'acquirente la proprietà ed accettato la fatturazione

Il ricavo deve essere rilevato quando l'acquirente acquista la proprietà a condizione che:

- sia probabile che la consegna sarà effettuata;
- il bene sia a disposizione, identificato e pronto per essere consegnato all'acquirente nel momento in cui la vendita è rilevata;
- l'acquirente conosca perfettamente le condizioni per la consegna differita;
- siano applicate le consuete condizioni di pagamento.

I ricavi, invece, non possono essere rilevati se esiste semplicemente l'intenzione di acquistare o di produrre i beni in tempo per la consegna: in tal caso, eventuali pagamenti/incassi anticipati costituiscono acconti, rispettivamente crediti (per il compratore) e debiti (per il venditore).

Forniture di beni soggette a condizioni

I ricavi, generalmente, devono essere rilevati quando l'acquirente accetta la consegna, e l'installazione e il collaudo sono completati. Tuttavia, i ricavi devono essere rilevati immediatamente, all'accettazione della consegna, quando il procedimento di installazione è molto semplice (per esempio: installazione di un videoregistratore o di un apparecchio televisivo) o il collaudo è eseguito solo per determinare il prezzo finale contrattuale (per esempio: spedizione di minerale di ferro, zucchero o semi di soia).

Nell'ipotesi di cessione di beni soggetti all'approvazione, ovvero quanto l'acquirente ha negoziato un limitato diritto di restituzione, se esiste l'incertezza circa la possibilità del reso, i ricavi devono essere rilevati quando la spedizione è stata accettata formalmente dall'acquirente o i beni sono stati consegnati e il periodo di tempo consentito per la restituzione è scaduto.

Accordi di vendita e di riacquisto (diversi dagli accordi swap) nei quali il venditore si impegna contestualmente a riacquistare gli stessi beni ad una data successiva, o quando il venditore ha un'opzione di acquisto per riacquistare, o l'acquirente ha un'opzione di vendita per richiedere il riacquisto, dal venditore, dei beni

Devono essere analizzati i termini dell'accordo, per accertare se il venditore ha, effettivamente, trasferito all'acquirente i rischi e i benefici relativi alla proprietà: infatti, è in tale momento che i ricavi devono essere rilevati. Se, invece, il venditore ha conservato i rischi e i benefici relativi alla proprietà dei beni, nonostante la titolarità possa essere stata trasferita, l'operazione rappresenta un accordo finanziario e non dà origine a ricavi. Per un'operazione di vendita e retrocessione a termine relativa a un'attività finanziaria, si applica lo IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*.

Abbonamenti a pubblicazioni e simili

I ricavi devono essere rilevati in quote costanti nel periodo nel quale i numeri dell'abbonamento sono distribuiti; se il valore dei numeri varia da esercizio ad esercizio, i ricavi devono essere rilevati sulla base del valore di vendita dei numeri distribuiti in relazione al valore di vendita stimato totale di tutti i numeri inclusi nell'abbonamento.

Prestazione di servizi

Costi di pubblicità

I costi per mezzi di comunicazione devono essere rilevati quando i relativi annunci pubblicitari sono trasmessi al pubblico.

Commissioni per le agenzie di assicurazione

Le agenzie di assicurazione devono rilevare, come ricavi, le commissioni, ricevute o riscuotibili, alla data di decorrenza o di rinnovo delle polizze relative: questo, se l'agente non deve fornire ulteriori servizi. In caso contrario, se è probabile che l'agente dovrà prestare ulteriori servizi nel periodo di durata della polizza, la commissione, o una sua parte, deve essere differita e rilevata come ricavo dell'esercizio nel quale la polizza è in vigore.

9. CASI OPERATIVI

Cessioni di beni

Mandato senza rappresentanza

Nel caso del rapporto di mandato senza rappresentanza un'impresa acquista beni (servizi) in nome proprio, ma per conto di altra impresa.

In base all'articolo 1703 del codice civile, il mandato è il contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra.

L'articolo 1705 tratta del mandato senza rappresentanza, nel quale il mandatario, che agisce in nome proprio, acquista i diritti e assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, i quali non hanno alcun rapporto con il mandante.

La rappresentazione dell'operazione nel conto economico non deve tenere conto del costo di acquisto dei beni e del ricavo lordo derivante dalla successiva rivendita degli stessi, ma deve tenere conto soltanto del corrispettivo dell'attività di intermediazione svolta.

Tale conclusione è supportata dal principio della prevalenza degli aspetti sostanziali delle operazioni economiche su quelli formali: pertanto, devono essere considerati ricavi sole le entrate conseguite dall'impresa in nome e per conto proprio, che determinano un incremento del patrimonio netto.

Tra l'altro, lo IAS 18, paragrafo 8, prevede che i ricavi comprendono solo le entrate lorde di benefici economici ricevuti e ricevibili dall'impresa, in nome e per conto proprio, mentre nell'ipotesi del mandato senza rappresentanza i beni sono acquisiti in nome proprio, ma per conto del mandante.

Dal momento che, nel conto economico, i ricavi comprendono soltanto il corrispettivo dell'attività di intermediazione, gli importi relativi ai valori lordi sono esposti nello stato patrimoniale quali crediti e debiti.

Per esempio, nell'ipotesi di acquisto di beni a 100 e rivendita a 105 (compenso per intermediazione 5), i ricavi sono rappresentati da 5, mentre nello stato patrimoniale sono iscritti crediti per 105 e debiti per 100.

Contratti di vendita con clausola di restituzione

I contratti di cessione di beni strumentali che contengono clausole di retrocessione devono essere attentamente analizzati in quanto, sovente, il cedente non ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni.

Questo può accadere se le clausole contrattuali prevedono la facoltà dell'acquirente di restituire i beni oggetto della cessione, per esempio dopo due anni, e se in tale ipotesi il cedente è obbligato ad accettare la restituzione; inoltre, in tali casi, il prezzo di riacquisto è generalmente prefissato.

In tale ipotesi la cessione deve essere riqualificata quale affitto/noleggio di beni.

Per esempio, nel caso di contratto formalmente di cessione pari a 1.000, se la clausola di restituzione è prevista allo scadere del secondo anno (riacquisto per 200), l'impresa imputa il ricavo, riqualificato quale affitto/noleggio, per competenza nei due esercizi e non integralmente nell'esercizio in cui i beni sono formalmente ceduti. Il ricavo che deve essere differito è pari a 800, ossia 1.000 meno il costo di riacquisto di 200. Il bene rimane iscritto nel bilancio del venditore sul quale continuerà a prendere gli ammortamenti.

Ricavi congiunti

In alcuni casi un'impresa vende taluni beni a prezzi vantaggiosi, operando uno sconto sul prezzo di vendita a volte anche inferiore al costo di acquisto: contemporaneamente, stipula, con l'acquirente del bene, un contratto di servizio di durata ultrannuale.

L'ipotesi riguarda, per esempio, il settore della telefonia nel quale la cessione del telefono cellulare avviene sottocosto, in quanto è stipulato un contratto, per esempio biennale, di servizio telefonico.

L'acquirente del telefono cellulare è contrattualmente obbligato e, a suo carico, è prevista una penale, di importo non irrilevante, applicata in caso di anticipata risoluzione del contratto di servizio.

In tale ipotesi, il differenziale negativo - tra prezzo di vendita del telefono cellulare e relativo costo - è contabilizzato in base alla durata del contratto di servizio, in quanto la perdita derivante dalla cessione del telefono cellulare è funzionale e correlata ai ricavi derivanti dal servizio di durata biennale.

Si applica il paragrafo 13 dello IAS 18, relativo all'identificazione dell'operazione, il quale prevede che i criteri di rilevazione dei ricavi sono, di solito, applicati distintamente a ogni operazione. Tuttavia, in particolari circostanze, è necessario applicare i criteri di rilevazione alle parti separatamente identificabili di una singola operazione allo scopo di riflettere il contenuto economico dell'operazione stessa. Per esempio, quando il prezzo di vendita di un prodotto comprende un valore identificabile per servizi da prestare successivamente, l'ammontare relativo deve essere differito e rilevato come ricavo nell'esercizio nel quale il servizio è prestato. Viceversa, i criteri di rilevazione sono applicati a una o più operazioni nel loro complesso quando esse sono così strettamente legate che il risultato commerciale non può essere valutato senza fare riferimento alle varie operazioni come a un unico insieme. Per esempio, un'impresa può vendere merci e, contemporaneamente, accordarsi per riacquistare le merci in un momento successivo, in tal modo annullando il risultato dell'operazione; in tali casi le operazioni sono trattate congiuntamente.

Con riferimento ai servizi da prestare successivamente, la soluzione illustrata sopra è valida se il cliente è contrattualmente obbligato per il periodo previsto per la durata del contratto di servizio. Se, invece, la stipula del contratto di servizio è soltanto eventuale, la perdita relativa alla cessione del bene (si veda l'esempio riferito alla cessione dei cellulari) deve essere rilevata immediatamente.

Medesima soluzione, con differimento dei ricavi, si applica nell'ipotesi in cui il corrispettivo pagato per un servizio è funzionale e collegato ad ulteriori servizi, contrattualmente previsti.

È il caso, per esempio, delle imprese che gestiscono servizi telefonici con riferimento ai ricavi conseguiti al momento dell'attivazione di una linea telefonica.

Il ricavo specifico, riferito alla prestazione resa al cliente per l'attivazione della linea e la connessione alle rete, non è rilevato in unica soluzione, ma in più esercizi in base a tempi, natura e valore dei benefici forniti.

Inoltre, l'imputazione dei ricavi in più esercizi comporta la ripartizione dei costi ad essi correlati nel medesimo arco temporale.

Situazione per certi aspetti simile si verifica quando il ricavo incorpora un servizio di manutenzione: la parte relativa allo stesso è differita in base alla durata dello stesso.

Per esempio, ricavo totale pari a 1.000 che incorpora 20 per manutenzioni da effettuare nell'esercizio successivo: l'importo di 20 deve essere differito e rilevato come ricavo nel successivo esercizio.

Invece, nell'ipotesi in cui la rilevazione del ricavo comporti obbligazioni successive soltanto eventuali, l'impresa deve accantonare un costo e non deve differire il ricavo. È quanto accade nell'ipotesi in cui

l'impresa, in base alla prassi commerciale, si assume un obbligo di garanzia: in tal caso, contabilizza un accantonamento in base all'esperienza passata. Lo IAS 37 detta i criteri da seguire per la quantificazione dell'accantonamento.

L'ipotesi in questione è diversa da quella della manutenzione incorporata nel ricavo: infatti, con riferimento agli oneri di garanzia si tratta di obbligazioni probabili che, pertanto, sono soltanto eventuali, anche se per certi aspetti prevedibili in base all'esperienza passata.

Premi riconosciuti alla clientela

Un'impresa riconosce, ai clienti che acquistano beni o servizi, punti premio: il cliente, al raggiungimento di un numero predeterminato di punti può ottenere premi (beni/servizi) gratuiti o sconti.

L'impresa contabilizza i ricavi in base a quanto previsto dallo IAS 18, paragrafo 13 (si veda il caso precedente). Pertanto, dal ricavo è scorporata la parte dello stesso riferita ai punti premio.

Se, per esempio, il ricavo complessivo è pari a 100 e la parte riferita ai punti premio è 10, quest'ultima è differita e sarà correlata ai futuri costi di acquisto dei beni (o sconti) sostenuti dall'impresa, applicando quanto prevede il paragrafo 19 dello IAS 18.

Infatti gli IAS, a differenza della prassi nazionale, non consentono di anticipare i costi relativi ai premi, tramite la contabilizzazione di Fondi (accantonamenti), ma prevedono il differimento della parte di ricavi riferita ai premi.

Si veda anche l'IFRIC 13 *Programmi di fidelizzazione della clientela*, in corso di omologazione in sede europea.

Prestazioni di servizi

Commissioni bancarie di performance: bilanci annuali e infrannuali

Le commissioni di *performance* sono addebitate ai fondi comuni gestiti dalla SGR (a partire dal 1° gennaio 2007) a seguito dell'introduzione della nuova metodologia di calcolo in ottemperanza alla recente normativa emanata dalla Banca d'Italia.

Il principio generale che guida la rilevazione dei ricavi, dettato dallo IAS 18, impone l'iscrizione degli stessi solo quando è probabile che i benefici economici futuri saranno fruiti dall'impresa. In sostanza deve sussistere la probabilità dell'effettivo ottenimento dei ricavi e la loro valutazione deve essere attendibile.

Il paragrafo 20 dello IAS 18 prescrive che, *“quando il risultato di un'operazione di prestazione di servizi può essere attendibilmente stimato, i ricavi derivanti dall'operazione devono essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio¹⁴. Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:*

¹⁴ Il paragrafo 21 precisa che: “applicando questo metodo, i ricavi sono rilevati nel periodo amministrativo nel quale i servizi sono prestati. La rilevazione dei ricavi adottando questo metodo fornisce utili informazioni sull'ammontare dell'attività di prestazione di servizi svolta e sul risultato economico di un esercizio”.

- (a) *l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;*
- (b) *è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa;*
- (c) *lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio può essere attendibilmente misurato; e*
- (d) *i costi sostenuti per l'operazione e i costi da sostenere per completarla possono essere attendibilmente calcolati*".

L'incasso delle commissioni di *performance*, generalmente, non può essere ritenuto ragionevolmente probabile prima dell'effettiva chiusura del periodo cui si riferiscono in quanto la *performance* realizzata dal fondo deve "battere" il *benchmark* di mercato alla data di chiusura del periodo e la rilevazione di tale valore non può, di conseguenza, essere effettuata in un momento anteriore.

Lo IAS 18 non tratta il caso specifico, ma propone nell'Appendice, esemplificazioni di casi che possono costituire un'utile indicazione.

In particolare, il caso in oggetto potrebbe essere equiparato a quello delle commissioni che maturano al momento dell'esecuzione di un atto significativo, per le quali è prevista la rilevazione nel momento in cui l'atto significativo è stato completato.

L'atto significativo, per le commissioni di *performance*, può essere rappresentato dal riscontro della *performance* riportata dal fondo comparata a quella realizzata dal *benchmark* di mercato.

Pertanto l'iscrizione della commissione di *performance*, maturata prima dell'effettiva chiusura del periodo cui si riferiscono, deve essere effettuata soltanto in presenza di evidenze, documentate e ritenute sostenibili, a cui è associata la probabilità al diritto di percepire le commissioni di *performance*.

Vendita con clausola di consegna differita (con consegna ad avviso di merce pronta)

L'impresa ha sottoscritto un contratto per la fornitura di alcuni quantitativi di prodotti che ha già in magazzino alla data di bilancio e per i quali il cliente ha già versato un deposito a garanzia. Nel contratto è specificato che la consegna avverrà per lotti su richiesta del cliente. I prodotti sono personalizzati e pertanto non vendibili ad altri clienti.

Alla data di bilancio l'impresa può rilevare il ricavo di vendita perché:

- la consegna è differita su richiesta del cliente,
- la consegna è probabile,
- il prodotto è disponibile e pronto per la consegna,
- il prodotto non può essere venduto ad altri,
- non vi sono altre clausole (il pagamento segue le normali regole commerciali).

Si applica lo IAS 18 in quanto i beni erano stati prodotti per il magazzino e successivamente sono state fatte alcune personalizzazioni richieste dal cliente.

Si applicherebbe invece lo IAS 11 se sin dall'inizio la produzione fosse avvenuta in base alle specifiche del cliente.

Vendite tramite intermediari

L'impresa vende ad un intermediario che si assume la proprietà dei prodotti ma il pagamento avverrà solo quando l'intermediario ha a sua volta venduto i prodotti a terzi ed ha il diritto di restituzione degli invenduti dopo un certo periodo.

L'impresa non registra alcun ricavo al momento della vendita all'intermediario perché ha mantenuto i rischi e benefici associati alla vendita perché è esposta sia al rischio di mancato incasso (non sa se e quando l'intermediario venderà i prodotti) sia al rischio di restituzione.

Il ricavo sarà acquisito a conto economico quando si ha notizia delle vendite a terzi oppure allo scadere del periodo concesso all'intermediario per la restituzione.

Vendite di prodotti e servizi correlati

L'impresa vende un prodotto ed anche un servizio di assistenza e manutenzione. L'impresa può fornire separatamente il prodotto ed il servizio oppure congiuntamente e conosce il costo di entrambi.

Nel caso di vendita di un "pacchetto", cioè prodotto e assistenza, l'impresa riconosce separatamente i ricavi derivanti dalle due componenti perché essi sono separatamente vendibili e i relativi costi sono noti.

L'allocazione del ricavo alle due componenti avviene sulla base dei fair value attribuiti ai diversi componenti e non sulla base dei prezzi pattuiti contrattualmente perché questi possono essere funzione di politiche di marketing. La distinzione è rilevante nel caso in cui il servizio di assistenza sia pluriennale, il relativo ricavo sia quindi imputabile pro quota al conto economico (IAS 18, paragrafo 13), e i rispettivi fair value siano determinabili.

CAPITOLO 11 - IAS 20 CONTABILIZZAZIONE DEI CONTRIBUTI PUBBLICI E INFORMATIVA SULL'ASSISTENZA PUBBLICA

Lo IAS 20 definisce il trattamento contabile dei contributi pubblici e l'informativa che deve essere fornita dalle imprese che beneficiano di tali contributi o di altri tipi di assistenza pubblica. Sono esclusi dalla portata del principio, tra l'altro, l'assistenza pubblica comportante benefici che si manifestano nella determinazione del reddito imponibile o che siano commisurati alle imposte sul reddito dovute, la partecipazione pubblica alla proprietà dell'impresa e i contributi pubblici trattati dallo IAS 41 *Agricoltura*, se le attività biologiche sono valutate al *fair value*.

1. DEFINIZIONI

Per comprendere l'esatta portata dello IAS 20, appare opportuno richiamare sinteticamente alcune delle definizioni in esso contenute.

Innanzitutto con il termine *pubblico* si fa riferimento al governo, a enti governativi e analoghi, sia locali, che nazionali o internazionali.

Per *assistenza pubblica* si intende l'azione intrapresa da enti pubblici per fornire a un'impresa o a una categoria di imprese che soddisfano determinati requisiti specifici benefici economici. Non sono da intendere come assistenza pubblica i benefici ricevuti solo indirettamente tramite altre azioni quali la creazione di infrastrutture in aree in via di sviluppo.

I *contributi pubblici* sono quelli che comportano il trasferimento di risorse all'impresa, a condizione che questa abbia rispettato o rispetti in futuro certe condizioni riguardanti la sua attività operativa. I contributi pubblici possono essere di due tipi: i *contributi in conto capitale* e i *contributi in conto esercizio*. I primi sono contributi per il cui ottenimento è condizione essenziale che l'impresa acquisisca (o costruisca) attività immobilizzate; vi possono essere delle ulteriori condizioni riguardanti la tipologia di beni, la loro localizzazione o il periodo di tempo durante il quale essi devono essere acquistati o posseduti. I secondi sono i contributi pubblici diversi da quelli in conto capitale, ovvero che non presuppongono l'acquisizione di attività immobilizzate.

I *finanziamenti a fondo perduto* sono prestiti per i quali il finanziatore si impegna, in presenza di condizioni stabilite, a rinunciare al rimborso.

2. CONTABILIZZAZIONE ED ESPOSIZIONE IN BILANCIO

I contributi pubblici non devono essere rilevati finché esista la ragionevole certezza che l'impresa rispetterà le condizioni previste e i contributi saranno ricevuti. Il fatto che un certo contributo sia stato erogato non fornisce, di per sé, la prova definitiva che le condizioni previste siano state rispettate.

Un finanziamento a fondo perduto da parte di enti pubblici deve essere trattato come un contributo pubblico (in conto capitale o in conto esercizio, a seconda dei casi) quando c'è una ragionevole sicurezza che l'impresa rispetterà le condizioni per la rinuncia al rimborso del prestito.

I contributi pubblici devono essere imputati a conto economico come proventi, con un criterio sistematico, negli esercizi necessari a contrapporli ai costi correlati che i contributi intendono compensare.

I contributi pubblici non devono essere iscritti direttamente a patrimonio netto. Nel caso in cui il contributo divenga esigibile in un certo esercizio e sia a compensazione di costi o perdite sostenuti in esercizi precedenti ovvero abbia lo scopo di dare all'impresa un supporto finanziario immediato senza costi futuri correlati, esso deve essere rilevato come provento di quell'esercizio.

Nel caso in cui il contributo pubblico assuma la forma di contributo non monetario (ad esempio, un terreno o un impianto) il contributo e la relativa attività sono rilevati a *fair value*. In alternativa è possibile rilevare i contributi e le relative attività a valore simbolico.

Per la esposizione in bilancio dei contributi in conto capitale lo IAS 20 prevede due metodi di rappresentazione equivalenti:

- (a) rilevazione dei contributi come ricavi differiti
- (b) deduzione del contributo dal valore contabile del bene.

Per l'esposizione dei contributi in conto esercizio sono possibili due metodi di rappresentazione, entrambi ritenuti accettabili:

- (a) accredito al conto economico come provento
- (b) deduzione del costo al quale il contributo si riferisce.

La restituzione di contributi pubblici rilevati in precedenza deve essere trattata come una rettifica a una stima contabile (IAS 8 *Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori*).

Il trattamento contabile sarà diverso a seconda che si tratti di contributi in conto esercizio o di contributi in conto capitale.

Nel primo caso l'importo da restituire va imputato a conto economico dopo aver azzerato l'eventuale ricavo differito iscritto in bilancio.

Nel secondo caso occorre aumentare il valore di iscrizione del bene, se il contributo era stato iscritto a riduzione del costo del bene, o riducendo il saldo dei ricavi differiti se era stato adottato il metodo del differimento. L'ulteriore ammortamento complessivo che sarebbe stato rilevato fino a quel momento in assenza del contributo deve essere rilevato a conto economico come costo.

3. ASSISTENZA PUBBLICA

Certe forme di assistenza pubblica alle quali non si può ragionevolmente attribuire un valore (ad esempio, consulenze gratuite o garanzie) e operazioni con enti pubblici che non sono distinguibili dalle normali operazioni commerciali dell'impresa non rientrano nella definizione di contributi pubblici. La rilevanza del beneficio che deriva all'impresa da tali forme di assistenza pubblica può essere comunque tale da richiedere che venga data informativa adeguata sulla natura, portata e durata dell'assistenza perché il bilancio non risulti fuorviante.

CAPITOLO 12 - IAS 21 EFFETTI DELLE VARIAZIONI DEI CAMBI DELLE VALUTE ESTERE

Lo IAS 21 disciplina la contabilizzazione delle operazioni e dei saldi in valuta estera, ad eccezione delle operazioni e dei saldi su derivati che rientrano nell'ambito dello IAS 39, la conversione dei bilanci di gestioni estere ai fini della loro inclusione nel bilancio dell'impresa mediante consolidamento, consolidamento proporzionale o valutazione col metodo del patrimonio netto; inoltre disciplina la conversione dei bilanci di un'impresa in una moneta di presentazione.

