

*IL COMMERCIALISTA VENETO* n. 190 - LUGLIO / AGOSTO 2009



ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE

# INSERTO

Le attività immateriali plusvalenti:  
spunti di riflessione in tema  
di rappresentazione a bilancio

A cura di  
ANDREA BERETTA ZANONI  
EMANUELE LO PRESTI VENTURA



# Le attività immateriali plusvalenti: spunti di riflessione in tema di rappresentazione a bilancio

A cura di

ANDREA BERETTA ZANONI \*

EMANUELE LO PRESTI VENTURA \*\*

§	<b>Premessa</b>	<b>3</b>
§	<b>Le attività immateriali nella normativa e nella prassi contabile italiana: cenni</b>	<b>4</b>
§	<b>Le operazioni straordinarie come tecnica di espressione contabile dei plusvalori latenti</b>	<b>5</b>
§	<b>Operazioni straordinarie e attività immateriali: la recente disciplina fiscale italiana</b>	<b>7</b>
§	<b>Le attività immateriali nella prassi contabile internazionale</b>	<b>8</b>

## **Premessa**

Brevetti, marchi di fabbrica, cultura dell'impresa non sono accessori dell'impresa di oggi, ma parte integrante e fondante del suo valore. L'essere risorse tendenzialmente scarse, poliedriche, difficilmente replicabili, spesso indifferenti al trascorrere del tempo, le rende una delle fonti principali del vantaggio competitivo anche e soprattutto dell'azienda italiana. Sul piano dell'analisi economica non sono rimasti molti dubbi sulla loro rilevanza. Se a livello macroeconomico è possibile constatare come gli investimenti complessivi in *intangibles* abbiano ormai da tempo superato quelli in beni materiali<sup>1</sup>, su un piano più operativo i comportamenti strategici degli ultimi anni delle imprese, grandi e piccole, contribuiscono ad allontanare il pensiero che il tema sia solo un'astrazio-

ne, lontana dal mondo della gestione aziendale<sup>2</sup>.

Gli intangibili, siano essi tecnologici, umani, reputazionali, devono quindi essere oggetto di autonoma considerazione, pari quantomeno a quella normalmente riservata agli *assets* più tradizionali, nella prospettiva di offrire un'adeguata analisi e rappresentazione della situazione economica e patrimoniale dell'impresa.

Il processo si rivela ostico, laddove si considerino i limiti dell'informativa contabile tradizionale, come peraltro testimoniato dalla crescente attenzione loro riservata dai cd. "*standard setters*"<sup>3</sup>, tesi nel duplice sforzo di circoscrivere i requisiti che ne giustifichino l'iscrizione a bilancio e di identificare criteri di valutazione sufficientemente oggettivi.

Scopo del presente lavoro è quello di sintetizzare lo stato dell'arte contabile in Italia per la tipica società di capitali non

<sup>1</sup> Si veda, ad esempio, C. Corrado-C. Hulten-D. Sichel, *Intangible Capital and Economic Growth*, Finance and Economics Discussion Series, Division of Research, Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board, 24, Washington D.C. 2006.

<sup>2</sup> A. Beretta Zanoni, *Strategia aziendale. Teoria e processi decisionali*, Cedam, Padova 2008.

<sup>3</sup> Organismo italiano di contabilità (OIC), International Accounting Standard Board (IASB) e Financial Accounting Standard Board (FASB).

\* Professore Straordinario di Economia Aziendale presso l'Università di Verona.

\*\* Dottore commercialista in Verona – Cultore della materia in Analisi strategica nelle PMI presso l'Università di Verona.

quotata, titolare di beni immateriali plusvalenti (tipicamente brevetti, marchi e *know-how*), che intenda rappresentare adeguatamente tali attività, raggiungendo altresì maggiori livelli di patrimonializzazione.

La pur breve analisi dei principali riferimenti di legge e di prassi è seguita da uno specifico paragrafo dedicato alle operazioni straordinarie, che costituiscono una via privilegiata, per non dire esclusiva, al raggiungimento del suddetto scopo, ove si enfatizzano le novità degli ultimi mesi che ne hanno interessato la disciplina fiscale.

Pari attenzione è infine riservata al trattamento contabile delle attività immateriali previsto dai principi contabili internazionali, in ottica evidentemente sia comparativa con il quadro di riferimento odierno italiano, sia prospettica, per quelli che potrebbero essere i nuovi termini di riferimento della società nostrana, in seno al crescente processo di convergenza.

Particolare attenzione è così prestata ai dettami dello IAS 38 (*“Attività immateriali”*), in tema di identificabilità del bene, di suo riconoscimento e di sua valutazione, così come non mancano taluni riferimenti, pur limitati per esigenze di spazio, all’IFRS 3, relativo ai principi che disciplinano le cd. *“Business combinations”*.

### **Le attività immateriali nella normativa e nella prassi contabile italiana: cenni**

Punto di riferimento in tema di contabilizzazione delle attività immateriali per le società non soggette ai principi internazionali è certamente il principio OIC n. 24/2005, emanato in sostituzione dell’omonimo documento del 1999, reso obsoleto dalle molte modifiche intervenute sia a livello normativo, comunitario e nazionale, sia a livello di *“International Accounting Standards”* (IAS, oggi IFRS).

Scopo del documento è quello, in un contesto contabile tradizionale quale è l’italiano, impostato *“a costi storici”*, di definire non solo le immobilizzazioni immateriali, ma anche i principi aggiornati che devono sovrintendere la loro rilevazione, valutazione e rappresentazione a bilancio.