1. DEFINIZIONI

Per comprendere il contenuto dello IAS 21, è opportuno richiamare sinteticamente il significato dei termini più importanti utilizzati nel documento:

Valuta funzionale e valuta estera: la valuta funzionale è la valuta utilizzata nel contesto economico in cui opera prevalentemente l'impresa. La valuta estera è ogni altra valuta diversa dalla valuta funzionale.

Moneta di presentazione: la moneta di presentazione è la valuta in cui il bilancio viene presentato.

Gestione estera: una controllata, collegata, joint venture o filiale dell'impresa che redige il bilancio, la cui attività si svolge in un paese o in una valuta differente da quello dell'impresa che redige il bilancio.

Tasso di chiusura: è il tasso di cambio a pronti (ossia il tasso di cambio per consegna immediata) alla data di riferimento del bilancio.

Investimento netto in una gestione estera: è l'ammontare dell'interessenza in quella gestione da parte dell'impresa che redige il bilancio.

Elementi monetari: sono le unità di valuta possedute e le attività e passività da incassare o pagare con un numero di unità di valuta fisso o determinabile.

2. PRESENTAZIONE DELLE OPERAZIONI IN VALUTA ESTERA NELLA VALUTA FUNZIONALE

Al momento della rilevazione iniziale nella valuta funzionale, le operazioni in valuta estera devono essere convertite applicando all'importo in valuta estera il tasso di cambio a pronti tra le due valute alla data dell'operazione. Per motivi pratici, quando le fluttuazioni dei tassi di cambio non sono significative nel periodo, si possono utilizzare ad esempio cambi medi della settimana o del mese per tutte le operazioni effettuate in quel periodo. Qualora le fluttuazioni di tassi di cambio siano significative, l'utilizzo di cambi medi è inappropriato.

Ad ogni data di bilancio, gli elementi monetari devono essere convertiti nella valuta funzionale utilizzando il tasso di chiusura.

Le voci non monetarie (ad esempio: immobili, impianti e macchinari o investimenti immobiliari non costituenti una filiale estera) valutate con il modello del costo sono iscritte inizialmente al costo storico in valuta estera, convertito utilizzando il cambio storico, ossia quello alla data dell'operazione originaria. La verifica dell'eventuale riduzione di valore tiene conto dei futuri flussi finanziari generati in valuta ove esistenti. Se, infatti, le attività non monetarie non generano flussi finanziari in valuta, l'andamento dei cambi diventa per esse irrilevante.

Le voci non monetarie, se sono valutate al *fair value*, devono essere convertite al tasso di cambio alla data in cui il *fair value* è stato determinato. In questo modo, come discusso nel principio, l'adozione del tasso di cambio diverso da quello storico per la determinazione del *fair value* del valore netto di realizzo o del valore recuperabile, a seconda dei casi, di alcune attività, può far sì che una perdita per riduzione di valore sia rilevata nella valuta funzionale, ma non nella valuta estera o viceversa.

Le differenze cambio derivanti dall'estinzione di elementi monetari (incasso di crediti o pagamento di debiti) o dalla loro conversione a tassi diversi da quelli utilizzati per la rilevazione iniziale o per la loro successiva iscrizione in bilancio, ossia le differenze cambio non realizzate, devono essere rilevate nel conto economico dell'esercizio in cui hanno origine, salvo nel caso in cui le differenze cambio derivino da un elemento monetario che fa parte di un investimento netto in una gestione estera. Tali differenze cambio devono essere rilevate a conto economico nel bilancio separato dell'impresa che redige il bilancio oppure in quello individuale della gestione estera, in considerazione dell'appropriatezza del caso.

Invece, nel bilancio che include l'impresa che redige il bilancio e la gestione estera (ad esempio, il bilancio consolidato, se la gestione estera è costituita da una controllata) tali differenze di cambio devono essere inizialmente iscritte in una voce separata di patrimonio netto ed essere rilevate a conto economico all'atto della dismissione dell'investimento. Le voci monetarie a cui si riferisce il principio sono i crediti e i debiti nei confronti della gestione estera il cui regolamento non è nei programmi attuali né è probabile si verifichi nel prevedibile futuro.

Quando, in applicazione di un principio contabile vengono iscritti direttamente a patrimonio netto gli utili o le perdite su voci non monetarie (ad esempio sugli immobili, impianti e macchinari disciplinati dallo IAS 16 nel caso di adozione del metodo della rideterminazione del valore), anche la componente di cambio di tale utile o perdita deve essere rilevata direttamente nel patrimonio netto. Viceversa, se un utile o una perdita su un elemento non monetario è rilevato nel conto economico, anche l'eventuale componente di cambio di tale utile o perdita deve essere rilevata nel conto economico.

Con riferimento al conto economico, ricavi e costi devono essere convertiti ai tassi di cambio alle date delle relative operazioni: tutte le differenze di cambio devono essere rilevate nel patrimonio netto.

Tuttavia, per convertire ricavi e costi è spesso utilizzato, per motivi pratici, un cambio che approssima quello alla data delle operazioni, quale, per esempio, un cambio medio di periodo. In ogni caso, se il cambio fluttua significativamente, l'impiego del cambio medio di periodo non è appropriato.

3. UTILIZZO DELLA MONETA DI PRESENTAZIONE DIVERSA DALLA VALUTA FUNZIONALE

Il principio ha sostituito il concetto di “moneta di conto” con quelli di valuta funzionale e moneta di presentazione e richiede che ogni impresa, sia essa a sé stante, oppure un'impresa che possiede gestioni estere (ad esempio una capogruppo), o una gestione estera determini la sua valuta funzionale secondo criteri stabiliti dal principio stesso. Dopo aver stabilito qual è la sua valuta funzionale, l'impresa converte le operazioni e i saldi in valuta estera nella sua valuta funzionale e presenta gli effetti di tale conversione secondo precisi criteri anch'essi stabiliti nel principio.

Pertanto, con il consolidamento i bilanci saranno convertiti dalla loro valuta funzionale alla moneta di presentazione del bilancio consolidato, non esistendo una valuta funzionale di gruppo.

Se la moneta di presentazione del bilancio differisce dalla valuta funzionale dell'impresa, come nel caso di una controllata con valuta funzionale diversa da quella della sua capogruppo, il suo bilancio deve essere convertito nella moneta di presentazione del bilancio della capogruppo.

In tal modo, se un gruppo si compone di più imprese con diverse valute funzionali, i bilanci delle diverse imprese che compongono il gruppo devono essere convertiti in una valuta comune (la moneta di presentazione del bilancio consolidato), così che il bilancio consolidato possa essere predisposto.

I criteri da adottare per tale conversione (fanno eccezione i bilanci di imprese la cui valuta è quella di un'economia iperinflazionata) prevedono quanto segue:

- (a) le attività e le passività devono essere convertite al tasso di chiusura alla data dello stato patrimoniale;
- (b) i ricavi e i costi devono essere convertiti ai tassi di cambio alle date delle operazioni, o al cambio medio del periodo in cui le operazioni sono state effettuate (se ciò rappresenta una ragionevole approssimazione);
- (c) tutte le risultanti differenze di cambio devono essere rilevate in una voce separata di patrimonio netto.

Le differenze di cambio di cui al punto (c) derivano dal fatto che le componenti economiche, sia quelle iscritte nel conto economico che quelle imputate direttamente a patrimonio netto, sono convertite a un tasso di cambio diverso da quello di chiusura utilizzato per le attività e passività e che il tasso di cambio utilizzato per la conversione del patrimonio alla chiusura dell'esercizio precedente è diverso dal tasso di chiusura al termine dell'esercizio. Quando le differenze cambio riguardano controllate estere consolidate non possedute al 100%, la quota di queste differenze di conversione attribuibile ai soci di minoranza delle controllate stesse deve essere imputata alla relativa voce nel bilancio consolidato.

Gli stessi criteri regolano l'esposizione dei dati comparativi di esercizi precedenti (sempre che non si tratti di conversione di bilanci di imprese la cui valuta è quella di un'economia iperinflazionata); in particolare, le attività e passività incluse in ogni stato patrimoniale presentato devono essere convertite al tasso di chiusura in essere alla data di quello stato patrimoniale (ad esempio per i dati patrimoniali dell'esercizio precedente devono essere utilizzati i tassi di chiusura alla fine dell'esercizio precedente) e i costi e ricavi inclusi in ogni conto economico presentato devono essere convertiti ai cambi delle date delle operazioni, o ai cambi medi dei relativi periodi, se rappresentativi.

Lo IAS 21 tratta espressamente il caso dell'avviamento derivante dall'acquisizione di una gestione estera e delle rettifiche effettuate per portare a *fair value* i valori contabili delle attività e passività di tale gestione estera all'epoca dell'acquisizione e precisa che tali componenti devono essere trattati come attività e passività della gestione estera. Questo significa che il loro valore di bilancio deve variare al variare del tasso di cambio tra la valuta funzionale della gestione estera e la moneta di presentazione del bilancio.

Al momento della dismissione di una gestione estera l'importo cumulativo delle differenze di cambio rilevate nella voce separata di patrimonio netto relativo a tale gestione (comprensivo delle eventuali differenze cambio sui crediti e debiti che facevano parte dell'investimento netto in quella gestione estera) deve essere rilevato nel conto economico nel quale viene iscritto l'utile o la perdita relativo alla dismissione.

Nel caso in cui la gestione estera faccia parte di un "gruppo in dismissione" classificato in bilancio come posseduto per la vendita, ai sensi delle disposizioni dell'IFRS 5 – *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate*, l'esercizio in cui deve essere fatto affluire al conto economico l'importo cumulativo delle differenze di cambio iscritto a patrimonio netto è quello in cui avviene l'effettiva cessione della gestione estera (IAS 21, par. 48) e non quello in cui è effettuata la classificazione in bilancio del gruppo in dismissione come posseduto per la vendita.

La dismissione di una partecipazione in una gestione estera può avvenire in vari modi (vendita, liquidazione, rimborso del capitale, ecc.).

Il pagamento di dividendi è considerato parte di un processo di dismissione solo quando rappresenta un realizzo dell'investimento iniziale, ad esempio nel caso di pagamento di utili precedenti all'acquisizione. Nel caso di dismissione parziale della partecipazione solo la quota parte corrispondente delle differenze cumulative deve essere trasferita al conto economico. La svalutazione di una partecipazione estera non costituisce dismissione parziale e di conseguenza non comporta alcun trasferimento a conto economico delle differenze cambio cumulative differite.

CAPITOLO 13 - IAS 23 ONERI FINANZIARI

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 23 disciplina il trattamento contabile degli oneri finanziari intesi come interessi e altri oneri sostenuti dall'impresa in funzione dell'ottenimento di finanziamenti per l'acquisto o la realizzazione di beni che ne giustificano la capitalizzazione. Gli oneri finanziari possono essere:

- a) interessi su scoperti bancari e sui finanziamenti a breve e a lungo termine,
- b) ammortamento di aggi e disaggi relativi al finanziamento,
- c) ammortamento di costi accessori sostenuti in relazione all'ottenimento del finanziamento,
- d) oneri finanziari relativi a operazioni di *leasing* finanziario,
- e) differenze di cambio sui finanziamenti in valuta estera nei limiti in cui possano essere considerate come rettifiche degli interessi passivi.

Il bene che giustifica la capitalizzazione degli oneri finanziari è un bene il cui periodo di tempo necessario per l'uso previsto o la vendita è rilevante. Esempi di casi che giustificano una capitalizzazione sono la realizzazione di impianti manifatturieri, di impianti per la produzione di energia, di immobili posseduti per investimento e di attività immateriali. Non è ammessa la capitalizzazione degli oneri finanziari per le rimanenze di magazzino relativamente a beni prodotti in grande quantità in modo ripetitivo e in un breve periodo di tempo.

2. RILEVAZIONE

Lo IAS 23 prevede come trattamento contabile di riferimento la diretta rilevazione in conto economico degli oneri finanziari sostenuti nell'esercizio, consentendo, in alternativa, la capitalizzazione degli oneri finanziari direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica una capitalizzazione. Per oneri finanziari direttamente imputabili si intendono quegli oneri finanziari che non sarebbero stati sostenuti se non fosse stata sostenuta la spesa per tale bene¹⁵.

L'impresa deve determinare l'ammontare degli oneri finanziari capitalizzabili scegliendo tra due metodi alternativi secondo le circostanze:

- a) nel caso in cui si sia indebitata *specificamente* allo scopo di ottenere un bene idoneo a giustificare la capitalizzazione, considerando gli oneri finanziari effettivamente sostenuti durante l'esercizio per quello specifico finanziamento al netto di ogni eventuale provento finanziario derivante dall'investimento temporaneo di quei fondi;

¹⁵ In questo capitolo si fa riferimento alla versione attuale dello IAS 23. Per i bilanci degli esercizi che avranno inizio il 1° gennaio 2009, l'impresa dovrà applicare la nuova versione dello IAS 23 (una volta omologata dalla Commissione Europea), con le modifiche approvate dallo IASB in data 23 marzo 2007, che prevede come unico trattamento contabile la capitalizzazione degli oneri finanziari direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica tale capitalizzazione. Continuano ad essere rilevati come costo nell'esercizio in cui sono sostenuti solo gli oneri finanziari che non rispondono ai requisiti per la capitalizzazione.

- b) nel caso di indebitamento generico con successivo utilizzo dei fondi per l'ottenimento del bene, applicando un tasso di capitalizzazione ai costi sostenuti per quel bene. Tale tasso di capitalizzazione deve corrispondere alla media ponderata degli oneri finanziari relativi ai finanziamenti in essere durante l'esercizio che sono stati ottenuti genericamente.

3. ECCEDENZIA DEL VALORE CONTABILE RISPETTO AL VALORE RECUPERABILE

Nel caso in cui il valore contabile o il costo finale atteso del bene, comprensivo degli oneri finanziari capitalizzati, ecceda il valore recuperabile o il valore netto di realizzo ottenibile dalla vendita, l'impresa, secondo quanto previsto da altri principi, deve svalutare il valore iscritto in bilancio, salvo successivamente effettuare eventuali riprese di valore.

4. FASI DELLA CAPITALIZZAZIONE (IAS 23.20)

Definito l'ammontare degli oneri finanziari da capitalizzare, l'impresa che ha adottato il metodo alternativo deve capitalizzarli come parte del costo dalla data in cui:

- sostiene i costi per l'ottenimento del bene;
- sostiene gli oneri finanziari; e
- intraprende le attività necessarie per produrre e sviluppare il bene secondo il suo utilizzo previsto, che decorrono dall'inizio della produzione fisica del bene fino al completamento delle attività tecniche e amministrative necessarie per porre il bene in condizioni d'uso (per esempio, richiesta di autorizzazioni).

Il periodo di capitalizzazione deve essere sospeso durante periodi prolungati nei quali l'impresa sospende qualsiasi attività di produzione e sviluppo del bene.

Nel caso in cui la sospensione temporanea sia una fase necessaria del processo di predisposizione del bene, l'impresa non è tenuta a sospendere la capitalizzazione, neppure se il periodo è prolungato nel tempo.

Nel momento in cui, invece, vengono meno le attività necessarie per produrre e sviluppare il bene perché sostanzialmente completate, l'impresa dovrà interrompere la capitalizzazione di tutti i relativi oneri finanziari. Questo avviene solitamente quando l'attività di produzione fisica è completata e rimangono solamente da portare a termine attività minori che non modificano le caratteristiche del bene.

L'interruzione deve essere invece parziale nel momento in cui avviene il completamento sostanziale di una parte del bene e questa parte può essere utilizzata mentre proseguono le attività di produzione e di sviluppo delle altre parti.

L'impresa interrompe la capitalizzazione dei soli oneri finanziari relativi alla parte del bene sostanzialmente completata.

5. CASI OPERATIVI

Capitalizzazione di oneri finanziari relativi a una commessa in attesa di autorizzazione (IAS 23.20, 22, 24)

Una società acquista un terreno, classificato per uso agricolo, in vista della costruzione di un nuovo stabilimento industriale.

Fino dall'acquisto la società si adopera per richiedere ed ottenere dall'autorità locale il cambio di destinazione da terreno ad uso agricolo a terreno ad uso industriale. L'autorizzazione tuttavia rimane bloccata per circa 6 mesi a causa dell'opposizione dell'autorità locale.

L'opinione della società è che l'autorità locale approverà il cambio d'uso per l'incremento occupazionale che il nuovo stabilimento comporterà e considera normale questo tipo di ritardo in relazione all'opera da realizzare. In ogni caso continua ad adoperarsi per l'ottenimento dell'autorizzazione nella ragionevole certezza del suo buon esito.

Inoltre, per l'acquisto del terreno, ha sottoscritto un finanziamento per 7 anni dalla data di messa in opera dello stabilimento.

La società capitalizza gli oneri finanziari in modo specifico perché sono direttamente imputabili alla costruzione di un bene che ne giustifica una capitalizzazione.

La capitalizzazione è da ritenersi accettabile perché, secondo quanto stabilito dallo IAS 23.20, una delle condizioni che giustifica la capitalizzazione è l'aver intrapreso delle attività di sviluppo necessarie per predisporre il bene per il suo utilizzo. Per attività di sviluppo, precisa lo IAS 23.22, deve intendersi anche un'attività che va oltre la mera produzione fisica del bene, come può essere l'ottenimento di autorizzazioni: sono quindi attività di sviluppo tutte quelle attività tecniche e amministrative precedenti la produzione.

A questo deve aggiungersi che non occorre una sospensione della capitalizzazione a causa del ritardo dell'autorizzazione, in quanto lo IAS 23.24 permette la continuazione della capitalizzazione quando si sospendono, anche per un periodo non breve, le attività, purché la sospensione sia una fase necessaria del processo di predisposizione del bene all'utilizzo previsto (come la normale pausa dovuta alla contrattazione con l'autorità locale).

Capitalizzazione oneri finanziari su un bene che eccede il suo valore recuperabile

Le imprese che applicano il principio della capitalizzazione degli oneri finanziari secondo quanto previsto dallo IAS 23, par. 10 e seguenti, devono continuare a capitalizzare gli oneri finanziari su un bene anche se è noto che, così facendo, il valore di iscrizione del bene eccede il suo valore di bilancio. Dopo la capitalizzazione si provvederà ad effettuare il test dell'impairment ai sensi dello IAS 36 e si procederà alla svalutazione.

La mancata capitalizzazione provoca due effetti non corretti:

- una compensazione nel conto economico,

- l'impossibilità di ripristinare in seguito il valore del bene se mutano le condizioni che hanno comportato la svalutazione.

CAPITOLO 14 - IAS 27 BILANCIO CONSOLIDATO E SEPARATO

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 27 si occupa della presentazione del bilancio consolidato di un gruppo di imprese e della contabilizzazione nel bilancio separato di un'impresa che possiede partecipazioni in controllate, collegate ed in imprese a controllo congiunto (joint venture entities - JVE)¹⁶ nei casi in cui tale documento di sintesi è imposto dalla normativa locale oppure è preparato volontariamente dalla stessa impresa che possiede le partecipazioni anzidette.

2. DEFINIZIONI

Il bilancio consolidato è il bilancio di un gruppo presentato come se fosse il bilancio di un'unica impresa economica.

Il gruppo è costituito dalla capogruppo e da tutte le sue controllate.

La controllante è un'impresa che ha una o più società controllate.

Una controllata è un'impresa, anche senza personalità giuridica, come nel caso di una partnership, controllata da un'altra impresa (la controllante).

Il controllo è il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'impresa al fine di ottenere i benefici dalle sue attività.

Il bilancio separato è il bilancio presentato da una controllante, da una partecipante in una società collegata o da una partecipante in un'impresa a controllo congiunto, in cui le partecipazioni sono contabilizzate con il metodo dell'investimento diretto piuttosto che in base ai risultati conseguiti e al patrimonio netto delle società partecipate.

3. LA DEFINIZIONE DI CONTROLLO

Il controllo è il potere di determinare le politiche gestionali e finanziarie di un'impresa o attività aziendale al fine di ottenere benefici dalla sua attività.

Il controllo si presume quando la capogruppo possiede, direttamente o indirettamente tramite le sue controllate, più della metà dei diritti di voto di un'impresa, oppure essa ha:

- a) il controllo di più della metà dei diritti di voto in virtù di un accordo con altri investitori;
- b) il potere di determinare le politiche finanziarie e operative dell'impresa in virtù di una clausola statutaria o di un contratto;

¹⁶ In tema di rappresentazione nel bilancio separato, IAS 28 e IAS 31 fanno rinvio al principio IAS 27.

- c) il potere di nominare o revocare la maggioranza dei membri dell'organo amministrativo, ed il controllo dell'impresa è detenuto da tale organo; o
- d) il potere di esercitare la maggioranza dei diritti di voto nelle riunioni dell'organo amministrativo, ed il controllo dell'impresa è detenuto da tale organo.

Ai fini della definizione del controllo, occorre considerare anche l'esistenza e l'effetto dei diritti di voto potenziali (per esempio, warrant azionari, opzioni call su azioni o strumenti convertibili in azioni ordinarie), che siano già esercitabili o convertibili alla data di bilancio. Nel valutare se i diritti di voto potenziali contribuiscono al controllo, l'impresa deve considerare tutti i fatti e le circostanze (inclusi le clausole di esercizio dei diritti di voto potenziali ed altri accordi contrattuali) che influiscono su tali diritti, a prescindere dall'intenzione della direzione e della capacità finanziaria di esercitare o convertire¹⁷. Non si considerano, invece, quelli che saranno esercitabili o convertibili solo dopo una data futura, ovvero dopo il verificarsi di un evento (IAS 27, par. 14).

Il "controllo di fatto" non deriva da elementi di diritto ma da situazioni "di fatto", cioè situazioni oggettive che consentono ad un soggetto di esercitare un controllo anche in assenza della maggioranza dei diritti di voto o in assenza di specifici accordi.

In altri termini, esso deve comunque essere concretamente esercitabile per effetto di una situazione di fatto (quale, ad esempio, la dispersione del capitale non posseduto dall'azionista di riferimento).

Sull'argomento è stato interessato il Board dello IASB che ha espresso un suo chiarimento pubblicato su "IASB Update" dell'ottobre 2005. Lo stralcio più rilevante è il seguente:

"Durante la discussione il Board ha chiarito che, a suo giudizio, il concetto di controllo nello IAS 27 include il controllo di fatto.

Il Board inoltre riconosce che ... sarebbe stato utile se lo IAS 27 avesse incluso linee guida per assistere i redattori nell'esercizio del loro giudizio nell'applicare il concetto di controllo. Senza tali linee guida vi è maggior rischio che due imprese di fronte allo stesso insieme di situazioni possano addivenire a differenti conclusioni sul fatto che esse controllino o meno un'altra impresa. Il Board riconosce che differenze applicative dello IAS 27 possono anche essere influenzate dalle prassi seguite nelle diverse giurisdizioni prima dell'adozione degli IFRS."

Il chiarimento del Board (sicuramente rilevante sul punto) non rappresenta né un'interpretazione né un cambiamento di interpretazione ma fa notare che a suo avviso il concetto è già presente ed implicito nello IAS 27 e quindi il concetto di controllo nello IAS 27 include il controllo di fatto.

Secondo gli IFRS, il concetto di controllo si basa sul "potere di controllo", indipendentemente dal fatto che il controllo venga esercitato.

¹⁷ Si evidenzia che la percentuale di interessenza derivante dalla conversione dei diritti di voto potenziale non deve essere computata nella determinazione del patrimonio netto di gruppo e del patrimonio netto dei terzi i quali pertanto riflettono solo gli attuali assetti proprietari.

Potrebbero dare adito a dubbi interpretativi tutte quelle forme di controllo indiretto che derivano dal commercio o le relazioni economiche intrattenute dall'impresa rispetto al mercato (esempio: le relazioni che si formano con istituti finanziari, sindacati, *public utilities*, dipartimenti di governo o agenzie, e principali clienti o fornitori).

Tuttavia, secondo lo IAS 27, in presenza di tali generi di relazioni, non è configurabile la fattispecie del controllo in quanto esse non sono riconducibili alla relazione "investitore-investimento".

Inoltre l'appendice al SIC 12 sottolinea che la dipendenza economica (come relazioni con un fornitore o con un cliente importante) non costituisce di per sé una forma di controllo. Tra queste relazioni di dipendenza economica potrebbe rientrare anche quella nei confronti di un unico ente finanziatore.

In base al citato documento (SIC 12) può esistere nella sostanza una relazione di controllo pur in assenza di legame partecipativo se:

1. l'attività è condotta per conto dell'impresa, per soddisfare un suo specifico bisogno, in modo che l'impresa ne tragga vantaggi economici;
2. l'impresa ha il potere di prendere decisioni per ottenere la maggioranza dei benefici economici derivanti dall'attività del veicolo. Questa situazione può essere determinata anche per mezzo di clausole statutarie, che non richiedono il continuo intervento dell'impresa che ne beneficia (c.d. Meccanismo del "pilota automatico");
3. in sostanza l'impresa ha diritto di ottenere la maggioranza dei benefici economici prodotti dal veicolo ed è esposta ai rischi gravanti sulla sua attività;
4. l'impresa conserva il diritto di ottenere l'eventuale netto restante al completamento dell'attività gestita dal veicolo e ne sopporta i rischi.

Il controllo può essere esclusivo (quando un'impresa acquisisce la maggioranza del capitale sociale e dei diritti di voto di una società) o congiunto quando gli azionisti interessati devono concordare una linea d'azione comune per determinare l'indirizzo dell'attività dell'impresa.

Nella determinazione del controllo occorre considerare anche:

- i diritti di veto – sia relativi alle decisioni in merito alla nomina dei dirigenti e all'approvazione del budget, piani pluriennali, consuntivi e documenti similari sia su investimenti - che rilevano ai fini della nozione di controllo a prescindere dal loro effettivo esercizio: è sufficiente che siano stati previsti dallo Statuto e da accordi tra soci;
- i potenziali diritti di voto che possano essere esercitati: devono essere considerati tutte le forme contrattuali e gli strumenti che attribuiscono potenziali diritti di voto, includendo fra questi: opzioni call, warrant, azioni convertibili, accordi contrattuali di acquisto azioni. Sono escluse le Written Put in quanto il "writer" di una put non ha il controllo sull'esercizio dell'opzione e conseguentemente non può controllare l'acquisizione dei relativi diritti di voto;
- i diritti che potrebbero generare diritti di voto e/o potrebbero ridurre diritti di voto di altri.

Per contro, il creditore pignoratorio non è da considerare "controllante" quando, per effetto di accordi con il debitore o convenzioni, nell'ambito di un contratto di più generale portata, il diritto di voto è

contrattualmente finalizzato alla sola conservazione e valorizzazione della garanzia ottenuta, senza un attivo coinvolgimento nella gestione.

4. IL BILANCIO CONSOLIDATO

L'area di consolidamento comprende la capogruppo e tutte le imprese controllate¹⁸, senza alcuna eccezione: sono quindi comprese anche le imprese che svolgono un'attività dissimile rispetto alle altre imprese del gruppo, nonché quelle che operano in presenza di restrizioni in merito alla loro capacità di trasferire fondi alla controllante. Tali restrizioni non devono comunque pregiudicare il potere della controllante di determinare le politiche finanziarie e gestionali di tale impresa: in questo caso, infatti, non potrebbe considerarsi una controllata. Inoltre rientrano nel perimetro di consolidamento anche le Società a destinazione specifica (*Special Purpose Entities* - SPE) qualora la sostanza della relazione identifichi l'esistenza di un controllo. Infine nei casi in cui la controllata sia acquisita esclusivamente per essere rivenduta, questa è comunque consolidata. L'IFRS 5 ha eliminato l'esenzione dal consolidamento precedentemente prevista dallo IAS 27; tuttavia, se la controllata è destinata ad essere rivenduta, le relative attività e passività si qualificano come "possedute per la vendita" ai sensi dello stesso IFRS 5, ed alle stesse devono essere applicate le regole di presentazione e valutazione previste in tale principio.

Una controllante è esentata dalla redazione del bilancio consolidato se e solo se tutte le seguenti condizioni risultino soddisfatte:

- la controllante stessa è a sua volta una società controllata o interamente posseduta, o una società controllata parzialmente da un'altra impresa e gli azionisti di minoranza, inclusi quelli non aventi diritto di voto, sono stati informati del fatto che la controllante non redige un bilancio consolidato e non si sono opposti;
- gli strumenti rappresentativi di debito o di capitale della controllante non sono quotati in un mercato regolamentato (nazionale o estero, ovvero un mercato ristretto locale o regionale);
- la controllante non ha depositato, né è in procinto di farlo, il proprio bilancio presso una Commissione per la Borsa Valori o altro organismo di regolamentazione al fine di emettere una qualsiasi classe di strumenti finanziari sui mercati regolamentati; e
- la capogruppo o una controllante intermedia della controllante redige un bilancio consolidato a disposizione del pubblico che sia conforme ai Principi contabili internazionali.

Al verificarsi dei casi indicati la controllante è esentata dalla presentazione del bilancio consolidato e può presentare solo il bilancio separato redatto in conformità allo IAS 27, parr. 37-39, come il proprio unico bilancio annuale.

Tuttavia, si ritiene opportuno specificare la disciplina definitoria dei soggetti tenuti alla redazione del bilancio consolidato in base ai Principi contabili internazionali. Al riguardo, una comunicazione della

¹⁸ Le imprese controllate congiuntamente possono essere consolidate con il metodo del consolidamento proporzionale, in alternativa alla valutazione con il metodo del patrimonio netto.

Commissione europea del novembre 2003¹⁹ chiarisce che “*per stabilire se una società debba o meno redigere conti consolidati ci si continuerà a basare sul diritto nazionale attuativo della settima direttiva del Consiglio*” e che “*è il diritto nazionale adottato in attuazione delle direttive contabili che determina se si debbano o meno redigere conti consolidati*”.

“Quando una società non è tenuta a redigere conti consolidati per via di un'esenzione contenuta nel diritto nazionale adottato in attuazione delle direttive contabili, non si applicano gli obblighi del regolamento IAS relativi ai conti consolidati in quanto tali conti non esistono.”

L'esempio più semplice che può farsi in merito, è quello di una società che, a sua volta, possiede un controllata e in virtù delle ridotte dimensioni (anche nell'insieme costituiscono un gruppo di ridotte dimensioni) redige il bilancio in forma abbreviata. In questo caso la normativa nazionale (D.Lgs. 28 febbraio 2005, n. 38) non consente di redigere il bilancio consolidato applicando gli IAS.

Si rammenta che in ogni caso ove una società predisponga il bilancio separato in accordo con gli IFRS dovrà obbligatoriamente predisporre il bilancio consolidato IFRS, ove applicabile, in quanto il bilancio separato è definito dallo IAS 27 come presentato in aggiunta al bilancio consolidato.

5. PROCEDURE DI CONSOLIDAMENTO

La redazione del bilancio consolidato comporta in primo luogo l'aggregazione dei bilanci della capogruppo e delle sue controllate voce per voce, sommando i corrispondenti valori delle attività, delle passività, del patrimonio netto, dei ricavi e dei costi. Successivamente, affinché il bilancio consolidato presenti le informazioni contabili riferite al gruppo visto come un'unica entità economica, devono essere effettuate le seguenti operazioni:

- a) il valore contabile della partecipazione della capogruppo in ciascuna controllata e la corrispondente parte del patrimonio netto di ciascuna controllata posseduta dalla capogruppo sono eliminati, in quanto sostituiti dal valore contabile delle attività e passività sommate nel processo di aggregazione dei bilanci;
- b) viene identificata la quota di pertinenza di terzi del risultato dell'esercizio; e
- c) è identificata separatamente la quota del patrimonio netto di pertinenza di terzi nelle controllate consolidate dal patrimonio netto di tali controllate di pertinenza del gruppo. La quota di pertinenza di terzi consiste nel:
 - i) valore di quella quota alla data dell'acquisto della partecipazione, calcolato secondo quanto previsto dall'IFRS 3; e
 - ii) quota di pertinenza di terzi delle variazioni nel patrimonio netto dalla data di acquisizione.

¹⁹ Cfr. “*Osservazioni riguardanti taluni articoli del regolamento (CE) n. 1606/2002 del 19 luglio 2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, relativo all'applicazione di principi contabili internazionali, della quarta direttiva 78/660/CEE del Consiglio del 25 luglio 1978, relativa ai conti annuali di taluni tipi di società, e della settima direttiva 83/349/CEE del Consiglio del 13 giugno 1983 relativa ai conti consolidati*”, Bruxelles, novembre 2003.

Se la capogruppo contabilizza nel suo bilancio le partecipazioni in imprese controllate in base al criterio del costo e registra i proventi su partecipazioni solamente quando le controllate distribuiscono i dividendi, gli utili non distribuiti dalle imprese controllate non sono ancora affluiti nel patrimonio della capogruppo.

In tal caso, nel processo di consolidamento, per le controllate direttamente costituite, la capogruppo eliminerà la voce partecipazioni contro il corrispondente capitale sociale e tutti gli utili non distribuiti e le riserve generate dopo la costituzione delle controllate stesse affluiranno nel patrimonio netto consolidato.

Invece, nel caso di controllate entrate a far parte del gruppo tramite un'aggregazione aziendale, l'eliminazione di cui al precedente punto a) deve tener conto della applicazione del metodo dell'acquisto per la allocazione del costo della partecipazione, secondo quanto previsto dall'IFRS 3, che comporta l'iscrizione al *fair value* alla data di acquisizione delle attività, passività e passività potenziali dell'impresa acquisita e l'iscrizione come avviamento della eventuale differenza positiva tra costo e il valore netto delle predette attività, passività e passività potenziali. Pertanto, il patrimonio netto consolidato accoglierà solamente gli utili conseguiti e le riserve generate dalle imprese acquisite dopo l'acquisizione.

Qualora infine la controllante contabilizzi nel proprio bilancio separato le partecipazioni in imprese controllate in conformità allo IAS 39, il processo di consolidamento comporterà, preliminarmente rispetto all'effettuazione delle operazioni sopra indicate, anche lo storno di qualsiasi rettifica di valore apportata al costo della partecipazione.

I saldi e le operazioni infragruppo, compresi i ricavi, i costi e i dividendi, devono essere eliminati integralmente.

I bilanci utilizzati per il consolidamento devono essere riferiti alla stessa data di chiusura della capogruppo, a meno che ciò non sia fattibile. In quest'ultimo caso, devono essere eseguite le rettifiche per le operazioni o i fatti significativi che siano avvenuti tra la data del bilancio della controllata e quella della capogruppo.

In nessun caso la differenza temporale tra le date dei due bilanci può essere superiore a tre mesi.

Il bilancio consolidato deve essere redatto utilizzando principi contabili uniformi per operazioni e fatti simili nelle medesime circostanze. Ai fini del consolidamento, occorre effettuare rettifiche al bilancio dell'impresa del gruppo che utilizza principi contabili difformi rispetto a quelli utilizzati nel bilancio consolidato.

La quota di patrimonio netto e la quota del risultato d'esercizio di spettanza delle minoranze sono presentate nel bilancio consolidato separatamente dalle quote di spettanza del gruppo.

Quando le perdite riferibili alla minoranza eccedono la quota di patrimonio netto della controllata di pertinenza delle minoranze, l'eccedenza e qualsiasi ulteriore perdita riferibile alle minoranze sono attribuite al gruppo, a meno che le minoranze abbiano un'obbligazione vincolante a coprire le perdite e siano in grado di coprirle. Se la controllata successivamente realizza degli utili, quest'ultimi sono attribuiti al gruppo fino a concorrenza delle perdite di pertinenza delle minoranze che erano state precedentemente assorbite dal gruppo.

Dalla data in cui una impresa partecipata cessa di essere una controllata, essa deve essere contabilizzata in conformità allo IAS 39, a condizione che non diventi una collegata per cui si applica lo IAS 28 oppure una impresa a controllo congiunto per cui si applica lo IAS 31.

Il valore contabile della partecipazione alla data in cui l'impresa cessa di essere una controllata deve essere considerato pari al costo al momento della rilevazione iniziale di un'attività finanziaria, secondo quanto stabilito dallo IAS 39.

6. IL BILANCIO SEPARATO

Nel bilancio separato le partecipazioni in controllate, società sottoposte a controllo congiunto e collegate sono valutate con il metodo del costo oppure in conformità allo IAS 39. A ciascuna categoria di partecipazioni deve essere applicato il medesimo criterio di valutazione. Tuttavia, le partecipazioni in controllate, società sottoposte a controllo congiunto e collegate, classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita) in conformità all'IFRS 5, sono contabilizzate secondo tale principio.

Costo della partecipazione di controllo e di collegamento nel bilancio separato

Quando viene redatto il bilancio separato, le partecipazioni in controllate, in imprese a controllo congiunto e in collegate non classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, devono essere contabilizzate:

- (a) al costo, o
- (b) in conformità allo IAS 39.

Lo stesso criterio va applicato per ciascuna categoria di partecipazioni. Le partecipazioni in controllate, in imprese a controllo congiunto e in collegate classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, devono essere contabilizzate in conformità a quell'IFRS.

In seguito alla difficoltà di determinare il costo di una controllata nel primo bilancio separato della controllante, lo IASB ha emesso un *Exposure Draft Amendments to IFRS 1 First Time Adoption of IFRS: Cost of an investment in a Subsidiary* nel dicembre 2007. Tale exposure draft, se approvato nella sua attuale formulazione, consentirebbe in prima applicazione, come sostituto del costo, di scegliere alternativamente:

- il *fair value* della partecipazione nella controllata;
- il valore di carico della partecipazione determinato secondo i principi contabili locali, cioè, nel nostro contesto, in base all'ultimo bilancio redatto secondo il codice civile interpretato e integrato dai principi OIC.

7. CASI OPERATIVI

Opzioni “out of the money”

Le imprese A e B possiedono rispettivamente il 70 e il 30 per cento delle azioni ordinarie con diritto di voto all'assemblea degli azionisti dell'impresa C. L'impresa A vende la metà della propria partecipazione all'impresa D e acquista dall'impresa D, a premio rispetto ai prezzi di mercato al momento dell'emissione, delle opzioni call esercitabili in un qualsiasi momento che, se esercitate, darebbero all'impresa A il 70 per cento originario del capitale posseduto con diritto di voto.

Sebbene le opzioni siano out of the money, esse sono effettivamente esercitabili e attribuiscono all'impresa A il potere di continuare a determinare le politiche gestionali e finanziarie dell'impresa C, in quanto l'impresa A potrebbe esercitare le proprie opzioni immediatamente. L'esistenza di diritti di voto potenziali, oltre agli altri fattori descritti nel paragrafo 13 dello IAS 27, sono considerati e comportano che l'impresa A controlla l'impresa C.

Possibilità di esercizio o di conversione

Le imprese A, B e C possiedono rispettivamente il 40, il 30 e il 30 per cento delle azioni ordinarie con diritto di voto all'assemblea degli azionisti dell'impresa D. L'impresa A possiede inoltre delle opzioni call esercitabili in qualsiasi momento al *fair value* (valore equo) delle azioni sottostanti che, se esercitate, le assegnerebbero un ulteriore 30 per cento dei diritti di voto nell'impresa D e ridurrebbero le partecipazioni delle imprese B e C al 15 per cento ciascuna. Se le opzioni sono esercitate, l'impresa A controllerà più della metà del potere di voto. L'esistenza di diritti di voto potenziali, oltre agli altri fattori descritti nel paragrafo 13 dello IAS 27 e nei paragrafi 6 e 7 dello IAS 28, sono considerati e comportano che l'impresa A controlla l'impresa D.

CAPITOLO 15 - IAS 28 PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ COLLEGATE

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 28 si applica alla contabilizzazione delle partecipazioni in società collegate, ad eccezione di quelle detenute da:

- società d'investimento in capitale di rischio (venture capital); o
- fondi comuni, fondi d'investimento ed imprese simili, compresi i fondi assicurativi collegati a partecipazioni

che al momento della rilevazione iniziale sono designate al *fair value* rilevato a conto economico o che sono classificate come possedute per negoziazione e contabilizzate in conformità allo IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*.

Tali partecipazioni devono essere valutate al *fair value* (valore equo) in conformità con lo IAS 39, e ogni variazione del valore equo deve essere rilevata a conto economico nell'esercizio in cui si è verificata.

2. DEFINIZIONI

Una *società collegata* è una società in cui un investitore esercita un'influenza notevole ma della quale non detiene il controllo o il controllo congiunto.

L'*influenza notevole* è il potere di partecipare alla definizione delle politiche finanziarie e gestionali, senza però controllarle o controllarle congiuntamente.

Il *metodo del patrimonio netto* è un metodo di contabilizzazione in base al quale l'investimento in partecipazioni è inizialmente rilevato al costo e successivamente rettificato per riflettere la quota del risultato d'esercizio e le altre variazioni di patrimonio netto della partecipata di spettanza della partecipante.

Il *bilancio separato* è il bilancio presentato da una controllante, da una partecipante in una società collegata o da una partecipante in un'impresa a controllo congiunto, in cui le partecipazioni sono contabilizzate con il metodo dell'investimento diretto piuttosto che in base ai risultati conseguiti e al patrimonio netto delle società partecipate (IAS 28.2). Pertanto è bilancio separato quello presentato in aggiunta al bilancio consolidato, nel quale bilancio consolidato le società collegate sono iscritte adottando il metodo del patrimonio netto.²⁰ Le imprese esentate dall'applicazione del metodo del patrimonio netto in conformità allo IAS 28, par. 13, punti b) e c), possono presentare il bilancio separato come il proprio unico bilancio annuale. Per la contabilizzazione delle partecipazioni in società collegate nel bilancio separato si applica quanto stabilito dai paragrafi 37-42 dello IAS 27.

²⁰ Non costituisce un bilancio separato quello in cui è applicato il metodo del patrimonio netto, così come non è un bilancio separato quello di un'impresa che non dispone di una controllata, di una società collegata o di una partecipazione in una società a controllo congiunto (IAS 28.3).

3. L'INFLUENZA NOTEVOLE

Si presume l'esistenza di un'influenza notevole quando la partecipante possiede, direttamente o indirettamente tramite controllate, il 20% o più dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea della partecipata, a meno che possa essere dimostrato chiaramente il contrario. Quando invece la partecipante possiede una quota inferiore al 20% dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea della partecipata, si suppone che essa non eserciti un'influenza notevole, a meno che possa essere chiaramente dimostrato il contrario.

L'esistenza di influenza notevole da parte di una partecipante non è necessariamente preclusa se un'altra partecipante possiede la maggioranza assoluta o relativa, ed è solitamente segnalata dal verificarsi di una o più delle seguenti circostanze:

- la rappresentanza nell'organo amministrativo della partecipata;
- la partecipazione nel processo decisionale, inclusa la partecipazione alle decisioni in merito ai dividendi o ad altro tipo di distribuzione degli utili;
- il verificarsi di rilevanti operazioni tra la partecipante e la partecipata;
- l'interscambio di personale dirigente; o
- la fornitura di informazioni tecniche essenziali.

Al fine di verificare l'esistenza dell'influenza notevole, bisogna tener conto anche dei diritti di voto potenziali (per esempio, warrant azionari, opzioni call su azioni o strumenti convertibili in azioni ordinarie), esaminando tutti i fatti e le circostanze (inclusi le clausole di esercizio dei diritti di voto potenziali ed altri accordi contrattuali) che incidono su tali diritti, a prescindere dall'intenzione della direzione e della capacità finanziaria di esercitare o convertire.

4. IL METODO DEL PATRIMONIO NETTO

Un investitore in una società collegata deve utilizzare il metodo del patrimonio netto per la contabilizzazione della sua partecipazione in una società collegata, eccetto nelle seguenti circostanze:

- l'investimento è classificato come posseduto per la vendita in conformità all'IFRS 5 e pertanto contabilizzato secondo tale Principio;
- si applica l'esenzione dalla redazione del bilancio consolidato prevista dal par. 10 dello IAS 27 per cui una capogruppo che possiede anche una partecipazione in una società collegata non presenta il bilancio consolidato ma tuttavia presenta il bilancio separato, in cui la partecipazione in collegata è valutata secondo il metodo del costo oppure secondo lo IAS 39; ovvero
- risultano contemporaneamente soddisfatte tutte le seguenti condizioni:
 - la partecipante è a sua volta una società interamente controllata, o una società controllata parzialmente da un'altra impresa e gli azionisti di minoranza, inclusi quelli non aventi diritto di

voto, sono stati informati e non si oppongono al fatto che non sia adottato il metodo del patrimonio netto;

- gli strumenti rappresentativi di debito o di capitale non sono quotati in un mercato pubblico (nazionale o estero, ovvero un mercato ristretto locale o regionale);
- la partecipante non ha depositato, né è in procinto di farlo, il proprio bilancio presso una Commissione per la Borsa valori o altro organismo di regolamentazione al fine di emettere una qualsiasi classe di strumenti finanziari sui mercati regolamentati; e
- la capogruppo principale o qualsiasi controllante intermedia della partecipante redige un bilancio consolidato per uso pubblico che sia conforme ai Principi contabili internazionali.

Con l'applicazione del metodo del patrimonio netto, l'investimento nella società collegata è inizialmente rilevato al costo e il valore contabile è aumentato o diminuito per tener conto della quota degli utili o delle perdite della partecipata di spettanza della partecipante e rilevata nel conto economico di quest'ultima. I dividendi ricevuti dalla partecipata riducono inoltre il valore contabile della partecipazione nella società collegata.