Seguendo tale impostazione, proprio con riferimento al tema della rilevazione, il principio n. 24/2005, accomunate le immobilizzazioni immateriali sotto il tratto tipico dell’intangibilità e della capacità di non esaurire la propria utilità in un solo periodo, opera una prima distinzione tra:

- costi collegati all’acquisizione o produzione di un bene o diritto, di norma giuridicamente tutelato (*“beni immateriali veri e propri”*, quali i diritti di brevetto industriale e di utilizzazione delle opere dell’ingegno, le concessioni, le licenze e i diritti simili),
- costi privi invece di una loro identificabilità ed individualità, e come tali dalle caratteristiche più difficilmente individuabili (*“avviamento”* e *“costi pluriennali”*, quali i costi di impianto e di ampliamento, o i costi di ricerca e di svi-

luppo e di pubblicità), per i quali il Legislatore pone le ben note norme cautelative e restrittive relative al vincolo di distribuzione e al necessario consenso, ove esistente, del collegio sindacale.

Classificazione diversa, ma altrettanto rilevante, è invece quella che vede separare le immobilizzazioni per le quali esiste un obbligo di iscrizione tra le attività di bilancio, ovvero i beni immateriali veri e propri e l’avviamento, da quelle per le quali, in considerazione dell’elevato grado di aleatorietà, la cd. *“capitalizzazione”* rimane una mera facoltà, ovvero i costi pluriennali.

Ciò premesso, in merito agli aspetti valutativi, i criteri facilmente ricavabili dall’art. 2426 c.c. richiedono che:

- le immobilizzazioni siano iscritte al costo storico o di realizzazione;
- quest’ultimo sia sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio, laddove relativo ad immobilizzazioni di utilizzazione limitata nel tempo;
- il costo sia svalutato in presenza di durevoli perdite di valore alla data di chiusura dell’esercizio, riduzione che non potrà essere mantenuta laddove nei successivi bilanci ne vengano meno i motivi.

Sul tema, il principio n. 24/2005 interviene fissando una serie di criteri generali, relativi ad aspetti solo accennati dal dispositivo di legge.

Nell’economia del presente lavoro, merita di essere ricordato innanzitutto quello in base al quale il valore originario d’iscrizione, ovvero il costo, non possa mai eccedere il valore recuperabile, definito a sua volta come il maggiore tra:

- il valore realizzabile tramite l’alienazione dell’immobilizzazione in una vendita contratta a prezzi normali di mercato tra parti bene informate e interessate;
- il valore in uso, e quindi il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel futuro derivanti o attribuibili all’utilizzo del bene o diritto, inclusi quelli riferibili al suo smobilizzo finale.

Ulteriore aspetto, di maggior rilievo per quanto si andrà a scrivere, concerne le possibili variazioni di valore diverse da quelle ascrivibili al processo di ripartizione del costo in funzione del periodo in cui l’impresa ne trae beneficio (i.e. l’ammortamento), ovvero le perdite durevoli di valore (con gli eventuali ripristini) e le rivalutazioni.

In merito alle prime, il principio contabile ne riconduce la rilevazione alla necessità che il dato esposto a bilancio del bene o del diritto sia sempre strettamente correlato al valore recuperabile, ovvero a quel limite che, come appena scritto, ne condiziona già l’iscrizione iniziale. Trattandosi di immobilizzazioni immateriali, il riferimento è, più che al valore di mercato, al valore funzionale del bene o diritto nell’economia dell’azienda in una prospettiva di *“going concern”*, e quindi al valore che troverà recupero, per il tramite degli ammortamenti, nei futuri ricavi.

La durevole compressione della cd. *“capacità di ammortamento”* potrà trovare fondamento in cause sovvertibili, seppur

raramente e comunque mai per l'avviamento e i costi pluriennali. In una tale situazione sarà giustificato un ripristino di valore, che, al pari della riduzione, non si configura facoltà rimessa agli estensori del bilancio, ma vero e proprio obbligo cui attenersi.

Più delicato il tema delle rivalutazioni, argomento che evidentemente impatta soprattutto in quei casi in cui una società sia stata in grado di sviluppare beni immateriali veri e propri, senza riconoscere a tale processo un'adeguata rappresentazione a bilancio. Il principio contabile n. 24/2005 riproduce, seppur in forma più sintetica, i contenuti del principio n. 16/2005 laddove afferma in modo chiaro il divieto assoluto di operare rivalutazioni non supportate da leggi speciali, anche in presenza di fenomeni inflattivi.

Il documento, peraltro, evidenzia l'oggettiva impossibilità di esemplificare i casi di cui all'art. 2423, co. 4, c.c. che potrebbero in linea teorica costituire il presupposto di una rivalutazione, in deroga alle disposizioni del codice civile, per la ragione stessa della loro assoluta eccezionalità.

### **Le operazioni straordinarie come tecnica di espressione contabile dei plusvalori latenti**

L'impossibilità di operare rivalutazioni a bilancio, in assenza di legislazione speciale, rende le operazioni straordinarie una via pressoché obbligata per dare adeguata rappresentazione alle attività immateriali plusvalenti (tipicamente brevetti, marchi e *know-how*)<sup>4</sup>.

Il riferimento corre innanzitutto alle operazioni di fusione, ovvero a quei processi di unione di due o più società in una sola, con trasferimento di patrimoni senza liquidazione, che possono essere realizzati:

- mediante la costituzione di una nuova società in cui confluiscono due o più società preesistenti (fusione in senso stretto, o "*pura*"), o,
- mediante l'incorporazione di uno o più soggetti societari in una società già operante (fusione per incorporazione, o "*impropria*")<sup>5</sup>.

Le fusioni, infatti, si caratterizzano per poste meglio note come "*differenze*", di duplice natura, ora di concambio, ora di annullamento.

Relativamente alle prime, la loro presenza prescinde dal tipo di fusione attuata, giacché trattasi delle differenze positive o negative eventualmente riscontrate tra l'aumento di capitale operato sulla base del concambio e il corrispondente patri-

monio netto della società fusa o incorporata assunto a parametro. Le differenze da annullamento, invece, nascono nelle fusioni di società partecipate, e la misura del loro valore dipende, in negativo o in positivo, dalla somma algebrica tra il costo di iscrizione della partecipazione a bilancio e la corrispondente frazione di patrimonio netto acquisita.