Rettifiche del valore contabile della partecipazione possono essere richieste anche a seguito di variazioni nel patrimonio netto della partecipata che non siano state incluse nel conto economico (ad es. rivalutazioni di immobili, impianti e macchinari e differenze derivanti dalla conversione di partite in valuta estera). La quota di pertinenza della partecipante di tali variazioni del patrimonio netto è rilevata direttamente nel suo patrimonio netto.

Al momento dell'acquisizione della partecipazione nella società collegata, qualsiasi differenza (positiva o negativa) tra il costo della partecipazione e la quota d'interessenza della partecipante nei *fair value* delle attività nette identificabili è contabilizzata in conformità all'IFRS 3 *Aggregazioni aziendali*, tuttavia l'avviamento positivo relativo alla collegata è incluso nel valore contabile della partecipazione. L'avviamento negativo (*badwill*) è escluso dal valore della partecipazione e rilevato come provento alla data di acquisizione. Successivamente all'acquisizione occorre procedere a rettifiche della quota di pertinenza della partecipante al fine di contabilizzare ad esempio l'ammortamento delle attività ammortizzabili in base ai rispettivi *fair value* alla data di acquisizione. Ai fini dell'impairment test, tuttavia, l'avviamento non è soggetto a verifica separata perché si sottopone a verifica per riduzione di valore la partecipazione nel suo complesso.

Adeguate rettifiche devono inoltre essere apportate alla quota d'interessenza del partecipante, agli utili o perdite della collegata successivi all'acquisizione, al fine di contabilizzare, per esempio, l'ammortamento delle attività ammortizzabili in base ai rispettivi *fair value* (valori equi) alla data di acquisizione. Analogamente, adeguate rettifiche devono essere apportate alla quota d'interessenza del partecipante, agli

utili o perdite della collegata successivi all'acquisizione, al fine di rilevare le perdite per riduzione di valore rilevate dalla collegata come nel caso di avviamento o immobili, impianti e macchinari.

Se una collegata è contabilizzata con il metodo del patrimonio netto, gli utili e le perdite risultanti da operazioni tra la partecipante e la collegata (da società collegata a partecipante e da partecipante a società collegata) devono essere eliminati nella misura della quota di pertinenza della partecipante nella società collegata.

Nell'applicazione del metodo del patrimonio netto, si deve utilizzare il bilancio della società collegata riferito alla medesima data di chiusura di quello della partecipante, a meno che ciò non sia fattibile. In quest'ultimo caso, si utilizza il bilancio della società collegata riferito ad una data di chiusura diversa, rettificato per tener conto delle operazioni e dei fatti significativi avvenuti tra la data di chiusura della società collegata e quella della partecipante. In ogni caso, la differenza temporale tra le date dei due bilanci non può essere superiore a tre mesi. Inoltre, se la società collegata utilizza principi contabili differenti da quelli della partecipante, il bilancio della società collegata deve essere rettificato per riflettere i principi contabili della partecipante.

Se la quota delle perdite di una società collegata di spettanza della partecipante è pari o eccede la sua interessenza nella società collegata, la partecipante cessa di rilevare la sua quota delle ulteriori perdite. Per interessenza in una società collegata si intende il valore contabile della partecipazione nella società collegata calcolato in base al metodo del patrimonio netto unitamente a qualsiasi altra interessenza a lungo termine che, nella sostanza, rappresenta un ulteriore investimento netto della partecipante nella società collegata. Successivamente all'annullamento dell'interessenza della partecipante, le ulteriori perdite sono accantonate e rilevate come passività solo nella misura in cui la partecipante ha un'obbligazione legale o implicita ovvero ha effettuato pagamenti per conto della società collegata o ha erogato finanziamenti alla stessa, o – infine – ne è creditrice per importi rilevanti. Se la società collegata realizza successivamente utili, la partecipante ricomincia a rilevare la sua quota di utili solo dopo che quest'ultima eguagli la sua quota di perdite non riconosciuta in bilancio.

Successivamente all'applicazione del metodo del patrimonio netto, gli indicatori di *impairment* contenuti nello IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* si applicano all'investimento netto della partecipante nella società collegata. Se l'applicazione delle disposizioni dello IAS 39 indica la possibile riduzione di valore dell'investimento, l'importo della perdita è calcolato secondo le disposizioni contenute nello IAS 36. Il valore recuperabile dell'investimento in una collegata è determinato per ciascuna collegata, a meno che questa non sia in grado di generare flussi finanziari in entrata derivanti dal suo permanente utilizzo, che siano in gran parte indipendenti da quelli derivanti da altre attività dell'impresa (IAS 28, par. 34).

CAPITOLO 16 - IAS 31 PARTECIPAZIONI IN JOINT VENTURE

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 31 si applica nella contabilizzazione delle partecipazioni in joint venture e nella presentazione delle attività, delle passività, dei costi e dei proventi delle joint venture, a prescindere dalle strutture e dalle modalità con cui quest'ultime siano realizzate. Analogamente allo IAS 28, sono escluse dall'ambito di applicazione del presente Principio le partecipazioni in joint venture possedute da società d'investimento in capitale di rischio o da fondi comuni, fondi d'investimento ed imprese simili, inclusi i fondi assicurativi collegati a partecipazioni, che sono designate al *fair value* rilevato a conto economico o classificate come possedute per la negoziazione in conformità allo IAS 39.

2. DEFINIZIONI

Una *joint venture* è un accordo contrattuale con il quale due o più soggetti intraprendono un'attività economica che è sottoposta a controllo congiunto.

Il *controllo congiunto* è la condivisione, stabilita contrattualmente, del controllo su un'attività economica, ed esiste unicamente quando per le decisioni finanziarie e gestionali strategiche relative all'attività è richiesto il consenso unanime di tutte le parti che condividono il controllo (partecipanti al controllo congiunto).

Un *partecipante* è un partecipante alla joint venture che abbia il controllo congiunto su quella joint venture. L'*investitore in una joint venture* è un partecipante alla joint venture che non detiene il controllo congiunto.

3. TIPOLOGIE DI JOINT VENTURE

Come sopra definito con una joint venture nessun partecipante è in grado di controllare unilateralmente la gestione della joint venture. In termini pratici, ciò equivale a dire che in una situazione di controllo congiunto nessun partecipante può definirsi "controllante" della joint venture. A tale riguardo il principio identifica le seguenti tipologie:

- gestioni a controllo congiunto;
- beni a controllo congiunto; ed
- imprese a controllo congiunto.

Le gestioni a controllo congiunto implicano l'utilizzo di beni e di altre risorse dei partecipanti, piuttosto che la costituzione di un'impresa separata. Ciascun partecipante utilizza le proprie attività, sostiene le proprie spese e passività, e ottiene i propri finanziamenti. L'accordo di joint venture consiste generalmente

nella ripartizione tra i partecipanti dei ricavi ottenuti attraverso l'attività congiunta e delle spese relative. In una gestione a controllo congiunto il partecipante deve rilevare nel suo bilancio le attività che controlla, le passività e le spese che sostiene, nonché la sua quota di ricavi derivanti dalla vendita dei beni e dei servizi da parte della joint venture.

I "beni a controllo congiunto" implicano che i beni dedicati alla joint venture siano sotto eguale controllo da parte dei partecipanti. Spesso tali beni sono persino di proprietà comune degli stessi. Ciascun partecipante ha diritto ad una quota dei risultati ottenuti dai beni e contribuisce in relazione alla propria quota alle spese sostenute da parte della joint venture.

Nel proprio bilancio, il partecipante rileva: (i) la sua quota dei beni a controllo congiunto classificata secondo la natura dei beni medesimi; (ii) qualsiasi passività che ha sostenuto direttamente e la sua quota di passività sostenute congiuntamente con gli altri partecipanti; (iii) i ricavi provenienti dalla vendita o dall'utilizzo in relazione alla sua quota dei prodotti derivanti dalla joint venture; (iv) la sua quota di spese sostenute dalla joint venture e le spese sostenute direttamente in relazione alla sua partecipazione nella joint venture.

Un'impresa a controllo congiunto può essere una società di capitali, di persone o di altro tipo nella quale due o più partecipanti possiedono una partecipazione, sulla base di un accordo contrattuale che prevede il controllo congiunto sull'impresa caratterizzato, come definito in precedenza, dall'esistenza di un consenso unanime da parte dei partecipanti sulle principali decisioni strategiche. Ciascun partecipante apporta solitamente disponibilità liquide o altre risorse all'impresa a controllo congiunto. Questi contributi sono rilevati dal partecipante nel suo bilancio come partecipazione nell'impresa a controllo congiunto.

4. ACCORDO CONTRATTUALE

L'esistenza di un accordo contrattuale distingue le partecipazioni che comportano controllo congiunto da quelle in collegate sulle quali l'investitore esercita un'influenza notevole (vedere IAS 28). Le attività per le quali non esiste un accordo contrattuale che preveda il controllo congiunto non sono da considerarsi joint venture ai fini del presente Principio.

L'accordo contrattuale può manifestarsi in vari modi, per esempio con un contratto fra i partecipanti o risultare da verbali delle riunioni tra i partecipanti. In alcuni casi l'accordo può essere formalizzato nell'atto costitutivo o in altri statuti della joint venture. Qualunque sia la forma l'accordo contrattuale è, di solito, scritto e disciplina argomenti quali:

- (a) l'attività, la durata e gli obblighi di rendiconto della joint venture;
- (b) la nomina del consiglio di amministrazione o di un organo similare di direzione della joint venture e i diritti di voto dei partecipanti;
- (c) gli apporti di capitale dei partecipanti; e

(d) la ripartizione della produzione, dei proventi, dei costi o dei risultati della joint venture tra i partecipanti.

L'accordo contrattuale disciplina il controllo congiunto sulla joint venture. Il controllo congiunto assicura che nessun singolo partecipante alla joint venture sia in grado di controllare unilateralmente la gestione.

L'accordo contrattuale può identificare un partecipante alla joint venture come gestore o responsabile delle operazioni della joint venture. Il gestore non controlla la joint venture ma agisce nell'ambito delle politiche finanziarie e gestionali concordate tra i partecipanti ed a lui delegate in base all'accordo contrattuale. Se il gestore ha il potere di controllare le scelte finanziarie e gestionali dell'impresa, allora egli controlla la società che diventa, pertanto, una sua controllata e non una joint venture.

5. RILEVAZIONE CONTABILE DELLE PARTECIPAZIONI IN IMPRESE A CONTROLLO CONGIUNTO²¹

La partecipazione nell'impresa a controllo congiunto può essere rilevata nel bilancio del partecipante secondo due metodi:

- il consolidamento proporzionale; oppure
- il metodo del patrimonio netto.

Con il consolidamento proporzionale, lo stato patrimoniale del partecipante include la quota delle attività che esso controlla congiuntamente e la sua quota delle passività per le quali esso è congiuntamente obbligato. Il conto economico del partecipante comprende la sua quota di ricavi e di costi dell'impresa a controllo congiunto.²² Per quanto riguarda gli schemi di bilancio, è possibile adottare due diverse tipologie di prospetti: il partecipante può sommare la sua quota di ciascuna attività, passività, ricavi e costi dell'impresa a controllo congiunto con i rispettivi valori del suo bilancio, voce per voce; oppure il partecipante può includere nel suo bilancio voci distinte per la sua quota di attività, passività, ricavi e costi dell'impresa a controllo congiunto.

Con il metodo del patrimonio netto (le cui procedure di applicazione sono le stesse descritte nel capitolo relativo allo IAS 28 *Partecipazioni in società collegate*), il partecipante rileva la propria partecipazione utilizzando il metodo del patrimonio netto a prescindere dal fatto che possieda partecipazioni in società controllate o che identifichi il bilancio come il bilancio consolidato.

Va precisato che ove il partecipante rediga il bilancio consolidato o ne fosse esentato ai sensi del par. 10 dello IAS 27, e contestualmente rediga il bilancio separato, le partecipazioni in imprese a controllo congiunto iscritte in quest'ultimo, sono valutate al costo ovvero in conformità allo IAS 39.

L'applicazione del metodo del consolidamento proporzionale o del metodo del patrimonio netto non è richiesta nelle seguenti circostanze:

²¹ Lo IASB sull'argomento ha pubblicato l'*Exposure Draft ED 9 Joint Arrangements* e sta analizzando i commenti ricevuti al riguardo.

²² A tale riguardo occorre precisare che molte delle procedure necessarie per il consolidamento proporzionale sono analoghe a quelle previste per il consolidamento integrale indicate nel capitolo relativo allo IAS 27.

- la partecipazione nell'impresa a controllo congiunto è classificata come posseduta per la vendita in conformità all'IFRS 5 e, finché permane tale classificazione, contabilizzata in conformità a tale Principio;
- si applica l'esenzione dalla redazione del bilancio consolidato prevista dallo IAS 27, par. 10, per cui una controllante (a sua volta controllata) che possiede anche una partecipazione in un'impresa a controllo congiunto non presenta il bilancio consolidato, ma presenta il bilancio separato in cui la partecipazione è valutata al costo o secondo lo IAS 39;
- si applicano tutte le seguenti circostanze:
 - il partecipante è a sua volta una società interamente controllata, o una società parzialmente controllata da un'altra impresa e i suoi azionisti, inclusi quelli non aventi diritto di voto, sono stati informati e non si oppongono al fatto che il partecipante non applichi il consolidamento proporzionale o il metodo del patrimonio netto;
 - gli strumenti di debito o di capitale del partecipante non sono quotati in un mercato pubblico (nazionale o estero ovvero in un mercato ristretto, compresi i mercati locali o regionali);
 - il partecipante non ha depositato, ne è in procinto di farlo, il suo bilancio presso una Commissione di Borsa valori o qualsiasi altro organismo regolamentare al fine dell'emissione di una qualsiasi classe di strumenti finanziari in un mercato regolamentato;
 - la controllante ultima o intermedia del partecipante redige un bilancio consolidato ad uso pubblico conforme ai principi contabili internazionali.

6. IL BILANCIO SEPARATO

Il bilancio separato è quello presentato in aggiunta al bilancio in cui le partecipazioni in impresa a controllo congiunto sono contabilizzate utilizzando il metodo del consolidamento proporzionale o il metodo del patrimonio netto. Inoltre, le imprese esentate dall'applicazione del metodo del consolidamento proporzionale o del metodo del patrimonio netto in conformità allo IAS 31, possono presentare il bilancio separato come il proprio unico bilancio annuale. Per la contabilizzazione nel bilancio separato delle partecipazioni in imprese a controllo congiunto si rinvia a quanto già indicato nel capitolo relativo allo IAS 27.

7. CASI OPERATIVI

Rilevazione delle perdite da parte di un partecipante in imprese a controllo congiunto

Lo IAS 31 non fornisce indicazioni riguardo al trattamento contabile delle perdite di un'impresa a controllo congiunto che eccedano il valore dell'interessenza nella joint venture. Il Principio fa riferimento allo IAS

28 nel caso in cui sia utilizzato il metodo del patrimonio netto per la rilevazione della partecipazione nella joint venture ed allo IAS 27 nel caso in cui sia utilizzato il metodo del consolidamento proporzionale²³.

Quando si utilizza il metodo del consolidamento proporzionale, le procedure per il consolidamento esposte nello IAS 27 comportano che l'investitore debba rilevare la sua quota di attività, di passività, di ricavi e di costi dell'impresa a controllo congiunto. Perciò, il partecipante nella joint venture rileva la sua quota di passività nette nella joint venture e la sua quota di spettanza della eventuale perdita maturata nella joint venture.

Nel caso di applicazione del metodo del patrimonio netto, allorché le perdite eccedano l'interessenza del partecipante nella joint venture, il partecipante, dopo aver azzerato il valore della partecipazione, rileverà le ulteriori perdite accantonandole come passività e, se l'impresa a controllo congiunto realizza successivamente degli utili, questi verranno rilevati innanzi tutto riducendo la passività residua e portando la rimanente parte ad incremento del valore della partecipazione.

Come si evince da quanto sopra, con entrambi i metodi le perdite complessive riportate dalla joint venture vengono recepite per l'intera sua quota dal partecipante, a prescindere dal criterio di presentazione da questi adottato. Ciò è giustificato dal fatto che il partecipante ha in ogni caso la medesima obbligazione con riferimento alle perdite sostenute dalla joint venture, come convenuto nell'accordo di joint venture.

In altri termini, a prescindere dal criterio di presentazione applicato, consolidamento sintetico (metodo del patrimonio netto) ovvero quello proporzionale, si devono produrre gli stessi effetti nel valutare la partecipazione.

Infine, occorre rilevare che al paragrafo 29 dello IAS 28 viene espressamente prevista la deroga per cui l'eccedenza di perdite rispetto al valore contabile della partecipazione non viene rilevata dalla partecipante in una sua società collegata: ciò è dovuto al fatto che l'ulteriore quota di perdita – non rilevata dalla partecipante – viene riflessa nel bilancio dalla sua controllante (IAS 27, par. 35). Nello IAS 31, invece, tale deroga non è stata prevista per il motivo che una controllante, nel caso di partecipante in società a controllo congiunto, non esiste.

Conferimento di beni ad una joint venture

L'impresa ha conferito beni ad una joint venture ricevendo azioni. Si assume che il *fair value* dei beni conferiti sia pari al *fair value* delle azioni ricevute e sia superiore al valore di bilancio.

²³ Cfr. IAS 31.40 e IAS 31.33.

L'impresa riconosce la differenza fra il *fair value* e il valore di bilancio, ridotto dell'utile infragruppo, come un provento nella misura della parte di tale differenza di spettanza dei terzi partecipanti alla joint venture stessa se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- la joint venture si è assunta rischi e benefici del bene,
- il *fair value* è stato attendibilmente determinato

ed essendo verificata l'ulteriore condizione di aver ricevuto beni dissimili (azioni) in cambio di quanto conferito.²⁴

²⁴ Quando un partecipante apporta o vende beni a una joint venture, la rilevazione di ogni quota di utile o perdita derivante dall'operazione deve riflettere la sostanza della transazione. Fino a che i beni sono detenuti dalla joint venture, e posto che il partecipante abbia trasferito i rischi e i benefici connessi alla proprietà, il partecipante deve rilevare solo la quota di utile o di perdita riferibile alle quote di partecipazione degli altri partecipanti al controllo congiunto. Il partecipante deve rilevare interamente l'importo della perdita quando l'apporto o la vendita rivela una riduzione del valore netto di realizzo delle attività correnti o una perdita per riduzione di valore (IAS 31, par. 48).

CAPITOLO 17 - IAS 36 RIDUZIONE DI VALORE DELLE ATTIVITÀ

1. FINALITÀ

La finalità del presente Principio è quella di definire i principi che l'impresa applica per assicurarsi che le proprie attività siano iscritte a un valore non superiore a quello recuperabile. Un'attività è iscritta in bilancio a un valore superiore a quello recuperabile se il suo valore contabile eccede l'importo che può essere ottenuto dall'utilizzo o dalla vendita dell'attività. Quando si è in una circostanza simile, si afferma che l'attività ha subito una riduzione di valore e il presente Principio richiede che l'impresa la rilevi. Il Principio inoltre specifica quando un'impresa dovrebbe stornare una riduzione di valore e ne prescrive l'informativa.

2. AMBITO DI APPLICAZIONE

I criteri contabili contenuti nel principio si applicano alle riduzioni di valore (impairment) di tutte le attività, ad esclusione di:

- rimanenze (IAS 2);
- attività derivanti da lavori su ordinazione (IAS 11);
- attività fiscali differite (IAS 12);
- attività derivanti da benefici per dipendenti (IAS 19);
- attività finanziarie trattate nello IAS 39;
- investimenti immobiliari valutati al *fair value* (IAS 40);
- attività biologiche (IAS 41);
- contratti di assicurazione (IFRS 4);
- attività non correnti classificate come possedute per la vendita (IFRS 5).

Per tali fattispecie le modalità di rilevazione delle perdite di valore sono indicate nei principi nel cui ambito di applicazione rientrano.

Pertanto il principio relativo alle perdite di valore delle attività si applica:

- agli immobili, impianti e macchinari;
- agli investimenti immobiliari valutati al costo;
- alle attività immateriali;
- all'avviamento originatosi a seguito di aggregazioni d'impresе;

- agli investimenti in società controllate, collegate e joint venture.²⁵

Il presente Principio, come in effetti tutti gli altri, è applicabile sia al bilancio separato sia al bilancio consolidato.

3. IMPAIRMENT TEST

1. Indicatori di perdita

Almeno al termine di ogni esercizio²⁶, occorre verificare fatti o situazioni che possano aver comportato una perdita di valore delle attività (impairment). Se vengono rilevate indicazioni di perdita di valore delle attività, si deve procedere alla misurazione del valore recuperabile (ovvero il maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita e il valore d'uso).

A tale riguardo occorre distinguere tra indicatori esterni ed interni.

Indicatori esterni:

- significative riduzioni del valore di mercato dei beni, superiori a quelle prevedibili per effetto del trascorrere del tempo o dell'uso normale;
- significativi cambiamenti con effetto negativo che si sono verificati nel periodo, o che si prevede si verificheranno, nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'impresa opera o nel mercato cui l'attività è rivolta;
- incrementi significativi dei tassi di interesse o del tasso di remunerazione degli investimenti che possono influenzare la determinazione del tasso di sconto utilizzato per il calcolo del valore d'uso dell'attività;
- valore contabile del patrimonio netto superiore alla capitalizzazione di mercato.

Indicatori interni:

- evidenza di obsolescenza o danni fisici subiti dall'attività, se non altrimenti coperti (ad esempio, da assicurazione);
- significativi cambiamenti avvenuti, o previsti, relativi all'utilizzo del bene che possono avere un impatto negativo (ad esempio previsione di dismissione del cespite prima del previsto, programmi di sospensione dell'attività, ecc.);
- evidenza, da report interni, che la performance del bene è inferiore a quanto previsto, o sarà inferiore nel futuro.

²⁵ A tale ultimo riguardo è importante notare che se un'impresa abbia scelto nel proprio bilancio separato l'applicazione dello IAS 39 per le partecipazioni in controllate, collegate e joint venture il relativo impairment seguirà i criteri previsti dal medesimo principio.

²⁶ Più precisamente la verifica deve essere fatta anche in occasione della redazione dei bilanci intermedi.

Rispetto a quanto in precedenza indicato per le seguenti tipologie di attività:

- attività immateriali a vita utile indefinita
- attività immateriali non ancora disponibili per l'uso
- avviamento originatosi in seguito ad aggregazioni di imprese

l'impairment test deve essere effettuato con cadenza almeno annuale²⁷, indipendentemente dal fatto che nell'esercizio siano state rilevate indicazioni di perdita. Tale verifica è necessaria poiché le citate tipologie di attività non sono soggette ad ammortamento.

II. Valore recuperabile

Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra:

- il *fair value* al netto dei costi di vendita;
- il valore d'uso.

Il valore recuperabile viene calcolato con riferimento ad ogni singola attività e può essere determinato se:

- l'attività ha un prezzo di vendita sul mercato;
- l'attività genera, attraverso il suo utilizzo, entrate di cassa che sono largamente indipendenti dalle entrate generate da altre attività.