Nel caso in cui la differenza assuma la natura di disavanzo, l'art. 2504 bis, co. 4, del c.c. dispone genericamente che lo stesso dovrà essere imputato "*ove possibile, agli elementi dell'attivo e del passivo delle società partecipanti alla fusione e, per la differenza e nel rispetto delle condizioni previste dal numero 6 dell'articolo 2426, ad avviamento*". La previsione, in altri termini, stabilisce che la differenza di fusione, quale essa sia, venga utilizzata in primo luogo per esplicitare i plus e minus valori, se esistenti, dei beni e diritti facenti capo alle società fuse o incorporate, e solo in via residuale, ricorrendone le condizioni, per iscrivere la capacità prospettica di sovra reddito del soggetto risultante o incorporante<sup>6</sup>.

Una gestione delle poste di disavanzo, quindi, per potersi dire correttamente condotta, implicherà sempre un'attenta analisi delle ragioni che ne hanno motivato l'emersione.

Limitando l'analisi al disavanzo di annullamento, frutto della differenza positiva tra il costo della partecipazione annullata e la corrispondente quota di patrimonio netto acquisita, lo stesso potrà trovare fondamento in perdite subite dalla partecipata, non riflesse nel bilancio della società socia, o in fattori quali l'esigenza di assicurarsi il controllo dell'impresa concorrente o la maggior forza contrattuale del venditore.

Nondimeno, ed è questo il punto nodale del ragionamento, il maggior costo della partecipazione potrà trovare spiegazione in plusvalenze latenti riferibili a beni o diritti, anche immateriali, generate internamente dalla società partecipata nel corso degli anni e opportunamente valorizzate in sede di cessione delle azioni o delle quote: grazie alla procedura di relativa allocazione, queste ultime potranno trovare adeguata valorizzazione nel bilancio del soggetto risultante o incorporante, fino a concorrenza dell'ammontare del disavanzo.

Sul fronte del disavanzo da concambio, ovvero della differenza tra l'aumento del capitale a favore dei nuovi soci e il corrispondente patrimonio contabile fuso, il principio OIC n. 04/2007 non aderisce alla teoria per cui tale posta avrebbe sempre natura puramente casuale: "*ci si riferisce in particolare a quelle operazioni di fusione fra parti indipendenti in cui il rapporto di cambio, determinato a seguito di un negoziato fra le parti, esprime effettivamente il valore*

<sup>4</sup> L'analisi che segue, lo si sottolinea nuovamente, assume ad esclusivo riferimento le società di capitali non soggette ai principi contabili internazionali.

<sup>5</sup> Più ampiamente sul tema, ci si permette di richiamare AA.VV., a cura di Emanuele Lo Presti Ventura, *Le fusioni e le scissioni – Manuale professionale sugli aspetti civilistici, contabili e fiscali*, IV ed., Euroconference, Verona, 2008.

<sup>6</sup> Il disavanzo che non dovesse corrispondere a maggiori valori dell'attivo dovrà essere ovviamente "eliminato", con riduzione del patrimonio netto, o, se questo non fosse possibile, imputato al CE, come previsto dal principio contabile n. 17 per il consolidato (principio contabile OIC n. 04, paragrafo 4.4.3.1).



*economico relativo delle due società interessate. Nelle ipotesi indicate, il disavanzo da concambio corrisponde, sul piano economico, ad una parte del 'costo di acquisizione' dell'incorporata ed è giustificato da un effettivo maggior valore della incorporata rispetto al suo attivo netto contabile. Ciò vale certamente nel caso in cui, attraverso la fusione, si realizzi un 'cambiamento di controllo' della incorporata; ma vale anche in presenza di 'minoranze' indipendenti, che hanno negoziato il rapporto di concambio in termini 'indipendenti' o per le quali è assicurato un concambio in termini 'indipendenti' (in base alla legge). In ogni caso, non devono essere stati posti in essere artifici contabili atti a dilatare l'importo del disavanzo da concambio".*

Così argomentando, pertanto, anche in assenza di un vincolo partecipativo tra le società interessate dalla fusione, l'operazione potrà risultare idonea ad un'esplicitazione dei valori reali della società fusa o incorporata, ivi inclusi *intangibles* non emersi in precedenza nei conti della società loro titolare. Aspetto peculiare di questo scenario risulterà la sola necessità di redigere una perizia di stima del patrimonio di quest'ultima, che assicuri l'"effettività" del nuovo capitale sociale della "beneficiaria" società di capitali, come peraltro affermato in passato in sede giurisprudenziale<sup>7</sup> e da ultimo evidenziato dalla massima n. 72 del Consiglio Notarile di Milano.

Quale che sia la natura del disavanzo, pare utile rimarcare come evidentemente le attività che potranno beneficiare dell'allocazione del disavanzo, ivi incluse quelle immateriali, saranno solo quelle proprie della società fusa o incorporata. Unica eccezione sarà data dalla fusione cd. "inversa", ovvero dalla fusione per incorporazione della società socia nella società partecipata, fattispecie nella quale il disavanzo che si crea, in larghissima parte assimilabile a quello da annullamento, risulterà spesso imputabile solo e soltanto ai beni dell'incorporante<sup>8</sup>.

Non appare poi preclusivo, ai fini del ragionamento in corso, il fatto che i beni rivalutabili non compaiano nel bilancio di chiusura della società fusa o incorporata. Le attività che potranno beneficiare del disavanzo saranno tutte quelle "effettivamente esistenti" alla data di efficacia della fusione, ivi incluse quelle immateriali di cui trattasi, ovvero i diritti di brevetto industriale e di utilizzazione delle opere dell'ingegno, le concessioni, le licenze e i diritti simili. Tale posizione, suffragata

dal principio OIC n. 04/2007, trova altresì conforto non solo nella semplice constatazione che lo stesso avviamento, di cui il Legislatore ammette l'iscrivibilità, è posta assente nel bilancio della società fusa o incorporata, ma anche nel dispositivo della sentenza della Corte di Cassazione, sezione tributaria, 24 maggio 2006, n. 12308: in tale occasione, infatti, i giudici hanno rimarcato come il processo di copertura del disavanzo, nella fattispecie di annullamento, a mezzo iscrizione in bilancio di poste distinte (nel caso specifico *know how*) è operazione contabile che non rivela "alcun incremento di ricchezza, essendo quel bene già prima della fusione di pertinenza della società incorporante, per effetto della sua partecipazione nell'incorporata".

E' fuori di dubbio, infine, che la procedura che porterà all'emersione dei beni immateriali condividerà con tutti i beni su cui è stato allocato il disavanzo, fatta eccezione per il solo avviamento, il tema della fiscalità differita. Con beneficio di sintesi, si ricorda come tale posta, secondo quanto affermato anche dal principio OIC n. 04, al paragrafo 4.4.3.1, avrà l'obiettivo di neutralizzare i maggiori o minori carichi fiscali che potranno emergere negli esercizi successivi, data l'irrelevanza fiscale, salvo diversa opzione, dei plus/minusvalori emersi dal procedimento.

Cambiando versante, la scissione presenta potenzialità simili a quelle della fusione in termini di esplicitazione dei plusvalori latenti, pur risultando radicalmente diversa da quest'ultima, per il carattere solo eventuale di una compenetrazione patrimoniale. Come noto, infatti, l'unione di beni o complessi distinti è accadimento potenziale, che si registra in particolare laddove la beneficiaria di quanto proveniente dalla scissione, totale o parziale, del dante causa risulti già esistente.

Quale che sia la configurazione assunta dall'operazione, i presupposti perché possano manifestarsi disavanzi idonei ad una rivalutazione dei beni o diritti trasferiti sono i medesimi, risultando tutt'al più diversa la frequenza con cui gli stessi si osservano nella prassi professionale. Un disavanzo da concambio si manifesterà in presenza di un aumento di capitale della beneficiaria superiore al dato strettamente contabile di quanto apportato, mentre la comparsa di un disavanzo di annullamento presupporrà comunque l'esistenza di una partecipazione di quest'ultima nella scissa, ovvero l'attuazione di una scissione a favore del socio<sup>9</sup>.

L'operazione di conferimento d'azienda si pone invece su di

<sup>7</sup> Con orientamento datato 1989, il Tribunale di Milano già affermava infatti quanto segue: "Nei casi di fusione che comportino a) la creazione di una nuova società soggetta ad omologazione; b) aumenti del capitale della società, avente personalità giuridica, incorporante: 1) le relative delibere sono omologabili se il capitale della nuova società (a) o l'aumento del capitale della società incorporante (b) non superino, nel primo caso, la somma dei patrimoni netti delle società partecipanti alla fusione o, nel secondo caso, l'importo del patrimonio netto delle società incorporate; intendendosi ovviamente per patrimonio netto l'importo del capitale più quello delle riserve disponibili ... 2) allorquando, invece, il capitale della nuova società o l'aumento di capitale della società incorporante superi i limiti di cui sopra, deve seguirsi la procedura di cui all'art. 2343 del codice civile, con riferimento al patrimonio delle società partecipanti alla fusione, nel caso sub a) e delle società incorporande, nel caso sub b). Ciò in considerazione del fatto che, nelle ipotesi prospettate, la fusione comporta il conferimento a capitale di tutto o di parte del patrimonio - superiore al cosiddetto patrimonio netto - delle società destinate ad estinguersi e che l'operazione di conferimento a capitale ha una sua autonoma disciplina e sue particolari finalità e garanzie, che non vengono meno in relazione alle autonome valutazioni effettuate dagli interessati in sede di determinazione della ragione di cambio".

<sup>8</sup> Più ampiamente sul tema, Lo Presti Ventura, *Fusione inversa e riallineamento dei valori: la risoluzione 24 febbraio 2009*, n. 46, Fiscalitax, n. 05/09, 740.

<sup>9</sup> La legittimità di siffatta operazione è ormai indubitabile, solo leggendo il richiamo operato in materia di scissioni dall'art. 2506 ter, co. 5, c.c., ai precedenti artt. 2505 e 2505 bis, così come peraltro riconosciuto dal Consiglio notarile di Milano, con la massima n. 59.

un piano metodologico radicalmente diverso e per certi aspetti più semplice. I plusvalori di beni e diritti presenti nel complesso oggetto di trasferimento, quali essi siano, troveranno espressione non già per il tramite delle poste di equilibrio contabile date dai disavanzi, ma bensì in ragione dell'intervento valutativo richiesto dagli artt. 2343, 2343 ter e 2465 c.c., in presenza quantomeno di una conferitaria società di capitali.

La perizia di stima, e nel caso specifico delle S.p.a. l'eventuale valutazione operata da un esperto indipendente, ben potranno valorizzare in seno al complesso aziendale conferito, beni immateriali non rappresentati in passato nelle loro consistenze. Tale processo potrà aver luogo a prescindere dal caso di scuola della conferitaria già esistente, con compagine sociale formata da soggetti diversi dalla società conferente, e quindi essere motivato dalla sola volontà di capitalizzare i soggetti attori in relazione al dato reale.

Tema cruciale, qui come altrove, sarà a ben vedere l'effettiva possibilità di motivare la rivalutazione, avendo a mente come l'esigenza di una maggiore patrimonializzazione delle società si manifesti spesso molto tardi, quando ormai si sono pienamente manifestate quelle difficoltà capaci di minare i valori anche e soprattutto dei cd. "*intangibles*".