Qualora non sia possibile determinare il valore recuperabile di una specifica attività, è necessario procedere alla determinazione del valore recuperabile della più piccola "unità generatrice di flussi finanziari" (*Cash Generating Unit* - CGU) alla quale l'attività appartiene.

La CGU è il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.²⁸

L'individuazione di una CGU è attività complessa che richiede giudizio e valutazione e che risente delle modalità con le quali il management opera e decide di utilizzare gli *asset* della società.

Le CGU includono, oltre alle attività immediatamente riferibili alla stessa, anche una quota di attività comuni che non generano flussi di cassa indipendenti, sempre che l'attribuzione degli stessi alle CGU possa essere effettuata su basi ragionevoli e coerenti.

²⁷ La cadenza annuale non significa necessariamente a fine anno, ma a qualsiasi data purché mantenuta costante nel tempo.

²⁸ Il processo di identificazione di una CGU è di tipo bottom-up; a tale riguardo uno strumento che dovrebbe essere utilizzato è la reportistica interna. Infatti il principio non richiede identificazioni di CGU diverse da quelle sulle quali il management prende le proprie decisioni strategiche.

*Il Fair value al netto dei costi di vendita*²⁹

Il *fair value* al netto dei costi di vendita è il valore ottenibile dalla vendita di un'attività o CGU in un'operazione tra parti consapevoli e disponibili, rettificato dei costi di dismissione, quali le spese legali, le imposte indirette connesse alla vendita, i costi di rimozione e gli altri costi connessi, necessari per rendere l'attività pronta per la cessione. La migliore evidenza del *fair value* al netto dei costi di vendita è la presenza di un accordo vincolante tra le parti. Se non è presente un accordo tra le parti, il *fair value* al netto dei costi di vendita è quello determinato dal mercato nel quale il bene è eventualmente negoziato; in assenza di un mercato attivo di riferimento, ci si avvarrà per la determinazione del *fair value* al netto dei costi di vendita delle migliori informazioni disponibili (ad esempio, il prezzo di operazioni similari poste in essere recentemente, anche da terzi, e delle quali si sia a conoscenza). Se non è possibile effettuare una stima attendibile del *fair value* al netto dei costi di vendita, si utilizzerà come valore recuperabile il valore d'uso.

Valore d'uso

Il valore d'uso è il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si prevede deriveranno dall'uso continuativo di un'attività o di una CGU e dalla sua dismissione al termine della vita utile. In sostanza, il valore d'uso è determinato attualizzando i flussi di cassa attesi che derivano dall'utilizzo del bene e dall'eventuale cessione finale dello stesso. Pertanto, al fine di stimare il valore d'uso di un'attività o CGU occorre:

- stimare i flussi di cassa attesi (in entrata ed in uscita) derivanti dall'uso continuativo del bene o CGU e dalla loro eventuale vendita al termine della vita utile;
- determinare l'appropriato tasso di sconto da applicare per l'attualizzazione dei flussi di cassa precedentemente determinati.

I seguenti elementi devono essere riflessi nel calcolo del valore d'uso di un'attività:

- (a) una stima dei flussi finanziari futuri che l'impresa prevede derivino dall'attività;
- (b) aspettative in merito a possibili variazioni del valore o dei tempi di tali flussi finanziari;
- (c) il valore temporale del denaro, rappresentato dal tasso corrente di interesse privo di rischio di mercato;
- (d) il prezzo di assumersi l'incertezza implicita nell'attività; e
- (e) altri fattori, quali la mancanza di liquidità, che coloro che partecipano al mercato rifletterebbero nei prezzi dei flussi finanziari futuri che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività.

²⁹ Le indicazioni fornite per il *fair value* al netto dei costi di vendita così come per il valore d'uso si applicano indifferentemente agli asset singoli e alle CGU.

I flussi di cassa in entrata sono relativi alle disponibilità liquide ricevute da terzi o all'utilizzo interno dei prodotti. Per questa tipologia, i flussi di cassa sono determinati sulla base della miglior stima dei prezzi futuri sul mercato.

I flussi di cassa comprendono, pertanto:

- le entrate derivanti dall'uso dell'attività;
- le uscite necessarie per ottenere le entrate, qualora siano attribuibili direttamente o sulla base di un criterio ragionevole e coerente;
- l'eventuale entrata netta derivante dalla cessione dell'attività (valore di cessione dell'attività al termine della sua vita utile).

Le previsioni dei flussi di cassa sono basate sulle risultanze del più recente piano pluriennale approvato dal management della società. Il piano pluriennale deve avere un orizzonte temporale massimo di cinque anni; per gli anni successivi non inclusi nel piano pluriennale, i dati sono determinati per estrapolazione considerando un tasso di crescita stabile o decrescente (fatte salve diverse condizioni che giustifichino un tasso crescente, comunque non superiore a quello mediamente previsto per il settore nel quale opera la società, salvo sia giustificabile un tasso superiore).

Nella determinazione dei flussi di cassa futuri non si tiene conto di eventuali operazioni di ristrutturazione per le quali la società non si è ancora impegnata, nonché di eventuali investimenti futuri che miglioreranno la redditività dell'attività. Occorre invece considerare le uscite finanziarie connesse ai costi di manutenzione ordinaria.

I flussi di cassa stimati (IAS 36, par. 50):

- non includono i flussi in entrata o in uscita derivanti dall'attività di finanziamento;
- non includono pagamenti o rimborsi fiscali;

Il tasso di attualizzazione utilizzato nel determinare il valore d'uso deve essere al lordo delle imposte e deve riflettere le attuali valutazioni del mercato sul valore temporale del denaro e i rischi specifici connessi all'attività.³⁰

Le stime dei flussi finanziari futuri e il tasso di attualizzazione riflettono presupposti coerenti in merito agli aumenti dei prezzi imputabili all'inflazione generale. Perciò, se il tasso di attualizzazione include l'effetto degli aumenti dei prezzi imputabili all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore nominale. Se il tasso di attualizzazione esclude l'effetto degli aumenti dei prezzi imputabili

³⁰ Così come i flussi di cassa sono al lordo delle imposte anche il tasso di attualizzazione deve essere al lordo delle imposte. Può essere utilizzato un tasso di attualizzazione netto per flussi di cassa netti a condizione che l'incidenza fiscale sia uniforme. È il comportamento generalmente tenuto in sede di valutazioni aziendali.

all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore reale (ma includono specifici aumenti o diminuzioni dei prezzi futuri).

Il tasso di attualizzazione potenzialmente utilizzabile è il WACC (Weighted Average Cost of Capital – costo medio ponderato del capitale) che rappresenta la redditività minima che l'attività deve generare in base alla media di settore affinché sia remunerato il capitale impiegato per la sua realizzazione o acquisizione, sia nella componente di capitale proprio, sia nella componente di capitale di terzi.

III. Svalutazioni e ripristini

Al verificarsi delle condizioni in cui il valore recuperabile è inferiore al valore di iscrizione (al netto della quota di ammortamento dell'esercizio), occorre procedere alla contabilizzazione della differenza riducendo l'attività cui si riferisce con contropartita a conto economico.

La perdita di valore, se determinata con riferimento ad una CGU, dovrà essere attribuita ai singoli elementi che compongono la CGU in proporzione al loro valore di iscrizione.

Il valore dei beni al netto della svalutazione rappresenta il nuovo valore da ammortizzare sulla base della vita utile residua.

Qualora vengano meno i motivi che hanno portato alla rilevazione di una perdita di valore, il valore dei beni deve essere ripristinato con contropartita il conto economico; qualora oggetto di rivalutazione sia una CGU, la rivalutazione deve essere effettuata in proporzione al valore di iscrizione.

Il ripristino non potrà mai superare il valore di iscrizione precedente alle svalutazioni effettuate dedotti gli ammortamenti che sarebbero stati calcolati qualora non si fosse proceduto alla svalutazione.

Avviamento

Ai fini della verifica dell'esistenza di eventuali perdite di valore, l'avviamento acquisito in un'aggregazione di imprese deve essere allocato alle singole Cash Generating Unit (o gruppi di CGU) dell'acquirente che beneficeranno delle sinergie scaturenti dall'aggregazione. Tale allocazione si rende necessaria in quanto l'avviamento, per sua natura, non genera flussi finanziari indipendenti ma contribuisce alla generazione dei flussi finanziari di una o più CGU. Pertanto, la verifica della potenziale perdita di valore dell'avviamento avviene attraverso la verifica della CGU o gruppi di CGU cui l'avviamento è riconducibile.

Ciascuna CGU, o gruppo di CGU, cui è allocato l'avviamento deve:

- rappresentare il livello più basso all'interno della società al quale l'avviamento è riferibile ed è monitorato per scopi manageriali;

- non può essere superiore al settore di attività o geografico rappresentati nello schema primario o secondario³¹ così come definiti ai fini dell'informativa di settore prevista dallo IAS 14.

Se dal test d'impairment emerge che il valore recuperabile della CGU (inclusiva dell'avviamento) è inferiore al valore contabile, si rileva una perdita di valore con conseguente interessamento del conto economico. In sede di attribuzione della perdita di valore alle componenti della CGU, la prima componente ad essere svalutata è l'avviamento stesso; l'eventuale eccedenza è attribuita, proporzionalmente al valore di iscrizione, alle altre componenti. Qualora poi vengono meno le cause della svalutazione non sarà possibile procedere al ripristino di valore dell'avviamento precedentemente svalutato.

L'*impairment test* annuale sulle CGU alle quali è stato allocato l'avviamento può essere eseguito in qualsiasi momento durante l'esercizio, sempre che il *test* venga eseguito nello stesso periodo tutti gli anni. Differenti CGU possono essere assoggettate all'*impairment test* in momenti diversi. Tuttavia, va tenuto presente che lo IAS 36, al paragrafo 96, nei casi in cui ad una CGU sia stato allocato, in tutto o in parte, l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale avvenuta nell'esercizio, richiede di eseguire l'*impairment test* di quella CGU prima della fine dello stesso esercizio.

Nei casi in cui un'operazione di aggregazione d'impresе (*business combination*) sia stata contabilizzata sulla base di valori provvisori per alcune delle attività e passività acquisite, anche la conseguente determinazione dell'avviamento sarà provvisoria. A tale riguardo, l'IFRS 3 prevede che la contabilizzazione iniziale delle attività e passività acquisite sia completata entro dodici mesi dalla data di acquisizione, rettificando corrispondentemente l'avviamento. In tali circostanze, potrebbe anche non essere possibile completare la allocazione iniziale dell'avviamento stesso alle CGU interessate prima della fine dell'esercizio in cui è avvenuta l'aggregazione. Quando ciò si verifica, l'impresa deve dare informativa sull'entità della porzione di avviamento non allocata e sul motivo per cui non è stata allocata. In ogni caso, ai sensi di quanto previsto dal paragrafo 84 dello IAS 36, l'allocazione iniziale deve essere completata prima della fine dell'esercizio successivo a quello in cui è avvenuta l'acquisizione.

4. CASI OPERATIVI

Impairment di asset in valuta estera

I flussi finanziari della CGU, operante in un paese la cui valuta funzionale è diversa da quella di presentazione del bilancio consolidato, devono essere stimati nella valuta estera e attualizzati ad un tasso

³¹ Il riferimento agli "schemi primari e secondari" non è più presente nell'IFRS 8 che sostituisce lo IAS 14. Tuttavia l'entrata in vigore dell'IFRS 8 è posposta al 1° gennaio 2009 (salvo volontaria applicazione anticipata).

coerente con quella valuta e poi convertiti nella moneta di presentazione del bilancio consolidato al tasso di cambio alla data del test.

Non è corretto, infatti, utilizzare curve di tassi di cambio forward perché il tasso di interesse già sconta previsioni sull'andamento dei cambi. Neppure nel caso in cui esistano contratti forward perché questi sono valutati conformemente allo IAS 39 e si avrebbe allora una duplicazione degli effetti.

CAPITOLO 18 - IAS 37 ACCANTONAMENTI, PASSIVITÀ ED ATTIVITÀ POTENZIALI

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 37 si applica alla contabilizzazione delle passività incerte nell'ammontare o scadenza (definite dal principio accantonamenti),³² ed alle passività ed attività potenziali. Il principio non si applica invece nei casi di contratti cosiddetti "esecutivi" non onerosi (ossia i contratti in cui entrambe le parti contraenti non hanno adempiuto nessuno degli impegni o lo hanno fatto solo in parte e nella stessa misura) e nei casi trattati da un altro principio (ad esempio lo IAS 19 per i benefici ai dipendenti o l'IFRS 3 per il trattamento da parte dell'acquirente delle passività potenziali assunte in un'aggregazione aziendale). Lo IAS 37 si applica anche alle passività ambientali.

Sono anche esclusi dalla applicazione dello IAS 37 gli strumenti finanziari (incluse le garanzie) che, invece, sono disciplinati dallo IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* e i contratti con sottoscrittori di polizze nelle imprese di assicurazione.

Il principio, oltre a fornire i criteri generali per la contabilizzazione e quantificazione degli accantonamenti, spiega come questi criteri generali devono essere applicati a tre specifici casi: perdite operative future, contratti onerosi e ristrutturazioni.

2. DEFINIZIONI

Il fatto vincolante è un fatto che dà luogo a un'obbligazione legale o implicita che comporta che un'impresa non abbia nessuna realistica alternativa all'adempimento della stessa.

L'obbligazione legale è un'obbligazione che origina da un contratto (tramite le proprie clausole esplicite o implicite) o da una norma di legge;

L'obbligazione implicita è un'obbligazione che deriva da operazioni poste in essere da un'impresa in cui:

- risulta tramite un consolidato modello di prassi, politiche aziendali pubbliche o un annuncio corrente sufficientemente specifico, che accetterà determinate responsabilità; e
- come risultato, l'impresa ha fatto sorgere nelle terze parti la valida aspettativa che onorerà i propri impegni.

La passività potenziale è:

- una possibile obbligazione che deriva da fatti passati e la cui esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più fatti futuri incerti non totalmente sotto il controllo dell'impresa; o

³² Si precisa che lo IAS 37 non utilizza il termine Fondo ma utilizza il termine Accantonamento per identificare le passività incerte nell'ammontare o scadenza.

- un'obbligazione attuale che deriva da fatti passati ma che non è rilevata perché:
 - (i) non è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere all'obbligazione; o
 - (ii) l'importo dell'obbligazione non può essere determinato con sufficiente attendibilità.

Un'attività potenziale è una attività possibile che deriva da fatti passati e la cui esistenza sarà confermata solamente dal verificarsi o dal non verificarsi di uno o più fatti futuri incerti non totalmente sotto il controllo dell'impresa.

Il contratto oneroso è un contratto nel quale i costi non discrezionali necessari per adempiere alle obbligazioni assunte sono superiori ai benefici economici che si suppone siano ottenibili dal contratto.

La ristrutturazione è un programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera significativa sia:

- il campo d'azione di un'attività intrapresa dall'impresa; o
- il modo in cui l'attività è gestita.

3. RILEVAZIONE DEGLI ACCANTONAMENTI

La rilevazione di un accantonamento presuppone l'esistenza alla data di bilancio di un'obbligazione attuale (legale o implicita) quale risultato di un evento passato. Il verificarsi dell'evento che fa sorgere un impiego di risorse per adempiere l'obbligazione può essere:

- probabile;
- possibile;
- remoto.

Con riguardo a tali obbligazioni, un accantonamento (ovvero un Fondo) deve essere rilevato contabilmente quando le seguenti condizioni sono soddisfatte:

- l'impresa ha un'obbligazione attuale (legale o implicita) quale risultato di un evento passato;³³ e
- è probabile³⁴ che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere l'obbligazione; e
- è possibile effettuare una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione.

Si è in presenza di un'obbligazione legale se essa è prevista da un contratto o da una legge e se essa genera un impegno vincolante dal quale l'impresa non può sottrarsi. Un'obbligazione implicita, invece, sorge

³³ Un evento passato che comporta un'obbligazione attuale rappresenta un fatto vincolante.

³⁴ Lo IAS 37 identifica come "probabile" un evento che è "more likely than not".

come risultato di una prassi consolidata da parte dell'impresa che fa ritenere che essa si assumerà le responsabilità legate all'evento e genera nei confronti dei terzi l'aspettativa che onorerà tale impegno.³⁵

Ne consegue che in presenza di passività potenziali (il cui verificarsi è solo possibile) non deve essere effettuata alcuna rilevazione contabile, ma devono essere fornite esclusivamente alcune informazioni integrative. Se invece la probabilità di impiegare risorse proprie per adempiere all'obbligazione è remota, non è richiesta alcuna informativa integrativa.

L'importo rilevato come accantonamento deve rappresentare la migliore stima del costo previsto per l'adempimento dell'obbligazione attuale, ed è pari all'ammontare che un'impresa ragionevolmente sosterebbe per estinguere l'obbligazione alla data di riferimento del bilancio, oppure per trasferirla a terzi alla stessa data. Al riguardo occorre considerare i rischi e le incertezze legate inevitabilmente all'obbligazione per rendere quanto più veritiera la stima effettuata. In particolare, le incertezze connesse all'ammontare da rilevare come accantonamento sono trattate in diversi modi a seconda delle circostanze. Nel caso in cui l'accantonamento riguardi un certo numero di obbligazioni simili, l'importo dell'accantonamento relativo alla classe di obbligazioni simili è determinato utilizzando il metodo statistico del "valore atteso". Pertanto, il valore dell'accantonamento è stimato facendo una media delle singole uscite possibili ponderate con le rispettive probabilità di accadimento (ad esempio $P_1 * CF_1 + P_2 * CF_2 + \dots + P_n * CF_n$ in cui la somma delle probabilità P è pari a 1). In presenza, invece, di una serie continua di possibili risultati, che hanno tutti la medesima probabilità di verificarsi, ne consegue una stima di media aritmetica semplice (ad esempio $[CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n]/N$).

Qualora l'effetto del trascorrere del tempo incida in modo rilevante sul valore delle passività l'ammontare dell'accantonamento è rappresentato dal valore attuale delle risorse che si suppone saranno necessarie per estinguere l'obbligazione. Il differenziale rispetto al valore "nominale" rappresenta un interesse passivo da imputare a conto economico lungo l'arco temporale che va dalla rilevazione dell'accantonamento al momento, stimato, dell'estinzione dell'obbligazione. Il tasso di interesse da utilizzare per l'attualizzazione deve riflettere il valore temporale del denaro nonché i rischi specifici connessi alla passività. Il tasso di attualizzazione non deve invece riflettere i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono già state rettificare.

Un esempio di attualizzazione è il seguente:

Si ipotizza un tasso di sconto pari a 4% e si suppone che non si verifichi alcun cambiamento di stima.

³⁵ Non possono essere rilevati come accantonamenti i costi da sostenersi in futuro per continuare l'attività d'impresa (perdite operative future). Tali costi possono invece rappresentare delle svalutazioni relative a perdite per riduzione di valore di determinati beni.

Anno	Fattore di sconto	Valore attuale	Cash Flow	Oneri finanziari
20X0	0,888996359	13.335		
20X1	0,924556213	13.868		(533)
20X2	0,961538462	14.423		(555)
20X3	1,000000000	15.000	15.000	(577)

Nel 20X0 si rileva la passività con contropartita la voce di conto economico relativa agli accantonamenti per € 13.335.

Nel 20X1, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 533. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 13.868

Nel 20X2, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 555. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 14.423.

Nel 20X3, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 577. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 15.000, che corrisponde all'esborso che si prevede di dover effettuare alla fine di tale anno o immediatamente dopo.

Nel caso in cui si verificano eventi successivi alla data di riferimento del bilancio o esiste un'evidenza oggettiva che gli stessi si verificheranno e sono altresì tali da condizionare le stime effettuate per gli accantonamenti necessari ad estinguere un'obbligazione, gli effetti di tali eventi dovranno essere riflessi nella stima dell'accantonamento.

Gli accantonamenti devono essere stimati alla fine di ogni esercizio ed eventualmente rettificati per esprimere nel miglior modo possibile la stima dell'obbligazione. Nel caso in cui vengano meno le condizioni sopra enunciate che avevano generato l'accantonamento, lo stesso deve essere stornato. Così, ad esempio, se la fuoriuscita di risorse non è più probabile l'accantonamento in precedenza effettuato deve essere stornato a conto economico.

L'utilizzo dell'accantonamento è invece consentito solo per quelle obbligazioni per le quali era stato iscritto in bilancio.

Quando l'impresa si aspetta il rimborso di una parte o di tutte le spese necessarie per estinguere un'obbligazione ed è virtualmente certo che il rimborso sarà ricevuto se l'impresa adempie all'obbligazione, l'indennizzo viene rilevato in bilancio come attività distinta. Nel conto economico, il costo relativo all'accantonamento può essere presentato al netto dell'importo rilevato come indennizzo nello stesso esercizio. L'ammontare rilevato per l'indennizzo non può essere superiore all'ammontare dell'accantonamento.

4. ATTIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI

In linea generale, tutti gli accantonamenti sono potenziali in quanto incerti nell'ammontare e/o nella data di sopravvenienza. Tuttavia nella IAS 37 il termine "potenziale" è usato per identificare le passività e le attività che non sono iscritte in bilancio in quanto la loro esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti non completamente sotto il controllo dell'impresa. Inoltre il termine "passività potenziale" è usato per quelle passività che non soddisfano le condizioni previste per la loro iscrizione in bilancio.

Pertanto, mentre gli accantonamenti sono passività rilevate in bilancio (assunto che si possa fare una stima attendibile del loro ammontare), le passività potenziali non sono rilevate in bilancio come passività, in quanto costituiscono:

- obbligazioni possibili, in quanto deve essere ancora confermato se sussista un'obbligazione attuale che può portare alla fuoriuscita di risorse; o
- obbligazioni attuali, che tuttavia non soddisfano le condizioni per la rilevazione previste nel principio (o perché non è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse economiche per adempiere l'obbligazione o perché non può essere fatta una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione stessa).

Discorso analogo vale per le attività potenziali: esse non devono essere rilevate in quanto costituiscono attività solo possibili, la cui esistenza sarà confermata soltanto dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti non completamente sotto il controllo dell'impresa. Un esempio di attività potenziale è una richiesta di indennizzo che l'impresa sta perseguendo attraverso procedure legali e il cui esito è incerto.

Discorso diverso deve essere fatto con riferimento ai rimborsi assicurativi, che generalmente non ricadono nella categoria delle attività potenziali, in quanto il diritto al rimborso discende da un contratto: in tali casi il rimborso è contabilizzato per competenza.

Se, per esempio, il danno derivante da un incendio ammonta a 1.000 e la compagnia di assicurazione intende liquidare 900, tale ultimo importo è contabilizzato in bilancio per competenza. Il problema, semmai, è proprio quello della quantificazione, che può richiedere l'intervento di un esperto.

Sempre nell'ipotesi sopra, l'eventuale differenza (per esempio, 50) tra quanto contabilizzato (900) e quanto rimborsato in via definitiva dalla compagnia di assicurazione (per esempio, 950) dovrà essere contabilizzata successivamente, al momento della definizione.