### **Operazioni straordinarie e attività immateriali: la recente disciplina fiscale italiana**

L'appetibilità delle operazioni di carattere straordinario ora illustrate, poste in essere per motivi legati anche al tema sollevato dal presente lavoro, è indubbiamente elevata laddove si consideri da un lato il loro carattere fiscalmente neutrale, dall'altro la possibilità particolarmente variegata per il contribuente di superare tale *status*.

Con beneficio di sintesi, è ben noto come gli artt. 172, 173 e 176 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) fissino un generale principio di irrilevanza fiscale per le operazioni di fusione, scissione e di conferimento d'azienda, frutto a sua volta di un percorso normativo originatosi con il D.P.R. 598/73 e arricchitosi nel corso degli anni di interventi inequivocabilmente influenzati dal Legislatore comunitario.

Particolarmente interessanti nella prospettiva qui assunta risultano però due novità degli ultimi anni, in larga parte antitetiche a quello che sembrava essere il nuovo corso adottato dal Legislatore con la Riforma del 2004, e l'abolizione ivi

prevista delle facoltà di affrancamento "*oneroso*" di cui al D.Lgs. n. 358/97.

La scelta di pervenire ad una generale "*razionalizzazione*" del sistema, abolendo un'imposta sostitutiva ritenuta poco giustificata in seno al nuovo ordinamento e capace di favorire censurabili arbitraggi di aliquote, è durata infatti il ristretto spazio di tre anni.

Con Legge 24 dicembre 2007, n. 244, si è proceduto innanzitutto ad introdurre un regime di imposizione sostitutivo "*ordinario*", per il tramite di un nuovo comma dell'art. 176 del TUIR, il 2 ter, dedicato ai conferimenti d'azienda, poi richiamato dai precedenti artt. 172, co. 10 bis, e 173, co. 15 bis, per le fusioni e le scissioni. La disciplina si sostanzia nella facoltà di optare per un affrancamento a titolo oneroso, totale o parziale, dei maggiori valori attribuiti in bilancio dalla conferitaria, dalla beneficiaria di una scissione o dalla società risultante o incorporante di una fusione, agli elementi dell'attivo:

- costituenti immobilizzazioni materiali o immateriali e,
- relativi all'azienda ricevuta<sup>10</sup>.

Il tutto sulla scorta di una specifica opzione nella dichiarazione relativa all'esercizio di effettuazione dell'operazione, o in quella successiva, e del pagamento di un'imposta sostitutiva delle imposte sui redditi e IRAP, con aliquota variamente scaglionata.<sup>11</sup>

Muovendo dall'assunto per il quale il sopra descritto riallineamento non risulta particolarmente vantaggioso per talune immobilizzazioni immateriali, stante la lunghezza del relativo periodo minimo di ammortamento, il Legislatore ha poi introdotto con il recente Decreto anti-crisi una soluzione alternativa. L'art. 15, co. 10, del D.L. n. 185/08, infatti, consente di assoggettare, in tutto o in parte, i maggiori valori attribuiti in bilancio all'avviamento, ai marchi d'impresa e alle altre attività immateriali, oneri pluriennali inclusi, ricevute a seguito di un conferimento, di una scissione o di una fusione, all'imposta sostitutiva di cui all'art. 176, co. 2 ter, del TUIR, nella misura però fissa e non rateizzabile del 16%<sup>12</sup>.

Il riconoscimento fiscale ai fini delle imposte sui redditi e Irap opererà:

- ai fini del calcolo di plusvalenze o minusvalenze, a decorrere già dal periodo d'imposta di versamento, fermo restando il medesimo periodo di sorveglianza di cui all'art. 176, co. 2 ter, del TUIR;
- ai fini del calcolo di maggiori ammortamenti, a decor-

<sup>10</sup> Sulla necessità che alla base dell'operazione vi sia sempre e comunque un'azienda e sulla possibilità di derogare al dato letterale in presenza di fusioni inverse, si vedano la circolare 25 settembre 2008, n. 57, e la risoluzione 27 aprile 2009, n. 111, quest'ultima in controtendenza rispetto alla precedente n. 46/2009.

<sup>11</sup> 12% sui maggiori valori nel limite di 5 milioni di Euro; 14% sui maggiori valori tra i 5 ed i 10 milioni di Euro; 16% sui maggiori che eccedono i 10 milioni di Euro. E' opportuno ricordare come i maggiori valori siano riconosciuti ai fini dell'ammortamento a partire dal periodo d'imposta nel corso del quale è esercitata l'opzione; parimenti, che in caso di realizzo anteriormente al quarto periodo d'imposta successivo a quello d'opzione, l'affrancamento cessa retroattivamente di operare, con conseguente tassazione ordinaria e riconoscimento di un credito d'imposta pari a quanto assolto a titolo sostitutivo.

<sup>12</sup> Da versarsi peraltro entro il solo termine di versamento a saldo delle imposte relative all'esercizio nel corso del quale è stata posta in essere l'operazione, senza quindi possibilità alcuna di differimento.

rere invece dal periodo d'imposta successivo a quello di esercizio dell'opzione.

La norma si rivela di particolare interesse per la possibilità, in relazione ad avviamento e marchi, di procedere ad una deduzione fiscale per noni del maggiore valore riallineato, a decorrere come visto dal periodo d'imposta successivo a quello di esercizio dell'opzione, in luogo del diciottesimo previsto generalmente dal Legislatore fiscale.

Entro questa prospettiva si può quindi comprendere il duplice vantaggio potenzialmente conseguibile da una società beneficiaria di un complesso aziendale a seguito di suo conferimento, o di fusione o scissione: l'emersione contabile delle attività immateriali del dante causa potrà essere accompagnata da un loro riconoscimento fiscale in termini "accelerati" rispetto a quelli opzionali ordinari del TUIR, quantomeno per avviamento e marchi, con conseguente maggior livello patrimoniale associato ad un vantaggio finanziario non indifferente nella prospettiva di futuri utili.

Lo scenario, invero complesso, è comunque completato, lo si segnala appena, da una terza possibilità, ovvero quel *bonus* aggregazioni riproposto per l'anno 2009 dal D.L. 10 febbraio 2009, n. 5, che in virtù della propria gratuità è certamente la forma più appetibile di riallineamento dei valori fiscali in caso di operazioni straordinarie.

Limitato ai soli soggetti IRES, lo stesso trova un limite evidente nei soli presupposti applicativi, che di fatto lo confinano ad operazioni di concentrazione poste in essere tra società assolutamente indipendenti. Ciò nonostante, può rappresentare soluzione accessoria non indifferente per le operazioni di acquisizione di realtà concorrenti in crisi registrate dalla prassi professionale soprattutto nell'ultimo periodo.

### Le attività immateriali nella prassi contabile internazionale

Anche sul piano contabile, come in altri settori della vita economica, è crescente l'esigenza di integrazione tra i diversi paesi. L'adozione dei principi contabili IAS/IFRS, seppur ancora riguardante una parte limitata delle imprese e dei gruppi italiani, ne è una efficace dimostrazione. Può dunque essere utile in conclusione introdurre qualche riflessione di carattere generale sulle principali criticità che sono emerse a livello internazionale negli ultimi anni relativamente alla contabilizzazione dei beni immateriali, per arrivare a trarre delle conclusioni con riferimento al rilievo dato in questo ambito alle plusvalenze latenti ad essi relative. Con la consa-

pevolezza, peraltro, che alcuni orientamenti e alcune scelte cominciano a caratterizzare anche il dibattito accademico e professionale in Italia.

Seguendo una traccia di analisi che è tipica dei principi contabili internazionali IAS/IFRS, e che ha il pregio di essere schematicamente chiara, la contabilizzazione degli *asset* immateriali può essere esaminata attraverso tre prospettive:

- l'identificabilità del bene;
- il suo riconoscimento ai fini dell'iscrizione in bilancio;
- la sua valutazione.

Cominciamo dall'identificabilità.

In linea generale i principi contabili prevedono criteri di identificazione dei beni immateriali più selettivi rispetto a quanto avviene per gli altri *asset*, a prescindere dalla modalità con cui se ne entra in possesso. Così lo IAS n. 38, rispetto alla nozione di *asset*<sup>13</sup>, introduce i due seguenti e alternativi requisiti di identificazione, analoghi a quelli utilizzati negli US GAAP:

1. il bene deve essere separabile dal complesso aziendale e cedibile (vendita, scambio, ecc.) autonomamente o insieme ad altri beni o passività;
2. il bene, o meglio il suo utilizzo, deve essere garantito da diritti di tipo contrattuale o comunque e più in generale, di tipo giuridico.

Si noti che nella prospettiva del processo di identificazione dell'*asset*, la questione di come l'impresa ne sia entrata in possesso, cioè attraverso acquisizione diretta e specifica, *business combination* o generazione interna, non sembra essere rilevante<sup>14</sup>: l'identificazione infatti si basa sulla verifica di caratteristiche tecnico produttive che il bene ormai possiede, indipendentemente, si potrebbe dire, dalla sua storia.

Anche se evidentemente collegata all'identificabilità, il riconoscimento del bene ai fini della sua rilevazione contabile è altra questione. Si prenda ancora come primo riferimento il *Framework* degli IAS/IFRS, dove viene chiarito che ai fini dell'iscrizione in bilancio di un *asset* devono essere rispettati i seguenti requisiti:

1. deve essere probabile che i futuri benefici derivanti dall'*asset* vadano effettivamente a vantaggio dell'impresa (criterio della probabilità);
2. i costi sostenuti per acquistare o generare l'*asset* devono essere misurabili in modo attendibile (criterio dell'attendibilità).

Contrariamente a quanto avviene per l'identificabilità, il criterio del riconoscimento rende rilevante la "storia" del bene immateriale o, se si preferisce, la modalità con cui l'impresa ne entra in possesso<sup>15</sup>.

<sup>13</sup> "Risorsa controllata dall'impresa, in seguito ad eventi passati e da cui è lecito attendersi benefici economici futuri". La definizione è contenuta nel Framework attualmente in vigore.

<sup>14</sup> W. Upton, *Business and Financial Reporting, Challenges from new Economy*, Financial Accounting Series, FASB, Norwalk, Connecticut 2001.

<sup>15</sup> A. Amaduzzi, *Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS*, Giuffrè, Milano 2005.



Quando il bene viene acquisito singolarmente, attraverso una specifica transazione di mercato, si può affermare che il criterio della probabilità sia sempre soddisfatto, in quanto il prezzo pagato incorpora le attese di beneficio probabile, e che anche il costo del bene possa essere misurato in modo attendibile, data la presenza di un prezzo, soprattutto se regolato in denaro.

Nel caso di acquisizione nell'ambito di una "business combination" il panorama è più complesso ma, almeno per i nostri fini, non cambia nella sostanza rispetto all'acquisizione diretta, sempre che naturalmente l'*asset* immateriale sia identificabile<sup>16</sup>.

Al contrario, per i soli beni immateriali generati internamente il paragrafo 51 dello IAS 38 riconosce una strutturale difficoltà sia nel verificare la probabilità di futuro godimento dei benefici, sia nel misurare i costi sostenuti per la generazione dell'*asset*, distinguibili a fatica dai costi sostenuti per alimentare il *goodwill* generato internamente, e ovviamente non capitalizzabili.