In sostanza, l'esito della richiesta di indennizzo attraverso una procedura legale è affidato ad un evento incerto (la vittoria della causa) che deve ancora verificarsi e non dipende dall'impresa e che può verificarsi o non verificarsi. Di contro, nel caso di danni coperti da contratto assicurativo, generalmente, nella maggior parte dei casi un'impresa, per ottenere il rimborso assicurativo a cui ha contrattualmente diritto,

non ha bisogno di citare in giudizio l'assicuratore, a meno che questi abbia dato indicazioni di non volere adempiere la propria obbligazione all'indennizzo.

Le passività e le attività potenziali non devono essere contabilizzate, ma si deve unicamente fornire informativa a riguardo. Con riguardo alle passività potenziali l'informativa deve essere fornita a meno che la possibilità che la passività si concretizzi sia remota. Invece, per quello che concerne le attività potenziali, se si ritiene probabile che vi sarà un incremento delle attività, l'impresa deve presentare una breve descrizione della natura delle attività potenziali alla data di riferimento del bilancio, e, se possibile, una stima del loro effetto finanziario, determinato utilizzando i criteri previsti per gli accantonamenti nei paragrafi 36-52 dello IAS 37.

Il contenzioso legale rientra nella disciplina degli accantonamenti o delle passività e attività potenziali a seconda dei casi. Spesso, nel caso del contenzioso passivo, sebbene sia probabile l'impiego di risorse per chiudere la vertenza, è impossibile fare una stima attendibile del probabile onere. Occorre anche considerare che frequentemente le vertenze legali si chiudono con transazioni.

5. PERDITE OPERATIVE FUTURE

Le perdite operative future non possono essere oggetto di accantonamento in bilancio in quanto non si è in presenza di un'obbligazione attuale, né legale né implicita, e non sono soddisfatte le condizioni generali per la rilevazione degli accantonamenti. La previsione di perdite future è un'indicazione della possibilità che alcune attività operative possono aver subito perdite di valore. In tali casi l'impresa dovrà verificare se tali attività abbiano subito tali perdite attenendosi alle disposizioni dello IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*.

6. CONTRATTI ONEROSI

La perdita presente in un contratto "oneroso" deve essere rilevata come accantonamento. Il principio definisce oneroso un contratto in cui i costi non discrezionali necessari per l'adempimento degli obblighi contrattuali superino i benefici economici attesi dal contratto stesso. Per costi non discrezionali si intendono i minori fra i costi per adempiere al contratto e quelli per risolvere il contratto (risarcimenti e penali).

Prima di effettuare un accantonamento per un contratto oneroso, l'impresa deve rilevare la perdita di valore che le attività impiegate nel contratto hanno subito.

7. RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI

Sono esempi di eventi che ricadono nella definizione di ristrutturazione:

- una vendita o cessazione di una linea di attività;
- la chiusura di unità operative o lo spostamento da un luogo all'altro;
- cambiamenti nella struttura dirigenziale (es. l'eliminazione di un livello dirigenziale intermedio);
- riorganizzazioni radicali con impatto sulla natura e sugli indirizzi strategici delle attività aziendali.

La decisione di ristrutturare presa dall'organo amministrativo prima della data di chiusura del bilancio non dà luogo ad un'obbligazione implicita, a meno che l'impresa, prima di quella data:

- abbia iniziato ad attuare il programma di ristrutturazione; o
- abbia comunicato i principali aspetti della ristrutturazione alle persone coinvolte in maniera sufficientemente specifica da far sorgere in esse una valida aspettativa che l'impresa porterà a termine la ristrutturazione.

La comunicazione alle persone coinvolte dopo la chiusura dell'esercizio implica solo la necessità di fornire l'informativa e non di effettuare accantonamenti (si veda anche lo IAS 10, *Fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio*).

Alle ristrutturazioni si applicano i criteri generali riguardanti gli accantonamenti; inoltre il principio fornisce criteri specifici più dettagliati per stabilire come i criteri generali devono essere applicati alle ristrutturazioni.

Esiste un'obbligazione implicita alla ristrutturazione solo quando:

- l'impresa ha un piano formale dettagliato che identifichi almeno l'attività e le unità operative interessate, le principali sedi interessate, il numero approssimativo di dipendenti che saranno incentivati ripartiti per località e funzione, le spese da sostenere e la tempistica di attuazione; e
- ha fatto sorgere una valida aspettativa che l'impresa realizzerà la ristrutturazione o perché l'ha già avviata o perché ne ha già comunicato gli aspetti principali ai terzi interessati.

Il principio fornisce una serie di indicazioni e precisazioni, con il ricorso ad esempi, per chiarire il più possibile quando si è in presenza di una ristrutturazione e quando si può correttamente parlare di un'obbligazione implicita. L'evidenza dell'avvio di un piano di ristrutturazione potrebbe essere fornita, ad esempio, dallo smantellamento di un impianto o dalla vendita di attività o da una comunicazione pubblica che indichi i principali aspetti del programma. Una comunicazione pubblica costituisce un'obbligazione implicita solo se è fatta in modo tale e con sufficienti dettagli, da creare una valida aspettativa nei terzi interessati, quali clienti, fornitori e dipendenti (o loro rappresentanze) che l'impresa procederà alla ristrutturazione. Viene inoltre precisato che perché si possa parlare di obbligazione implicita i tempi di attuazione della ristrutturazione devono essere già definiti con sufficiente precisione: se è previsto che vi

sia un lungo lasso di tempo prima che la ristrutturazione abbia inizio o che la sua attuazione richieda un arco di tempo irragionevolmente lungo, è da ritenersi improbabile che la comunicazione della ristrutturazione faccia nascere nei terzi una valida aspettativa, in quanto nel frattempo l'impresa potrebbe cambiare i programmi.

Nel caso in cui la direzione aziendale o l'organo amministrativo decida di procedere ad una ristrutturazione prima della fine dell'esercizio, non si è in presenza di un'obbligazione implicita alla data di fine esercizio se prima di quella data l'impresa non abbia anche iniziato l'attuazione del programma di ristrutturazione oppure abbia fatto la comunicazione pubblica sopra indicata.

Sebbene la decisione della direzione aziendale o dell'organo amministrativo non dia origine da sola ad un'obbligazione implicita, una tale obbligazione può derivare da altri fatti precedenti insieme a tale decisione (IAS 37, par. 75). Ad esempio, un'impresa potrebbe aver concluso le trattative con i sindacati per definire l'indennità dovuta per esodo anticipato o con gli acquirenti per la vendita di un'attività, condizionando la loro esecuzione all'approvazione dell'organo amministrativo; una volta che l'approvazione è ottenuta ed è comunicata alle altre parti e le altre condizioni previste sono rispettate, l'impresa ha un'obbligazione implicita.

Il principio (par. 78) tratta anche in dettaglio il caso della ristrutturazione consistente nella vendita di un'attività e stabilisce che non esiste un'obbligazione fintantoché l'impresa non ha un impegno a vendere, ossia esiste un contratto vincolante di vendita. La decisione di vendere l'attività e l'annuncio al pubblico della decisione non costituiscono impegno a vendere finché non è stato identificato un acquirente ed è stato firmato un contratto vincolante. Nel caso in cui la vendita di un'attività è prevista nell'ambito di un più ampio programma di ristrutturazione, i beni impiegati in quella attività devono essere assoggettati ad *impairment test*, secondo lo IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*; tuttavia, anche prima che vi sia un contratto vincolante di vendita può esservi un'obbligazione implicita con riferimento alle altre parti del piano di ristrutturazione.

Il principio tratta anche delle tipologie di costi da considerare nel calcolo dell'accantonamento e sancisce che solo i costi diretti derivanti dalla ristrutturazione devono essere inclusi nell'accantonamento per ristrutturazione. Questi costi sono esclusivamente quelli necessariamente implicati dalla ristrutturazione e non associati alle attività dell'impresa non interessate dalla ristrutturazione.

Tra i costi di ristrutturazione da accantonare non rientrano:

- spese di riqualificazione e ricollocamento del personale in servizio;
- costi di marketing; o
- investimenti in nuovi sistemi o reti di distribuzione.

Tali costi si riferiscono alla conduzione dell'attività futura e non costituiscono passività riferibili alla ristrutturazione alla data di bilancio e devono essere rilevati con gli stessi criteri che verrebbero adottati se fossero sostenuti indipendentemente dalla ristrutturazione.

Le perdite operative future identificabili sino alla data di una ristrutturazione non devono essere incluse nell'accantonamento per ristrutturazione, a meno che esse siano correlate a un contratto oneroso.

8. CASI OPERATIVI

La manutenzione di un bene posseduto tramite un contratto di leasing operativo

Con riferimento all'industria aeronautica, un contratto di *leasing* operativo su un aeroplano può prevedere che l'impegno a carico del locatario a restituire il velivolo, al termine della durata del *leasing*, nelle medesime condizioni di sicurezza in cui l'aereo si trovava all'inizio del *leasing* stesso.

A tale proposito, si ritiene che l'obbligo di manutenzione e riparazione di un aeroplano posseduto in *leasing* operativo determini un accantonamento in conformità allo IAS 37. Infatti, IAS 37.10 definisce un accantonamento come una passività di scadenza ed ammontare incerti e definisce una passività come un'obbligazione attuale che deriva da fatti passati e il cui adempimento si suppone che risulti in una fuoriuscita dall'impresa di risorse atte a produrre benefici economici. Lo IAS 37.19 prevede, inoltre, che solamente le obbligazioni originate da eventi passati ed esistenti, indipendentemente dalla gestione futura, devono essere rilevate come accantonamenti. Esempi di tali obbligazioni sono i costi delle sanzioni amministrative o di risanamento per danni ambientali, entrambi i quali richiederanno l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici ai fini della loro estinzione e senza, tuttavia, tenere conto delle azioni future dell'impresa. Analogamente, l'impresa rileva un accantonamento per i costi di smantellamento di una installazione petrolifera o di una centrale nucleare nella misura in cui l'impresa è obbligata a riparare al danno causato.

Un esempio simile a quelli descritti dal principio è appunto il caso di un *leasing* operativo su aeroplano che prevede che le spese di manutenzione e riparazione siano a carico del locatario. La manutenzione e la riparazione dell'aereo rappresentano un'obbligazione contrattuale, ovvero che deriva dal contratto di *leasing*. L'evento specifico che dà luogo all'obbligazione è ogni ora di volo o ciclo di voli completati dal velivolo, poiché questi determinano i tempi e la natura delle manutenzioni e riparazioni che debbono essere effettuate. Un accantonamento per i costi di manutenzione e riparazione dovrebbe, pertanto, essere rilevato in bilancio quando sorge l'obbligazione nei confronti del locatore (in genere, ciò dipende dagli specifici requisiti di manutenzione di ciascuna tipologia di aeroplano, per esempio lo stanziamento della stima del costo del futuro intervento sarà rilevato proporzionalmente alle ore di volo o ai cicli di volo, a seconda di come è stata commisurata l'obbligazione).

Diverso è il caso dell'impresa che è proprietaria del bene, essa può decidere di vendere il bene piuttosto che ripararlo e, quindi, l'obbligazione non è indipendente dalle azioni future dell'impresa. Nel caso, invece, di un bene detenuto in *leasing*, l'impresa assume un'obbligazione legale a riparare (o ripristinare il bene), da cui non può sottrarsi.

Accantonamenti per clausole contrattuali che assicurano il cd. "paracadute d'oro"

Sovente le imprese stipulano contratti con amministratori e direttori contenenti clausole in base alle quali riconoscono loro emolumenti di natura straordinaria al verificarsi di determinati eventi (per esempio, fusioni, cambiamento degli azionisti di riferimento, cessazione del proprio mandato prima del termine pattuito dalle parti).

Relativamente a tali clausole (conosciute anche con il nome di clausole con "paracadute d'oro"), le imprese hanno il problema di individuare il momento in cui sono tenute a riconoscere il costo che dovranno sopportare per onorare quanto da esse previsto a favore di coloro che ne possono beneficiare.

In particolare, occorre stabilire se anche nel caso di specie è legittimo lo stanziamento di un eventuale accantonamento ai sensi dello IAS 37 e, in caso di risposta affermativa, in quale momento ciò deve avvenire.

Lo IAS 37 ammette l'iscrizione di un accantonamento solo se l'impresa ha un'obbligazione attuale quale risultato di un evento passato.

Nel caso di specie, ancorché la stipulazione dell'accordo sia già avvenuta (è, cioè, un "evento passato") occorre anche determinare se si ritenga ragionevolmente probabile che l'evento condizionante l'attivazione dell'obbligazione si verificherà.

Solo in tale caso, infatti, ai sensi dello IAS 37, sussistono le condizioni per l'iscrizione in bilancio di un accantonamento ed occorre effettuare il relativo stanziamento. In altri termini, la determinazione della probabilità del verificarsi dell'evento rende l'obbligazione "attuale".

Se non fosse possibile valutare la probabilità del verificarsi dell'evento, l'impresa si limiterà a dare informativa circa la passività potenziale nelle note al bilancio. Se poi, invece, la probabilità del verificarsi dell'evento fosse giudicata remota, l'impresa non ha l'obbligo di darne informativa.

Qualunque sia la situazione specifica tra i casi di cui sopra, l'impresa dovrà periodicamente riesaminare le proprie stime per adeguare il proprio bilancio alle disposizioni dello IAS 37.

Chiusura di una divisione aziendale – Nessuna attuazione prima della data del bilancio

In data 12 dicembre 200X il consiglio di amministrazione di un'impresa ha deciso di chiudere una divisione aziendale. Prima della data del bilancio (31 dicembre 200X) la decisione non era stata comunicata a nessuna delle parti coinvolte e nessun altro passo era stato preso per attuare il progetto.

Al 31 dicembre 200X non c'è stata alcuna decisione vincolante e di conseguenza non si ha alcuna obbligazione attuale come risultato di un fatto vincolante passato.

Pertanto, non viene rilevato alcun accantonamento (IAS 37.14 e .72).

Chiusura di una divisione aziendale – Comunicazione/Attuazione prima della data del bilancio

In data 12 dicembre 200X, il consiglio di amministrazione di un'impresa ha deciso di chiudere un settore che produceva un particolare prodotto. In data 20 dicembre 200X è stato approvato dal consiglio un dettagliato programma di chiusura del settore; sono state inviate lettere ai clienti per avvertirli di reperire una fonte alternativa di fornitura e la notizia del sopravvenuto eccesso di personale è stata comunicata al personale stesso della divisione aziendale.

Il fatto vincolante è la comunicazione ai clienti ed ai dipendenti della decisione che dà luogo ad un'obbligazione implicita da tale data, poiché ciò crea la valida aspettativa che la divisione aziendale sarà chiusa. Inoltre, l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici connesso all'adempimento è probabile. Pertanto, viene rilevato un accantonamento al 31 dicembre 200X in base alla migliore stima dei costi di chiusura del settore (IAS 37.14 e .72).

Garanzie coperte da assicurazioni

L'impresa vende prodotti cui è correlata la garanzia legalmente dovuta. L'impresa versa ad una compagnia assicuratrice l'importo incassato dai clienti e la compagnia si assume il rischio relativo, sulla base di una propria valutazione dell'indennizzo e non in base a quanto effettivamente risarcito al cliente.

In questo caso l'impresa deve comunque accantonare un fondo per i costi della garanzia, basato sulla miglior stima possibile, perché ha un'obbligazione verso la propria clientela che si rivolge al produttore per il risarcimento. L'impresa ha poi un diritto di rivalsa verso l'assicuratore che dovrà essere valutato e stimato in funzione di quanto si prevede sarà risarcibile dall'assicuratore in base al contratto di assicurazione.

CAPITOLO 19 - IAS 38 ATTIVITÀ IMMATERIALI

Lo IAS 38 si occupa delle “Attività immateriali”, definite come attività non monetarie identificabili, prive di consistenza fisica.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 38 deve essere applicato per la contabilizzazione delle attività immateriali, con le seguenti eccezioni:

- attività immateriali che rientrano nell’ambito di applicazione di un altro principio;
- attività finanziarie, come definite nello IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*;
- diritti minerari e spese di esplorazione o sviluppo ed estrazione di minerali, gas naturale e risorse naturali simili non rigenerabili;
- attività fiscali differite, contratti di locazione ed attività derivanti da benefici a dipendenti.

Ne consegue che, il principio contabile non si applica alle attività immateriali destinate ad essere cedute nel normale svolgimento dell’attività (IAS 2 e IAS 11); non si applica, tra l’altro, all’avviamento acquisito in un’aggregazione aziendale, al quale si applica l’IFRS 3, ai diritti contrattuali degli assicuratori in contratti assicurativi, ai quali si applica l’IFRS 4 e alle attività immateriali, classificate come possedute per la vendita alle quali si applica l’IFRS 5.

Un’attività immateriale, al fine dell’iscrizione in bilancio, deve essere “identificabile”: lo IAS 38 precisa che un’attività immateriale soddisfa il criterio di identificabilità quando:

- è separabile, ossia capace di essere separata o scorporata dall’impresa e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata, sia individualmente che insieme al relativo contratto, attività o passività, *oppure*
- deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall’impresa o da altri diritti e obbligazioni.

Pertanto, un’attività immateriale, per essere tale, deve soddisfare la definizione prevista dal principio contabile: in particolare, deve essere identificabile, controllabile e in grado di generare benefici economici futuri.

Il concetto di *identificabilità*, come già sintetizzato, comporta la separabilità dell’attività, oppure il fatto che la stessa derivi da diritti contrattuali.

Il *controllo* esiste se l’impresa ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri e di sopportare i rischi derivanti dall’utilizzo dell’attività, limitando l’accesso a tali benefici da parte di terzi.

Il principio contabile precisa che relativamente al personale dotato di particolari competenze, ottenute anche attraverso corsi di formazione, l'impresa non ha un controllo sufficiente sugli attesi benefici economici derivanti dal suo impiego: infatti, l'impresa non è in grado di conoscere se il personale rimarrà alle proprie dipendenze o meno e, di conseguenza, non è soddisfatta la definizione di attività immateriali.

I *benefici economici futuri* includono proventi originati dalla vendita di prodotti o servizi, risparmi di costi o altri benefici che derivano dall'utilizzo dell'attività. Con riferimento ai risparmi di costi lo IAS 38 fa l'esempio dell'uso della proprietà intellettuale in un processo produttivo, il quale può ridurre, nel futuro, i costi di produzione, piuttosto che incrementare i proventi.

2. DEFINIZIONI E CONCETTI

Le definizioni e i concetti più significativi, contenuti nello IAS 38, utili per comprendere il contenuto del principio, sono i seguenti:

Mercato attivo è un mercato in cui esistono tutte le seguenti condizioni:

- (a) gli elementi negoziati sul mercato risultano omogenei;
- (b) acquirenti e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento; e
- (c) i prezzi sono disponibili al pubblico.

La definizione di "mercato attivo" ha riflessi ai fini valutativi: infatti, il modello della rideterminazione (rivalutazione) non è applicabile alle attività immateriali per le quali non esiste un mercato attivo: si veda quanto illustrato nel paragrafo successivo.

Inoltre, l'ammortamento di un'attività immateriale deve essere calcolato al netto del valore residuo: tuttavia, tale valore sovente non è determinabile in assenza di un mercato attivo. Lo IAS 38 precisa che è insolito che esista un mercato attivo per un'attività immateriale.

Attività è una risorsa:

- (a) controllata dall'impresa in conseguenza di eventi passati;
- (b) dalla quale sono attesi benefici economici futuri per l'impresa.

Valore contabile è l'ammontare al quale un'attività è rilevata nello stato patrimoniale dopo avere dedotto l'ammortamento e le connesse perdite per riduzione di valore accumulati.

Costo è l'importo monetario, o equivalente, corrisposto o il *fair value* di altri corrispettivi dati per acquisire un'attività al momento dell'acquisto o della costruzione, o quando applicabile, l'importo attribuito a tale attività al momento della rilevazione iniziale secondo quanto previsto dalle disposizioni specifiche di altri principi contabili internazionali.

Le spese successive sono sostenute, generalmente, per il mantenimento dei benefici economici futuri attesi e, pertanto, costituiscono costi di esercizio.

Vita utile è, alternativamente:

- il periodo di tempo nel quale l'impresa prevede che un'attività sarà utilizzata;
- il numero di unità prodotte o altrimenti ricavabili che l'impresa si aspetta di ottenere dall'utilizzo dell'attività.

Valore ammortizzabile è il costo di un'attività, o altro valore sostitutivo del costo, al netto del suo valore residuo.

Ammortamento è la ripartizione sistematica delle quote di ammortamento di un'attività immateriale lungo il corso della sua vita utile.

Valore residuo di un'attività immateriale è l'ammontare stimato che l'impresa otterrebbe attualmente dalla dismissione dell'attività, dopo avere dedotto i costi stimati della dismissione, qualora l'attività avesse già l'età e fosse nella condizione prevista alla fine della sua vita utile.

Tuttavia, lo IAS 38 precisa che il valore residuo di un'attività immateriale con vita utile definita deve essere pari a zero, a meno che vi sia un impegno formale da parte di terzi ad acquistare l'attività alla fine della vita utile della stessa, oppure vi sia un mercato attivo. In tale ultimo caso, deve essere possibile determinare il valore residuo facendo riferimento a tale mercato ed è probabile che tale mercato esisterà alla fine della vita utile dell'attività.

Valore specifico per l'impresa è il valore attuale dei flussi finanziari che l'impresa prevede di ottenere dall'uso continuato di un'attività e dalla sua dismissione alla fine della sua vita utile o prevede di sostenere quando estingue una passività.

Perdita per riduzione di valore è l'ammontare per il quale il valore contabile di un'attività eccede il valore recuperabile.

Sviluppo è l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o a un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzazione.

Ricerca è un'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze e scoperte, scientifiche o tecniche.

3. VITA UTILE

La vita utile di un'attività immateriale può essere definita o indefinita.

Il principio precisa che un'attività immateriale è considerata avente vita utile indefinita, quando, sulla base di un'analisi di tutti i fattori rilevanti, non vi è un limite prevedibile al periodo durante il quale ci si attende che l'attività generi flussi finanziari netti in entrata per l'impresa.

In tale ipotesi, l'attività immateriale non deve essere ammortizzata, ma la vita utile deve essere rivista ad ogni esercizio per determinare se i fatti e le circostanze confermano che la vita utile di tale attività è indefinita.

Se questo non avviene, il cambiamento nella determinazione della vita utile da indefinita a definita, deve essere contabilizzato come un cambiamento di stima contabile che, in base allo IAS 8, è imputato nel conto economico.