Di fronte a questa constatazione, in effetti largamente condivisibile, le scelte effettuate dagli "standard setters" dei diversi paesi, e dai legislatori, come nel nostro caso, sono molto diverse, ma possono essere ricondotte fondamentalmente a tre possibilità:

1. imporre che i costi sostenuti per la formazione di un bene immateriale, ad esempio costi di ricerca e sviluppo, siano immediatamente e permanentemente spesi a conto economico. E' la scelta fatta, ad esempio, nei principi contabili tedeschi, giapponesi e nord americani;
2. all'estremo opposto, consentirne la capitalizzazione, come facoltà e non obbligo, pur individuando limiti e vincoli di natura prudenziale, come ad esempio il consenso del collegio sindacale o il divieto di distribuzione dei dividendi in assenza di riserve disponibili superiori ai costi capitalizzabili. E' ciò che avviene nell'ordinamento italiano con i costi pluriennali, e che peraltro non necessariamente conduce ad un effettivo utilizzo della facoltà, come alcune recenti ricerche empiriche hanno ben dimostrato;
3. una posizione in un certo senso intermedia, e concettualmente parlando ambigua, è rappresentata dall'attuale IAS 38, che permette la capitalizzazione dei costi se e solo se sia dimostrabile la fattibilità tecnica, finanziaria e commerciale della realizzazione dell'attività immateriale. Tale possibilità riguarda esclusivamente i cosiddetti costi di sviluppo, mentre vengono esclusi dalla capitalizzazione i costi di ricerca e con essi i costi riguardanti i marchi, le testate giornalistiche, i diritti editoriali, le anagrafiche clienti, i costi sostenuti per l'avviamento di un'attività, per la formazione del perso-

nale, per la pubblicità o le attività promozionali, per la riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa.

In linea teorica almeno, esisterebbero altre due possibilità, che però risultano operativamente residuali:

1. spendere i costi e consentirne la capitalizzazione in seguito, al verificarsi di condizioni che permettano l'identificabilità e la rilevazione del bene ;
2. capitalizzare i costi, sempre a determinate condizioni, e prevedere l'obbligo di portarli a conto economico nel caso in cui il processo di formazione del bene fallisca (cd. "successful efforts method").

E veniamo alla terza e ultima prospettiva, la valutazione, relativamente alla quale ci soffermeremo solo su alcuni aspetti.

Come è ampiamente noto, gran parte del dibattito internazionale in corso, i cui confini vanno ben oltre i beni immateriali, verte sulle conseguenze dell'utilizzo di un modello valutativo basato sui costi storici e un modello valutativo basato sul valore (cd. "valuation-based-model"): il primo è orientato al costo delle transazioni, il secondo al valore corrente degli *asset*, e quindi ai cambiamenti nel tempo di tale valore.

Anche in questo caso, come è avvenuto per il riconoscimento ai fini della rilevazione, il modo in cui l'impresa entra in possesso del bene immateriale è piuttosto rilevante: negli IAS/IFRS ad esempio il modello valutativo utilizzato per gli immateriali generati internamente è basato sul costo (IAS 38), mentre il modello valutativo utilizzato nel caso in cui il bene immateriale sia acquistato indirettamente attraverso una *business combination* è basato sul valore e per la precisione su un "fair value" a cui si perviene attraverso una gerarchia metodologica che, in breve, ha la seguente struttura<sup>17</sup>:

1. utilizzazione di prezzi quotati in mercati attivi;
2. utilizzazione di *input* informativi diversi dai prezzi quotati in mercati attivi, ma comunque "osservabili", quali ad esempio prezzi quotati in mercati attivi per beni simili, oppure prezzi quotati per beni identici in mercati non attivi, e così via;
3. utilizzazione di *input* informativi che non sono basati su dati di mercato osservabili, e che si concentrano dunque su informazioni interne all'impresa.

E' evidente che la gerarchia indica un'affidabilità valutativa di tipo decrescente. Ed è altrettanto evidente che gran parte delle valutazioni effettuate sui beni immateriali si basino su informazioni appartenenti alla terza ed ultima categoria valutativa, quella meno affidabile insomma.

Non a caso il dibattito internazionale sulla contabilizzazione dei beni immateriali si è esteso alle tecniche di valutazione degli stessi: tali tecniche peraltro rappresentano un ambito di studi e di pratica professionale piuttosto dinamico e non sempre facile da interpretare.

<sup>16</sup> Il recente processo di revisione dell'IFRS 3 ha portato a presumere che il fair value dei beni immateriali acquisiti in una business combination e identificabili sia sempre misurabile in modo attendibile.

<sup>17</sup> Si veda in tal senso l'Exposure Draft ED/2009/5 "Fair Value Measurement" recentemente pubblicato dallo IASB.

Nella prassi, che è ormai internazionale, le tecniche valutative più utilizzate rientrano in uno dei seguenti approcci: “*Cost approach*” (ad esempio, “*Replacement cost*”), “*Market approach*” (ad esempio, “*Sales comparison approach*”), “*Income approach*” (ad esempio, “*Relief from Royalties, Premium profit method, Multi period excess earning method*”)<sup>18</sup>.

Ciascuna tecnica, tuttavia, presenta consistenti problemi applicativi e conduce a risultati che devono sempre essere vagliati con attenzione e prudenza.

Lo scenario delineato dai principi contabili internazionali appare così certamente più restrittivo di quello ben noto alla prassi contabile italiana: il problema valutativo si pone infatti solo al termine di un processo di apprezzamento che, ancor prima di interrogarsi sul possibile “*riconoscimento*”, ai fini dell’iscrizione a bilancio, valuta attentamente il profilo di identificabilità del bene o del diritto, al punto da escludere di *default* dalla possibile capitalizzazione oneri invece ben presenti negli attivi delle società italiane.

Tale divaricazione, invece, non si coglie laddove ci si preoccupi delle sorti dell’attività immateriale che, regolarmente iscritta o del tutto assente in contabilità, manifesti plusvalori in ragione di quella che è stata la storia dell’impresa: anche in questo caso, infatti, l’operazione a valenza straordinaria appare un passaggio obbligato per la sua espressione a bilancio, con talune differenze, seppur apprezzabili, solo laddove la stessa si configuri un’acquisizione, in luogo di una mera ristrutturazione in seno al gruppo.

I principi contabili internazionali, infatti, fanno discendere dall’inquadramento della fattispecie nell’una o nell’altra delle due categorie, uno specifico trattamento contabile, diversamente da quanto previsto dalla nostra normativa.

L’IFRS n. 3, “*Business combinations*”, così come recentemente rivisto<sup>19</sup>, disciplina in particolare le operazioni tra soggetti indipendenti, evidenziando come le stesse debbano essere gestite secondo il metodo del costo di acquisto (“*acquisition method*”). La sua applicazione si fonda sulla determinazione del costo dell’acquisizione, dato dal valore di quanto astrattamente inquadrabile come corrispettivo pagato al cedente<sup>20</sup>, incrementato dei costi attribuibili in via diretta all’operazione: lo stesso, infatti, dovrà essere confrontato con la valutazione a “*fair value*” delle attività e passività acquisite, ivi incluse quelle “*immateriali*”<sup>21</sup>, al netto della (eventuale) fiscalità differita, portando ad una differenza che,

se positiva, potrà essere appostata nell’attivo come avviamento<sup>22</sup>.

Logica diversa presiede invece le operazioni di riorganizzazione. Le stesse sono ancora in attesa di una disciplina uniforme ma la miglior prassi contabile ha sinora fornito delle indicazioni preziose, incentrate soprattutto su di un elemento: la necessità di assumere quale riferimento principale il medesimo risultato che si produrrebbe in presenza di un bilancio consolidato IFRS<sup>23</sup>.

Pur nella varietà di problemi ancora irrisolti, il senso di tale affermazione può essere più agevolmente colto nell’ipotesi d’incorporazione di società partecipata al 100%, trattandosi nel caso specifico di attuare null’altro se non un cd. “*consolidamento legale*” (i.e. convergenza del bilancio consolidato dell’incorporante verso il bilancio separato della stessa). Il costo da cui partire sarà quindi quello di iscrizione della partecipazione da annullare (“*pooling of interests method*”), con una coincidenza perfetta tra risultato del bilancio consolidato e situazione finale *post* fusione in caso di retrodatazione. Un caso ulteriore è quello rappresentato dalla fusione tra società “*consorelle*”, ovvero tra società appartenenti allo stesso gruppo di controllo ma non legate da rapporti partecipativi (“*business combinations under common control*”): la fattispecie, esclusa dall’ambito di applicazione dell’IFRS n. 3, in assenza di una “*reale*” sostanza economica, vedrà i beni “*acquisiti*” esposti nel bilancio finale coerentemente con quanto risultante dal bilancio consolidato del gruppo<sup>24</sup>. Tale trattamento potrà essere derogato nel solo caso in cui vi sia un’evidenza oggettiva del fatto che la fattispecie è direttamente correlata ad un’operazione principale di acquisizione che ha determinato un controllo comune sulle consorelle, e la fusione sia rappresentativa di una mera riorganizzazione nell’ambito del gruppo che si è appena creato<sup>25</sup>.

Quali che siano i tecnicismi del caso, emerge quindi l’idoneità, peraltro attesa, dell’“*acquisition method*”, nell’ambito delle operazioni straordinarie, ad esplicitare al massimo delle loro potenzialità i valori sottesi al complesso aziendale: tale risultato appare coerente con quello che ne è il presupposto sottostante, ovvero non già la mera esigenza riorganizzativa, più vicina allo spirito che ha guidato la redazione di queste pagine, quanto la libera contrattazione tra parti indipendenti. La rilevazione a “*fair value*” degli elementi patrimoniali ricevuti, è interessante comunque rimarcarlo, non rappresenta un abbandono del criterio del costo storico, quanto una sua ri-

<sup>18</sup> Si veda il “Discussion Paper, Determination of Fair Value of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes”, IVSC, luglio 2007.

<sup>19</sup> Revisione del gennaio 2008, applicabile agli esercizi che iniziano dal 1° luglio 2009.

<sup>20</sup> In presenza di una fusione operata da una società quotata, il valore di mercato delle sue azioni emesse a concambio.

<sup>21</sup> Paragrafi da B31 a B34.

<sup>22</sup> A. Beretta Zanoni, *Accounting for Goodwill*, Routledge, London 2009.

<sup>23</sup> OPI (“Orientamenti preliminari in tema di IFRS”) dell’Assirevi n. 2, in tema di fusioni nei bilanci d’esercizio.

<sup>24</sup> In ossequio all’OPI n. 1, “Trattamento contabile delle ‘business combinations of entities under common control’ nel bilancio d’esercizio e nel bilancio consolidato”.

<sup>25</sup> OPI n. 2, nt. 2.

gorosa applicazione. Si è infatti in presenza di una deroga solo laddove sia prevista l'iniziale rilevazione di un'attività o di una passività al costo e si assista alla sua successiva ponderazione ad ogni chiusura di bilancio: il risultato del periodo includerà la variazione, positiva o negativa, di tale elemento. La "rivalutazione" delle attività oggetto di transizio-

ne o l'esplicitazione di beni intangibili mai esposti in bilancio, che conseguono all'utilizzo del "fair value", nascono invece dall'impossibilità di assumere i valori esposti nel bilancio della *target* quali indicatori rappresentativi dell'esborso sostenuto in via non monetaria, e quindi dal pieno rispetto del sovrastante principio di prevalenza della sostanza sulla forma<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Come rilevato in dottrina, non sussistendo la mera esigenza di superare squilibri contabili tra attivo e passivo, non è astratta la possibilità di assistere all'iscrizione di maggiori valori contestualmente all'emersione di avanzi: così Zizzo, *Le aggregazioni aziendali contabilizzate in base allo IFRS 3*, in *Corriere Tributario* n. 44/2007, 3614.