Tuttavia, il principio contabile avverte che “vita utile indefinita” non significa “infinita”: in ogni caso, le attività immateriali che hanno vita utile indefinita sono soggette, annualmente, al test di verifica del valore, ovvero “*impairment test*” (IAS 36), in base al quale l’immobilizzazione potrebbe essere svalutata, anche totalmente.³⁶

Con riferimento alla vita utile definita, il principio prevede che:

- (a) la vita utile di un’attività immateriale, che deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali, non dovrebbe superare l’arco temporale di tali diritti, ma può essere più breve a seconda del periodo in cui si prevede che l’attività sia utilizzata dall’impresa; e
- (b) se i diritti sono conferiti per un periodo limitato, che può essere rinnovato, la vita utile dovrebbe includere il periodo (i periodi) di rinnovo soltanto qualora vi sia evidenza a sostegno del rinnovo da parte dell’impresa senza costi significativi. In definitiva, si tratta di fare emergere la sostanza: si tiene conto del rinnovo soltanto se vi è evidenza dello stesso.

Lo IAS 38 precisa che la vita utile di un’attività immateriale può essere molto lunga o anche indefinita. L’incertezza giustifica la stima della vita utile di un’attività immateriale secondo criteri prudenziali, ma non giustifica la scelta di una vita irrealisticamente breve.

4. VALUTAZIONE

Le attività immateriali, come quelle materiali (IAS 16), possono essere valutate in base a due modelli, precisamente:

- modello del costo;
- modello della rideterminazione del valore (rivalutazione): questo modello è utilizzabile soltanto nell’ipotesi in cui esiste un “mercato attivo” per quella specifica immobilizzazione. Il modello della rideterminazione del valore non elimina il processo di ammortamento, con imputazione dello stesso nel conto economico, e segue le regole previste dallo IAS 16 per immobili, impianti e macchinari: pertanto, l’importo della rivalutazione è imputato direttamente nel patrimonio netto, in apposita riserva. Tale riserva diviene disponibile al momento della cessione o eliminazione dell’attività immateriale, oppure man mano che l’attività è ammortizzata, per la differenza tra ammortamento sul costo originario e ammortamento sul costo rideterminato (al netto della fiscalità differita), senza

³⁶ Si precisa che per gli IAS/IFRS la riduzione di valore non deve necessariamente essere “durevole”, termine che tuttavia è ancora presente nel testo omologato dalla Commissione Europea, peraltro soggetto a prossima revisione.

transito nel conto economico (scrittura in partita doppia: *Riserva da rivalutazione a Riserve disponibili*).

Con riferimento al modello della rideterminazione del valore, lo IAS 38 precisa che è insolito che, per un'attività immateriale, esista un mercato attivo con le caratteristiche contenute nelle definizioni dello stesso: tuttavia, questo si possa verificare. Per esempio, in alcune giurisdizioni, possono esistere mercati attivi per il libero trasferimento di licenze per taxi, licenze di pesca o quote di produzione.

In ogni caso, non possono esistere mercati attivi per marchi, giornali, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti o marchi di fabbrica, perché ognuna di queste attività è unica nel suo genere. Inoltre, sebbene attività immateriali siano acquistate e vendute, i contratti sono negoziati tra compratori e venditori individuali, e le transazioni sono relativamente infrequenti. Per questi motivi, il prezzo pagato per un'attività potrebbe non essere evidenza sufficiente del *fair value* di un'altra attività e, inoltre, i prezzi sono spesso non disponibili al pubblico.

Si rammenta che lo IAS 1 prevede che attività valutate in modo differente devono essere esposte separatamente nel prospetto di stato patrimoniale: è il caso di attività immateriali valutate al costo e di altre valutate con il modello della rideterminazione (rivalutazione).

5. SOFTWARE

Lo IAS 38 precisa che alcune attività immateriali possono essere contenute in oggetti di consistenza fisica, per esempio un compact disc (nel caso di un software per computer), una documentazione legale (nel caso di una licenza o di un brevetto) o una pellicola.

Per determinare se un'attività che incorpora sia elementi immateriali che elementi materiali debba essere trattata secondo le disposizioni dello IAS 16 *Immobil, impianti e macchinari* oppure come un'attività immateriale secondo lo IAS 38, l'impresa deve applicare un giudizio soggettivo per valutare quale sia l'elemento più significativo.

Per esempio, un software per il controllo computerizzato di una macchina utensile, che non può operare senza quello specifico software, è una parte integrante dell'hardware al quale è collegato e, pertanto, è trattato come un elemento di immobili, impianti e macchinari. Lo stesso concetto si applica al sistema operativo di un computer.

Invece, il software è trattato come un'attività immateriale, quando non è parte integrante dell'hardware al quale è collegato.

Lo IAS 38 precisa che, dati i rapidi cambiamenti tecnologici, i software, come altre attività immateriali, sono soggetti ad obsolescenza tecnologica e, pertanto, è verosimile che la loro vita utile sia breve.

6. PROTOTIPI

Le attività di sviluppo possono concretizzarsi in beni che hanno consistenza fisica, quali i prototipi: tuttavia, in tali casi, la componente fisica risulta secondaria rispetto alla componente immateriale, costituita dalla conoscenza contenuta nello stesso e, pertanto, il prototipo è considerato e trattato come attività immateriale.

7. LEASING FINANZIARIO DI BENI IMMATERIALI

Un'operazione di *leasing* finanziario può riguardare anche un bene immateriale.

Dopo la rilevazione iniziale, il locatario contabilizza l'attività immateriale, posseduta tramite *leasing* finanziario, in base allo IAS 38. Rientrano nell'applicazione dello IAS 38, per esempio, i diritti che derivano da accordi di licenze quali filmati cinematografici, videocassette, opere letterarie, brevetti e diritti d'autore.

8. ATTIVITÀ ACQUISITE SEPARATAMENTE

Il costo di un'attività acquisita separatamente include il prezzo di acquisto e gli oneri accessori, compresi i costi diretti sostenuti per predisporre l'attività all'utilizzo.

Non sono attività immateriali, i costi di pubblicità e le attività di promozione, nonché i costi sostenuti per introdurre un nuovo prodotto o un servizio.

Neppure i costi di formazione del personale, quelli di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa, le spese generali e amministrative ed altri oneri indiretti soddisfano la definizione di attività immateriali.

Medesimo discorso può farsi con riferimento ai costi sostenuti nel periodo in cui l'attività, pur potendo operare nel modo inteso dalla direzione aziendale non è stata ancora messa in uso e alle perdite operative iniziali.

9. ATTIVITÀ IMMATERIALI GENERATE INTERNAMENTE

Il costo di un'attività immateriale generata internamente – escluso l'avviamento mai iscrivibile – è iscritto nell'attivo soltanto con riferimento alla fase dello sviluppo: se l'impresa non è in grado di distinguere la fase della ricerca dalla fase dello sviluppo, deve trattare il costo come se fosse sostenuto esclusivamente nella fase della ricerca e, pertanto, deve imputarlo interamente al conto economico.

Un'attività immateriale che deriva dallo sviluppo (o dalla fase di sviluppo di un progetto interno), deve essere rilevata soltanto se l'impresa può dimostrare:

- (a) la fattibilità tecnica di completare l'attività immateriale in modo da essere disponibile per l'uso o per la vendita;

- (b) la sua intenzione a completare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- (c) la sua capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- (d) in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri. Peraltro, l'impresa può dimostrare l'esistenza di un mercato per il prodotto dell'attività immateriale o per l'attività immateriale stessa o, se è da utilizzarsi per fini interni, l'utilità di tale attività immateriale;
- (e) la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale;
- (f) la sua capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo.

Esempi di attività di sviluppo sono: progettazione, costruzione e verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi; progettazione di attrezzi, prove stampi e matrici relative alla nuova tecnologia; progettazione, costruzione e attivazione di un impianto pilota di dimensioni non economicamente idonee alla produzione commerciale; progettazione, costruzione e prova di alternative prestabilite di materiali, strumenti, prodotti, processi, sistemi o servizi, nuovi o migliorati.

Tuttavia, non devono essere rilevati come attività immateriali, se generati internamente: marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti ed elementi simili nella sostanza, in quanto le relative spese sostenute non possono essere distinte dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso.

Tali spese, invece, se relative ad attività acquistate da terzi sono capitalizzabili alle condizioni previste dallo IAS 38.

10. CASI OPERATIVI

Licenze per stazioni radio

Le licenze per stazioni radio costituiscono, generalmente, attività immateriali in quanto soddisfano i criteri di identificabilità richiesti dallo IAS 38 per l'iscrizione nell'attivo.

Inoltre, l'impresa ha il "controllo" delle stesse, in quanto ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri e di sopportare i rischi derivanti dall'utilizzo dell'attività, limitando l'accesso di tali benefici a terzi.

Con riferimento all'identificabilità, le attività in oggetto derivano da diritti legali e, inoltre, sono separabili e, seppure a determinate condizioni, trasferibili.

Infatti, l'attuale legislazione non consente l'autonoma cessione delle licenze, ma il trasferimento è possibile nell'ambito e all'interno delle cessioni di rami d'azienda.

Se la vita utile è indefinita, le licenze non sono ammortizzate e sono assoggettate, almeno annualmente, ad *impairment test*.

La valutazione, generalmente, avviene al costo, in quanto è assente "il mercato attivo" e, pertanto, non si ritiene applicabile il modello della rideterminazione del valore (rivalutazione).

Infatti, non esiste un mercato attivo, come definito dallo IAS 38, nel quale (1) gli elementi negoziati risultano omogenei, (2) acquirenti e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento e neppure (3) i prezzi sono disponibili al pubblico.

Certificazioni ISO

Le certificazioni ISO non costituiscono attività immateriali, in quanto non si tratta di attività identificabili. Infatti, le certificazioni in oggetto non sono separabili e, pertanto, non possono essere separate o scorporate dall'impresa e vendute, trasferite, date in licenza, locate o scambiate, e neppure derivano da diritti contrattuali o altri diritti legali.

Inoltre, non è possibile applicare il concetto di "controllo" dell'attività da parte dell'impresa, in quanto benefici e rischi non sono determinabili e misurabili.

Diritti relativi all'utilizzo delle prestazioni sportive di atleti

Una società corrisponde una somma per poter utilizzare le prestazioni sportive di un atleta nei successivi tre anni: l'atleta è contrattualmente legato alla stessa.

La somma corrisposta costituisce un'attività immateriale in quanto l'impresa ha il controllo della stessa e tale controllo deriva da diritti contrattuali.

Pertanto, l'impresa iscrive un'attività immateriale a vita definita, soggetta ad ammortamento nei successivi tre esercizi.

La valutazione avviene al costo ammortizzato (e svalutato per eventuale impairment), in quanto, per l'attività in oggetto non esiste "il mercato attivo" come definito dallo IAS 38.

CAPITOLO 20 - IAS 40 INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Lo IAS 40 si occupa degli investimenti immobiliari.

1. AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 40 si applica a tutte le tipologie di imprese che detengono investimenti immobiliari: ne consegue che il documento non riguarda soltanto le imprese specializzate in investimenti di carattere immobiliare.

Gli investimenti immobiliari possono essere valutati al *fair value*, con imputazione delle variazioni dello stesso (in aumento e in diminuzione) nel conto economico e senza ammortamento sistematico. Tale valutazione non è obbligatoria, in quanto le imprese possono utilizzare la valutazione al costo prevista dallo IAS 16. Il modello del *fair value* differisce dal modello della rideterminazione di valore consentito per alcune attività non finanziarie. Secondo questo ultimo modello, la rivalutazione delle attività è iscritta a patrimonio netto come riserva di rivalutazione, mentre in base al modello del *fair value* ogni variazione di *fair value* è rilevata a conto economico e l'investimento non è soggetto ad ammortamento.

Se l'impresa opta per la valutazione al costo, in base allo IAS 16, tale valutazione si applica a tutti gli investimenti immobiliari.

In ogni caso, anche se la valutazione al *fair value* degli investimenti immobiliari è consentita e non obbligatoria, lo IAS 40 la considera sostanzialmente migliore rispetto alla valutazione al costo. Pertanto, se un'impresa opta per la contabilizzazione al costo, deve indicare nelle note al bilancio, a titolo di informazione integrativa, il *fair value* dei propri investimenti immobiliari, a meno che questo non sia attendibilmente determinabile: tuttavia, in questo caso, deve essere illustrato il motivo per cui non è determinabile.

Inoltre, il principio contabile ribadisce che, in base allo IAS 8, un cambiamento da un tipo di valutazione all'altra deve essere effettuato soltanto se il cambiamento si concretizzerà in una rappresentazione più appropriata: a tale proposito, è altamente improbabile che un cambiamento dal modello del *fair value* al modello del costo possa realizzare una migliore rappresentazione contabile.

Un investimento immobiliare è una proprietà immobiliare (terreno o edificio - oppure parte di edificio - o entrambi) posseduta al fine di percepire canoni di locazione o per l'apprezzamento del capitale investito o per entrambe le motivazioni.

Il possesso può essere esercitato a titolo di proprietà, oppure in base a un contratto di *leasing* finanziario.

Inoltre, è possibile classificare e rilevare come investimento immobiliare un interesse in un bene posseduto tramite *leasing* operativo, a condizione che:

- siano soddisfatti gli altri elementi della definizione di investimento immobiliare;
- il *leasing* operativo sia rilevato come fosse un *leasing* finanziario, in base a quanto previsto dallo IAS 17;
- il locatario (utilizzatore) adotti per tale attività la valutazione al *fair value*.

Per quanto illustrato, nel caso l'impresa consideri investimento immobiliare un interesse in un bene detenuto tramite *leasing* operativo, la valutazione deve avvenire obbligatoriamente al *fair value* e non può essere utilizzato il modello del costo.

Tuttavia, in questo caso, vale la regola generale che impone l'uniformità di valutazione e, pertanto, la valutazione al *fair value* deve essere applicata a tutti gli immobili classificati come investimenti immobiliari; tuttavia, questo, non significa che tutti i *leasing* che soddisfano le condizioni di *leasing* operativo debbano essere classificati come investimenti immobiliari.

Pertanto, quando un bene immobiliare detenuto tramite *leasing* operativo è classificato e contabilizzato come un investimento immobiliare, lo IAS 40 prevale rispetto allo IAS 17 e impone che il *leasing* sia contabilizzato come fosse un *leasing* finanziario.

Gli investimenti immobiliari non sono quelli relativi ad immobili utilizzati nella produzione o nella fornitura di beni o servizi o nell'amministrazione aziendale, che sono beni strumentali (ai quali si applica lo IAS 16) e neppure gli immobili detenuti per la vendita nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale, che sono beni - merce (ai quali si applicano lo IAS 2 o lo IAS 11).

Se un'impresa utilizza il modello del *fair value* deve valutare allo stesso modo tutti gli investimenti, con l'eccezione dei casi in cui il *fair value* non sia determinabile attendibilmente.

2. INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Lo IAS 40 esemplifica i seguenti investimenti immobiliari:

- terreno posseduto per un apprezzamento a lungo termine del capitale investito, piuttosto che per essere venduto nel breve termine nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale;
- immobile posseduto per essere affittato, se non vi è l'immediata intenzione di vendere tale immobile;
- terreno posseduto per un utilizzo futuro non ancora determinato al momento attuale. Se un'impresa, che detiene un terreno, non ha ancora deciso se lo utilizzerà ad uso della stessa o per la vendita nel breve periodo nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale, il terreno si considera posseduto per l'apprezzamento del capitale investito;
- edificio di cui l'impresa è proprietaria - oppure che è posseduto tramite un contratto di *leasing* finanziario - locato a terzi tramite una o più operazioni di *leasing* operativo;
- edificio attualmente non occupato ma che è posseduto al fine di essere locato a terzi tramite una o più operazioni di *leasing* operativo.

Non costituiscono investimenti immobiliari e, pertanto, esulano dall'ambito di applicazione dello IAS 40, per esempio:

- immobile posseduto per la vendita quando questa avviene nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale o nel processo di costruzione o sviluppo finalizzato a una successiva vendita; si applica lo IAS 2, *Rimanenze*, che prevede, senza alcuna eccezione, la valutazione al costo. È il caso, per esempio, di un immobile acquisito (nella normale attività di compravendita di immobili) esclusivamente in prospettiva di una successiva dismissione nel futuro prossimo, oppure perché esso sia sviluppato e successivamente venduto.
- immobile che è costruito e sviluppato per conto terzi (si applica, eventualmente, lo IAS 11, *Lavori su ordinazione*);
- immobile ad uso del proprietario (si applica lo IAS 16), inclusi gli immobili posseduti per un utilizzo futuro come immobili ad uso del proprietario; immobili posseduti per una futura ristrutturazione e un successivo utilizzo come immobili ad uso del proprietario; immobili ad uso dei dipendenti (sia che paghino un canone di locazione sia che non lo paghino) e immobili ad uso del proprietario in procinto di essere dismessi. Con riferimento agli immobili ad uso del proprietario, lo IAS 40 precisa che nessuna tipologia di impresa, neppure le imprese di assicurazione, può utilizzare la valutazione al *fair value* con riferimento agli immobili ad uso proprio;
- immobile che, al momento attuale, è costruito e sviluppato per un utilizzo futuro come investimento immobiliare. In tal caso, lo IAS 16 si applica a tale immobile sino al momento in cui la costruzione o lo sviluppo è terminato: in tale momento, l'immobile si qualifica quale investimento immobiliare e si applica lo IAS 40. Tuttavia, lo IAS 40 si applica agli investimenti immobiliari esistenti che sono in fase di ristrutturazione per poter essere utilizzati continuativamente in futuro come investimenti immobiliari;
- immobili che sono dati in locazione ad un'altra impresa tramite un *leasing* finanziario.

Lo IAS 40 precisa che alcuni immobili possono avere una destinazione “mista”: per esempio, quando una parte dell'immobile è posseduta allo scopo di percepire canoni di locazione o per l'apprezzamento del capitale investito, mentre un'altra parte è posseduta per l'impiego diretto nella produzione o nella fornitura di beni o servizi o nell'amministrazione aziendale.

In questi casi, se le parti in questione possono essere vendute separatamente (o locate separatamente tramite un contratto di *leasing* finanziario), l'impresa contabilizza tali parti separatamente: soltanto la prima, evidentemente, costituisce un investimento immobiliare al quale si applica lo IAS 40.

Se, invece, le parti dell'immobile non possono essere vendute separatamente, l'immobile costituisce un investimento immobiliare soltanto se una parte non significativa è posseduta per essere impiegata direttamente (per la produzione o nell'amministrazione aziendale). Un criterio analogo si applica quando l'impresa fornisce servizi sussidiari agli occupanti dell'immobile da essa posseduto: l'immobile è trattato come investimento immobiliare se i servizi rappresentano una componente relativamente non significativa del contratto nel suo insieme. È il caso dei servizi di manutenzione o di sicurezza: si tratta di servizi che sono “accessori” a quello principale (locazione) e che non influiscono sulla qualificazione dell'immobile

detenuto per investimento. In caso contrario l'immobile non è considerato un investimento immobiliare: per esempio, un hotel gestito dal proprietario, il cui immobile non può essere considerato un investimento immobiliare, ma deve essere considerato "immobile ad uso del proprietario".

Lo IAS 40, tuttavia, ammette che possono verificarsi situazioni di incertezza, nelle quali può essere difficoltoso stabilire se i servizi sussidiari sono così significativi da far sì che l'immobile non possa essere qualificato come un investimento immobiliare. L'impresa deve elaborare criteri propri i quali, in sintonia con quanto illustrato, consentano di poter esercitare un giudizio coerente con la definizione di investimenti immobiliari; tali criteri, quando la classificazione è difficoltosa, devono essere evidenziati e illustrati nel bilancio.

Con riferimento ai gruppi, che redigono il bilancio consolidato, il comportamento è il seguente. L'impresa, proprietaria di un immobile che è locato e a disposizione della capogruppo o di altra controllata, nel proprio bilancio tratta lo stesso quale investimento immobiliare, se sono soddisfatte le condizioni richieste dal principio contabile. Invece, nel bilancio consolidato, che include entrambe le imprese, l'immobile è considerato "ad uso del proprietario", nella prospettiva del gruppo considerato nel suo insieme.

3. VALUTAZIONE

Lo IAS 40 stabilisce che la valutazione iniziale di un investimento immobiliare comprende il prezzo di acquisto, comprensivo degli oneri accessori, quali, per esempio, compensi professionali, imposte per il trasferimento della proprietà e qualsiasi altro costo dell'operazione.

Se l'investimento immobiliare è costruito in economia, il costo è rappresentato dal costo alla data in cui la costruzione o lo sviluppo sono terminati: sino a tale data, l'impresa applica lo IAS 16, mentre da tale data applica lo IAS 40, imputando al conto economico l'eventuale differenza tra il *fair value* dell'immobile a tale data e il suo precedente valore contabile.

Il principio contabile precisa che il costo di un investimento immobiliare non è incrementato dai costi iniziali di avvio, a meno che questi non siano necessari per rendere l'immobile operativo e neppure da perdite operative sostenute prima che l'investimento raggiunga il livello previsto di occupazione né da costi anormali sostenuti per la costruzione o lo sviluppo dell'immobile.

Le spese relative ad un investimento immobiliare sostenute successivamente all'acquisto dello stesso devono essere aggiunte al valore contabile al momento in cui è probabile che i benefici economici futuri, superiori al normale livello di rendimento originariamente accertato, affluiranno all'impresa.

Inoltre, alcuni elementi degli investimenti immobiliari possono essere stati acquistati tramite sostituzione: per esempio, le mura interne possono essere sostituzioni delle mura originali: in questo caso, l'impresa rileva nel valore contabile il costo di sostituzione, se i criteri di rilevazione sono soddisfatti; il valore contabile degli elementi sostituiti deve essere stornato.

In particolare, se l'impresa rileva nel valore contabile di un'attività il costo di una sostituzione per una parte dell'investimento immobiliare, essa storna il valore contabile della parte sostituita. Per un investimento immobiliare contabilizzato con il modello del costo, una parte sostituita può non essere una parte che era stata ammortizzata separatamente. Se per l'impresa non è fattibile determinare il valore contabile della parte sostituita, può utilizzare il costo della sostituzione come indicazione del costo della parte sostituita al momento in cui era stata acquistata o costruita.

Secondo la contabilizzazione con il modello del *fair value*, il *fair value* dell'investimento immobiliare può già riflettere il fatto che la parte da sostituire ha perso il proprio valore. In altri casi può essere difficile stabilire di quanto il *fair value* debba essere ridotto per la parte che viene sostituita. Un'alternativa alla riduzione del *fair value* per la parte sostituita, quando questo non è fattibile, è quella di includere il costo della sostituzione nel valore contabile dell'attività e poi rideterminare il *fair value*, come sarebbe richiesto per gli incrementi che non riguardano sostituzioni.

Il *fair value* potrebbe ricomprendere eventuali attività che, generalmente, sono rilevate in bilancio distintamente: per esempio, nell'ipotesi di locazione di un ufficio arredato, il *fair value* dell'ufficio include quello del mobilio, in quanto il canone di locazione è riferito all'ufficio arredato; in questi casi, il mobilio non deve essere rilevato come un'attività distinta.

Lo IAS 40 precisa che il *fair value* dell'investimento immobiliare coincide solitamente con il suo valore di mercato; si tratta del prezzo più probabile, ragionevolmente ottenibile sul mercato alla data del bilancio (e non a una data passata o futura). In sostanza, il *fair value* coincide con il miglior prezzo ragionevolmente ottenibile dal venditore e con il prezzo più vantaggioso ragionevolmente ottenibile dal compratore. Tale valore esclude stime di prezzi gonfiati o ridotti a causa di speciali termini contrattuali o circostanze, quali finanziamenti atipici, accordi con patti di retrolocazione, corrispettivi e concessioni particolari, concessi da soggetti coinvolti nella vendita. La migliore evidenza del *fair value*, normalmente, è data dai prezzi correnti, presenti in un mercato attivo per proprietà immobiliari similari nella medesima localizzazione e condizione e soggette a condizioni similari per affitti e altri contratti. Le imprese devono identificare qualsiasi differenza nella natura, localizzazione o condizione delle proprietà immobiliari o nei termini contrattuali degli affitti e degli altri contratti concessi.

In assenza di prezzi correnti in un mercato attivo, l'impresa deve considerare le informazioni che provengono da varie fonti, quali:

- prezzi correnti di un mercato attivo di immobili di diversa natura, condizione o localizzazione, rettificati per riflettere tali differenze;
- prezzi recenti praticati per immobili similari in mercati meno attivi, con rettifiche apportate per riflettere qualsiasi cambiamento nelle condizioni economiche che si è verificato dalla data delle operazioni effettuate a quei prezzi;

- proiezione dei flussi finanziari attualizzati, basati su stime attendibili di flussi finanziari futuri, supportate dalle condizioni di qualsiasi affitto o di altri contratti esistenti e, ove possibile, da conoscenze acquisite da fatti esterni, quali canoni di locazione applicati nel mercato corrente a immobili simili, aventi medesima localizzazione e condizioni; devono essere utilizzati tassi di attualizzazione che riflettono valutazioni correnti del mercato con riferimento all'incertezza dell'importo e della tempistica dei flussi finanziari.

Lo IAS 40 chiarisce che il *fair value* differisce dal “valore d'uso”, come definito dallo IAS 36, perché riflette la conoscenza e le stime di venditori e acquirenti consapevoli e disponibili. Invece, il valore d'uso riflette la conoscenza e le stime dell'impresa e i propri fattori specifici, non applicabili alle imprese in generale.

Il *fair value*, per esempio, esprimendo valori esterni all'impresa, presenti sul mercato, non riflette nessuno dei seguenti fattori, che sono “interni” all'impresa e non sono determinati dal mercato:

- valore aggiunto che potrebbe derivare da un insieme di immobili situati in diverse localizzazioni;
- sinergie tra investimenti immobiliari e altre attività;
- diritti o restrizioni legali riguardanti non gli immobili, ma specificatamente soltanto l'attuale proprietario. Infatti, si tratta di una situazione soggettiva, interna all'impresa, che non riguarda l'immobile, oggettivamente considerato;
- benefici o aggravii fiscali riguardanti in modo specifico l'attuale proprietario. Sono valide e si ripropongono le medesime considerazioni di cui al punto precedente.

I fattori elencati, esclusi dal *fair value*, sono, invece, elementi a volte rilevanti nella determinazione del valore d'uso.

Infine, il *fair value* è calcolato senza dedurre eventuali costi che possono essere sostenuti al momento della dismissione.

Lo IAS 40 prevede che, se le varie fonti conducono a risultati differenti, l'impresa considera le motivazioni di tali differenze, al fine di giungere alla stima più attendibile del *fair value* in un intervallo di stime ragionevoli: l'eventuale presenza di tali differenze non dovrebbe costituire un ostacolo per la determinazione del *fair value*.

Il principio contabile avverte che, se la variabilità nella gamma delle stime ragionevoli del *fair value* è talmente ampia da non consentire la corretta determinazione dello stesso, potrebbe verificarsi il caso dell'abbandono di tale valutazione e dell'applicazione dello IAS 16, con valutazione al costo: in tal caso, la valutazione al *fair value* riguarda gli altri investimenti immobiliari.

Lo IAS 40 incoraggia, ma non obbliga, le imprese a determinare il *fair value* degli investimenti immobiliari sulla base di una stima effettuata da un perito esterno con riconosciute e pertinenti qualifiche

professionali e che abbia esperienza recente nella localizzazione e nella tipologia dell'investimento immobiliare oggetto della valutazione.

Le informazioni contenute nelle note al bilancio devono evidenziare se esiste la stima di un perito in possesso delle suddette qualifiche ed esperienze professionali. In caso contrario, deve essere evidenziato che tale valutazione non esiste e devono essere illustrate le modalità di determinazione del *fair value* che sono state utilizzate.

4. CAMBIAMENTI DI DESTINAZIONE

Lo IAS 40 regola anche il comportamento che deve essere tenuto in caso di cambiamenti di destinazione, possibili soltanto in presenza di un cambiamento nell'uso dell'immobile.

Nel caso in cui si verifichi il cambiamento di destinazione da investimento immobiliare, iscritto al *fair value*, a immobile ad uso del proprietario, oppure a rimanenza, il *fair value* alla data del cambiamento di destinazione è il valore di riferimento (sostitutivo del costo) per la successiva contabilizzazione, rispettivamente, secondo i criteri dello IAS 16 e dello IAS 2.

Nel caso in cui un immobile a uso del proprietario diviene un investimento immobiliare, il criterio di valutazione dell'immobile può variare da costo ammortizzato a *fair value*. L'effetto del cambiamento nel criterio di valutazione deve essere trattato come una rivalutazione secondo lo IAS 16 alla data del cambio d'uso. Ne consegue che il conto economico esclude incrementi netti cumulativi di *fair value* sorti prima che l'immobile divenisse un investimento immobiliare; la parte di tale cambiamento, sorta prima dell'inizio dell'esercizio in corso, non è parte del risultato dell'esercizio e si imputa al patrimonio netto (a meno che si tratti di rettifica di precedenti svalutazioni imputate al conto economico).

Invece, il trasferimento da rimanenze di magazzino ad investimento immobiliare, che sarà iscritto al *fair value*, comporta l'imputazione al conto economico della differenza tra valore contabile e *fair value*: lo IAS 40 precisa che tale trattamento contabile è coerente con la disciplina prevista per le vendite di rimanenze.

5. CASI OPERATIVI

Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile

Il problema è illustrato con riferimento allo IAS 16, al quale si rimanda.

Immobili commerciali locati con servizi accessori

Gli immobili commerciali, in molti casi, sono locati unitamente a servizi accessori di una certa importanza quali vigilanza, manutenzione, pulizia e altro.

È quanto avviene, per esempio, per i centri commerciali nel settore della grande distribuzione.

In via generale, gli immobili in questione sono classificati quali investimenti immobiliari, se i servizi citati, pur rilevanti, sono comunque accessori rispetto alla locazione che costituisce la prestazione contrattuale principale, anche in riferimento all'ammontare del corrispettivo.

CAPITOLO 21 - IAS 41 AGRICOLTURA

1. DEFINIZIONI E AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 41 definisce il trattamento contabile, l'esposizione del bilancio e l'informativa che deve essere fornita in presenza di attività agricole.

Per *attività agricola* si intende la gestione, da parte di un'impresa, della trasformazione biologica di animali o piante viventi (attività biologiche) per la loro vendita come prodotti agricoli o come ulteriori attività biologiche.

Attività biologiche sono animali viventi e piante: preliminarmente è opportuno avvertire che non vi è alcun riferimento a quella che comunemente è denominata "bio agricoltura", o "agricoltura biologica", in quanto la definizione contenuta nel principio contabile è di carattere generale.

La *trasformazione biologica* comprende i processi di crescita, degenerazione, maturazione, produzione e procreazione che originano mutamenti qualitativi o quantitativi in un'attività biologica.

Prodotto agricolo è il prodotto raccolto dall'attività biologica dell'impresa: quest'ultima, come detto, è costituita da animali viventi o piante.

Un *gruppo di attività biologiche* è un insieme simile di animali viventi o piante.

Il *raccolto* è la separazione fisica del prodotto dall'attività biologica o la cessazione delle fasi di vita di un'attività biologica.

L'attività agricola comprende attività diverse tra loro: per esempio, allevamenti di bestiame, selvicoltura, raccolti annuali o continui, coltivazione di frutteti e piantagioni, floricoltura e acquacoltura, incluso l'allevamento di pesci.

Queste attività, seppure diverse, presentano aspetti comuni tra loro, tra i quali:

- tendenza ad evolversi: animali viventi e piante possono subire trasformazioni biologiche;
- gestione della trasformazione: tale gestione, che distingue l'attività agricola dalle altre attività, facilita la trasformazione biologica, migliorando, o quantomeno stabilizzando, le condizioni necessarie affinché il processo possa avere luogo; per esempio, livelli nutritivi, umidità, temperatura, fertilità e luce. Viceversa, il raccolto derivante da risorse non gestite, quali per esempio pesca e deforestazione, non costituisce attività agricola;
- valutazione delle mutazioni, in quanto i cambiamenti qualitativi o quantitativi, causati dalle trasformazioni biologiche, possono essere misurati e monitorati come funzione gestionale di routine. Cambiamenti qualitativi sono, per esempio, definizione genetica, densità, maturazione, copertura dei grassi, contenuto delle proteine e forza delle fibre. Cambiamenti quantitativi, invece, sono, per esempio, progenie, peso, metri cubi, lunghezza o diametro delle fibre e numero dei germogli.

La tabella seguente fornisce alcuni esempi di attività biologiche, di prodotti agricoli e di prodotti che sono il risultato dei processi successivi al raccolto:

<u>Esempi di attività biologiche</u>		
<u>Attività biologica</u>	<u>Prodotto agricolo</u>	<u>Prodotto successivo</u>
Pecora	Lana	Filato, tappeto
Alberi di una piantagione di foreste	Tronchi	Legname
Piante	Cotone	Filo, abito
	Canna raccolta	Zucchero
Bestiame caseario	Latte	Formaggio
Boscaglia	Fogliame lavorato	Tè, tabacco
Viti	Uva	Vino
Alberi da frutta	Frutta raccolta	Frutta lavorata

La trasformazione biologica, poi, dà luogo alle seguenti tipologie di risultati:

- 1) cambiamenti di attività, attraverso la *crescita* (incremento nella quantità o nel miglioramento della qualità di animali o piante), la *degenerazione* (decremento nella quantità o deterioramento della qualità di animali o piante) e la *procreazione* (creazione di ulteriori animali viventi o piante);
- 2) produzione di prodotti agricoli: per esempio, lattice, foglie di tè, lana e latte.

2. RILEVAZIONE E VALUTAZIONE

L'impresa deve rilevare un'attività biologica o un prodotto agricolo quando e solo quando essa detiene il controllo della attività in virtù di eventi passati, è probabile che affluiranno ad essa benefici economici futuri associati all'attività e il *fair value* o il costo dell'attività possono essere determinati attendibilmente.

Un'attività biologica deve essere valutata, all'atto della sua rilevazione iniziale e ad ogni data di riferimento del bilancio, al suo *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita, salvo nel caso di impossibilità di determinazione attendibile del *fair value* (caso trattato al paragrafo 30).

Un prodotto agricolo raccolto dalle attività biologiche di un'impresa deve essere valutato al suo *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita al momento del raccolto (o, per gli animali, della macellazione): quest'ultimo è la separazione fisica del prodotto dall'attività biologica o la cessazione delle fasi di un'attività biologica.

La valutazione al *fair value* è il costo alla data in cui è applicato lo IAS 2, *Rimanenze*, o altro principio contabile.

Lo IAS 41 richiede che i proventi e gli oneri derivanti dalla rilevazione iniziale al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita delle attività biologiche e dei prodotti agricoli e dalle variazioni del *fair*

value al netto dei costi stimati al punto di vendita delle attività biologiche siano inclusi nel risultato dell'esercizio in cui si verificano la rilevazione iniziale o la variazione.

Infatti, con riferimento all'attività biologica, un cambiamento delle qualità fisiche di un animale vivente o di una pianta migliora o peggiora direttamente i benefici economici dell'impresa.

La valutazione al costo storico non appare soddisfacente, perché, per esempio, un'impresa che si occupa di piantagioni boschive, potrebbe non mostrare alcun ricavo fino al primo raccolto e vendita, che potrebbero anche avvenire forse trent'anni dopo che gli alberi sono stati piantati.

Inoltre, le valutazioni al costo delle attività biologiche sono alcune volte meno attendibili delle valutazioni al *fair value*, poiché prodotti congiunti e costi congiunti possono creare situazioni in cui la relazione tra input e output è mal definita e conduce a complesse e arbitrarie ripartizioni dei costi tra differenti prodotti della trasformazione biologica.

Tali ripartizioni divengono più arbitrarie se le attività biologiche generano attività biologiche aggiuntive (frutti) e tali attività biologiche aggiuntive sono utilizzate anche nell'attività agricola dell'impresa.

Al contrario, il sistema contabile che rileva e valuta la crescita biologica facendo uso dei *fair value*, rileva cambiamenti di *fair value* per tutto l'arco temporale, che è compreso tra il momento in cui gli alberi sono piantati e il raccolto.

La valutazione al *fair value*, pertanto, è più attendibile del costo, in quanto evita la difficoltà della ripartizione dei costi sostenuti durante il ciclo biologico.

Lo IAS 41 evidenzia che cicli produttivi lunghi e continui, con ambienti produttivi e di mercato volatili, implicano spesso che il periodo amministrativo non descriva un ciclo completo.

Quando, invece, i cicli produttivi sono brevi, sistemi agricoli altamente controllati, in cui la maggioranza della trasformazione biologica e del raccolto si verifica nell'anno, rendono la relazione tra il costo e i benefici economici futuri più stabile: è quanto avviene, per esempio, nella produzione di pollame o di funghi.

3. VALUTAZIONE IN BASE ALLO IAS 2 DOPO IL RACCOLTO

A partire dal momento del raccolto in poi è applicato lo IAS 2, relativo alla valutazione delle rimanenze, oppure sono applicati altri principi contabili il cui utilizzo risulta opportuno; questo perché i prodotti agricoli cambiano destinazione economica e, di conseguenza, cambia il trattamento contabile e valutativo.

La prima applicazione dello IAS 2 ha, quale base di partenza, l'ultimo *fair value*. Pertanto, applicando lo IAS 2, la valutazione è effettuata al minore tra costo (configurazione al costo medio oppure al Fifo) e valore netto di realizzo; quest'ultimo è il prezzo di vendita stimato nel normale svolgimento dell'attività, al netto dei costi stimati di completamento, nonché di quelli stimati necessari per realizzare la vendita.

I costi al punto di vendita includono le commissioni a mediatori e agenti, i contributi dovuti ad autorità di sorveglianza e alle borse merci, le imposte e gli oneri su trasferimenti; sono esclusi, invece, i costi di trasporto e gli altri costi necessari per portare fisicamente le attività nel luogo in cui avviene la vendita.³⁷

Da quanto illustrato si comprende che lo IAS 41 non tratta la fase successiva al raccolto: è il caso, per esempio, del processo con il quale è trasformata l'uva in vino, da parte del viticoltore che ha coltivato l'uva stessa.

Anche se tale processo rappresenta la continuazione logica e naturale dell'attività agricola e gli eventi che ne conseguono possono presentare alcune analogie con la trasformazione biologica, tuttavia, il processo in questione non è incluso nella definizione di attività agricola considerata dal principio contabile.

4. APPLICAZIONE E DETERMINAZIONE DEL *FAIR VALUE*

Lo IAS 41, anche al fine di rendere più agevole la valutazione al *fair value*, prevede che possano essere raggruppate le attività biologiche o i prodotti agricoli in relazione ad alcune caratteristiche significative; per esempio, per età o per qualità.

L'impresa sceglie tali caratteristiche in relazione a quelle utilizzate nel mercato come base per il calcolo del prezzo (si tratta di determinare una sorta di "categorie omogenee").

In ogni caso, il *fair value* riflette la situazione del mercato alla data della valutazione e, pertanto, riflette la situazione attuale del mercato in cui un compratore e un venditore disponibili effettuano una transazione.

Questo, anche se le imprese agricole, a volte, stipulano contratti per vendere le loro attività biologiche o i prodotti agricoli ad una data futura: il *fair value* non è modificato dall'esistenza di tali contratti. Tuttavia, se un contratto di vendita di questo tipo risultasse "oneroso", l'obbligazione attuale presente nel contratto deve essere rilevata e determinata come un accantonamento, in base a quanto prevede lo IAS 37; un contratto è oneroso quando i costi necessari per adempiere l'obbligazione assunta superano i benefici economici previsti dallo stesso contratto.

Il *fair value* si basa sulla attuale localizzazione e condizione dell'attività agricola: per esempio, il *fair value* del bestiame in una fattoria è il prezzo del bestiame nei pertinenti mercati, al netto dei costi di trasporto e degli altri costi che devono essere sostenuti per portare il bestiame al mercato.³⁸

L'attendibilità del valore di mercato, quale indicatore del *fair value*, è dovuta al fatto che molte attività biologiche sono commercializzate in mercati attivi: questi esprimono prezzi di mercato osservabili.

Pertanto, i mercati attivi di tali attività forniscono una valutazione attendibile delle aspettative del mercato rispetto ai benefici economici futuri.

Si definisce "mercato attivo" quello in cui esistono (tutte) le seguenti condizioni:

- 1) gli elementi commercializzati sul mercato risultano omogenei;

³⁷ Vedere IAS 41.14.

³⁸ Vedere IAS 41.9.

- 2) compratori e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in un qualsiasi momento;
- 3) i prezzi sono disponibili al pubblico.

Se un'impresa ha accesso a diversi mercati attivi, deve utilizzare quello ritenuto più significativo; per esempio, se un'impresa ha accesso a due mercati attivi, dovrebbe utilizzare il prezzo disponibile nel mercato che si suppone sarà quello utilizzato.

Pertanto, generalmente, il *fair value* si determina avendo riguardo al "mercato"; se non esiste alcun mercato attivo, si può fare riferimento al prezzo della più recente transazione di mercato avvenuta, se non si sono verificati rilevanti cambiamenti nelle circostanze economiche tra la data dell'operazione e la data del bilancio; medesimo discorso con riferimento ai prezzi di mercato di attività simili, tenendo conto delle rettifiche per riflettere eventuali differenze.

Possono essere utilizzati anche parametri di riferimento del settore, quali il valore di un frutteto espresso per vassoio d'export (*export tray*), *bushel* o ettaro e il valore del bestiame espresso per chilogrammo di carne.

Tuttavia, a volte, può non essere disponibile alcun prezzo o valore determinato dal mercato di una attività biologica alle sue attuali condizioni; in tali circostanze, il *fair value* è determinato attraverso l'impiego del valore attuale dei flussi finanziari attesi dall'attività, attualizzati ad un tasso corrente di mercato prima delle imposte.

Sono sempre esclusi i flussi finanziari dovuti al finanziamento dell'attività, all'imposizione fiscale o al ripristino delle attività biologiche dopo il raccolto (per esempio: il costo per ripiantare alberi in una foresta dopo il taglio).

L'utilizzo dei flussi finanziari non richiede, obbligatoriamente, una perizia esterna. Se le fonti a disposizione portano a diverse conclusioni sul *fair value* di un'attività biologica, o di un prodotto agricolo, devono essere considerate le motivazioni che determinano tali differenze, al fine di giungere alla stima più attendibile entro un campo relativamente stretto di stime ragionevoli.

Vi è una presunzione che il *fair value* di un'attività biologica possa essere determinato attendibilmente. Tale presunzione può essere però vinta, solo in sede di rilevazione iniziale dell'attività biologica, nel caso in cui i prezzi o valori determinati dal mercato non sono disponibili e le stime alternative del *fair value* sono ritenute chiaramente inattendibili. In tal caso, l'attività biologica deve essere valutata al costo, ridotto dell'ammortamento e di eventuali perdite per riduzione di valore. Una volta che il *fair value* dell'attività biologica può essere determinato attendibilmente, l'impresa la deve valutare al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita.

5. CONTRIBUTI PUBBLICI³⁹

Lo IAS 41 tratta anche dei contributi pubblici relativi ad attività biologiche valutate al *fair value*, i quali, se *non vincolati* (incondizionati) sono rilevati, come proventi, nel conto economico quando, e solo quando, il contributo pubblico diviene esigibile (IAS 41.34).

Se i contributi pubblici sono *vincolati* (condizionati), la rilevazione nel conto economico deve avvenire quando, e solo quando, le condizioni necessarie per usufruire degli stessi sono soddisfatte (IAS 41.35).

I termini e le condizioni dei contributi pubblici possono variare. Per esempio, un contributo pubblico può richiedere all'impresa di effettuare una coltivazione, in un luogo particolare, per un periodo di cinque anni e di restituire il contributo per intero se ha coltivato per meno di cinque anni. In questa ipotesi, il contributo pubblico non può essere rilevato sino a che non sono passati i cinque anni. Tuttavia se è previsto che parte del contributo sia trattenuto con il passare del tempo, l'impresa rileva il contributo pubblico come provento secondo un criterio temporale.

³⁹ Nel presente Principio i contributi pubblici sono contabilizzati in deroga alle previsioni dello IAS 20.

OSSERVAZIONI DI AUTORITÀ

Con lettera datata 20 giugno 2008, la BANCA D'ITALIA fa seguito alla richiesta di parere presentata dall'OIC in merito alla Guida operativa 3 approvata dal Consiglio di Gestione in data 6 maggio 2008. L'Istituto conferma quanto già rappresentato con lettera n. 770990 dell'8 agosto 2005, relativa al parere espresso in merito alla *Guida operativa per la transizione ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS)*, con riferimento alla disciplina del c.d. "bilancio separato". Si riporta l'estratto della lettera citata:

«Le considerazioni espresse nel capitolo 8 "IAS 27, 28 e 31 – Partecipazioni di controllo, di collegamento e *joint venture* nel bilancio individuale e separato" scontano un'incertezza di fondo sulla disciplina del bilancio "separato".

Infatti, il sistema degli IAS prevede tre tipologie di bilanci: il bilancio consolidato, redatto dalle imprese che detengono partecipazioni di controllo, di controllo congiunto o di influenza notevole; il bilancio "separato", redatto dalle anzidette imprese, in aggiunta a quello consolidato (con un trattamento particolare delle partecipazioni del gruppo); il bilancio individuale, redatto dalle imprese che non detengono le anzidette partecipazioni.

Viceversa, il nostro ordinamento non prevede la differenziazione fra bilancio individuale e bilancio "separato". Considerato inoltre che l'obbligo di redigere il bilancio consolidato è imposto solo nel caso di detenzione di partecipazioni di controllo, appare opportuno che quanto previsto dagli IAS con riferimento al bilancio "separato" trovi una esplicita e compiuta disciplina in una disposizione di legge, possibilmente sotto forma di un intervento correttivo al decreto legislativo n. 38/2005.»