robert n.
anthony

david f.
hawkins

diego m.
macrì

kenneth a.
merchant

XIV edizione

il bilancio

analisi economiche per le decisioni e la comunicazione della performance

McGraw Hill Education

Titolo originale: *Accounting: Text and Cases*, Thirteenth Edition
Copyright © 2011, 2004, 1999, 1994, 1989, 1983, 1979, 1975, 1970, 1964, 1960, 1956
by The McGraw-Hill Companies Inc.

Copyright © 2016, 2012, 2010 McGraw-Hill Education (Italy), S.r.l.
Via Ripamonti, 89 - 20141 Milano

I diritti di traduzione, di riproduzione, di memorizzazione elettronica e di adattamento totale e parziale con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm e le copie fotostatiche) sono riservati per tutti i Paesi.

Nomi e marchi citati nel testo sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.

Le fotocopie *per uso personale* del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque *per uso diverso da quello personale* possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Corso di Porta Romana n. 108, 20122 Milano, e-mail info@clearedi.org e sito web http://www.clearedi.org.

Publisher: Paolo Roncoroni
Senior Acquisition Editor: Marta Colnago
Development Editor: Chiara Varisco
Produzione: Donatella Giuliani
Traduzione: Diego Maria Macrì
Realizzazione editoriale: Fotocompos, Gussago (BS)
Grafica di copertina: Feelltalia, Milano
Immagine di copertina: © Janusz-Gajewicz
Stampa: Arti Grafiche Battaia, Zibido San Giacomo (MI)

ISBN: 978-88-386-6895-1
Printed in Italy
123456789AGBAGB765432

Indice breve

Capitolo 1 La natura e lo scopo della contabilità 1

Capitolo 2 I principi contabili di base: lo stato patrimoniale 21

Capitolo 3 I principi contabili di base: la formazione del reddito in conto economico 49

Capitolo 4 Il conto economico e le sue classificazioni 69

Capitolo 5 I sistemi contabili e le modalità di contabilizzazione 87

Capitolo 6 I ricavi e le attività monetarie 113

Capitolo 7 Le rimanenze e il costo del venduto 131

Capitolo 8 Le immobilizzazioni non monetarie e l'ammortamento 159

Capitolo 9 Le passività e il capitale netto 189

Capitolo 10 Il rendiconto dei flussi di cassa 213

Capitolo 11 L'analisi di bilancio 245

Capitolo 12 Il bilancio civilistico

Indice

Prefazione XV

Ringraziamenti dell'Editore XIX

Guida alla lettura XXI

Capitolo 1
La natura e lo scopo della contabilità 1

1.1 La necessità di informazioni 1
1.1.1 Le informazioni motorie operative 3
1.1.2 Le informazioni di bilancio 3
1.1.3 Le informazioni per il management 4
1.1.4 Le informazioni fiscali 4
1.1.5 La definizione di contabilità 4

1.2 L'approccio del libro 4
1.2.1 Pregiudizi sulla contabilità 5

1.3 Il quadro concettuale che regola la contabilità e il bilancio 6
1.3.1 La contabilità come linguaggio 6
1.3.2 La natura dei principi 7
1.3.3 Tre criteri generali per la formulazione dei principi contabili 7
1.3.4 Le fonti dei principi contabili 8

1.4 I rendiconti economico-finanziari 9
1.4.1 Lo stato patrimoniale 10
1.4.2 Un "pacchetto" di rendiconti economico-finanziari 15
1.4.3 Lo scopo dei rendiconti economico-finanziari del bilancio 15
1.4.4 Quale bilancio? 16

Riepilogo 17

Problemi 18

Capitolo 2
I principi contabili di base: lo stato patrimoniale 21

2.1 I principi di base 21
2.1.1 Il principio di omogeneità 22
2.1.2 Il principio dell'entità 23
2.1.3 Il principio di continuità di funzionamento 24
2.1.4 Il principio del costo 25
2.1.5 Il principio del duplice aspetto 29

2.2 Lo stato patrimoniale 30
2.2.1 Uno sguardo d'insieme 32
2.2.2 Le categorie delle voci dello stato patrimoniale 33
2.2.3 Le attività 34
2.2.4 Le passività 38
2.2.5 Il capitale netto 40

2.3 Gli indici 42
2.3.1 L'indice di liquidità 42

2.4 I cambiamenti dello stato patrimoniale 42
2.4.1 Versamento del capitale iniziale 43
2.4.2 Prestito bancario 43
2.4.3 Acquisto di merce 43
2.4.4 Vendita di merce 43

Riepilogo 44

Problemi 45

Capitolo 3

I principi contabili di base: la formazione del reddito in conto economico 49

3.1 La natura del reddito 49

3.2 I principi di base 50
3.2.1 Il principio della periodicità della misurazione 50
3.2.2 Il principio di prudenza 53
3.2.3 Il principio di realizzazione dei ricavi 56
3.2.4 Il principio di competenza: la correlazione diretta fra costi e ricavi 57

3.3 Il riconoscimento dei costi di competenza 58
3.3.1 Terminologia 58
3.3.2 I tre criteri per riconoscere i costi di competenza del periodo 59
3.3.3 Costi di competenza e spese 61
3.3.4 Dividendi 63
3.3.5 Una sintesi per misurare i costi di competenza 63

3.4 Altri proventi e oneri 64
3.4.1 Il principio della continuità dei criteri di valutazione 65
3.4.2 Il principio di significatività e rilevanza 65

Riepilogo 66

Problemi 67

Capitolo 4

Il conto economico e le sue classificazioni 69

4.1 Il conto economico a costo del venduto 69
4.1.1 I ricavi 70
4.1.2 Il costo del venduto 71
4.1.3 I risultati intermedi di reddito 71

4.1.4 Il prospetto delle variazioni delle riserve di utili 74
4.1.5 La relazione tra stato patrimoniale e conto economico 74
4.1.6 Le percentuali del conto economico 74

4.2 Il conto economico a margine di contribuzione 75
4.2.1 Costi variabili e costi fissi 75
4.2.2 Un confronto con il conto economico a costo del venduto 77

4.3 Il conto economico a valore aggiunto 78

4.4 Altri concetti di reddito 80
4.4.1 Contabilità per competenza *versus* contabilità finanziaria 80

4.5 Il calcolo delle imposte dirette 80
4.5.1 Le imposte dirette sul reddito 81

Riepilogo 83

Problemi 84

Capitolo 5

I sistemi contabili e le modalità di contabilizzazione 87

5.1 Alcuni concetti di base sulle modalità di contabilizzazione 87
5.1.1 Il conto 87
5.1.2 I conti permanenti e i conti temporanei 88
5.1.3 Il mastro 89
5.1.4 Il piano dei conti 89
5.1.5 Dare e avere 90

5.2 Il processo contabile 91

5.3 L'analisi delle transazioni 91
5.3.1 Esempio: Campus Pizza Srl 93
5.3.2 Il saldo dei conti 96
5.3.3 Il bilancio di verifica 97

5.4 Le operazioni di assestamento e di chiusura 98
5.4.1 Le operazioni di assestamento 98
5.4.2 Le scritture di chiusura 103
5.4.3 La preparazione dei rendiconti del bilancio 105
5.4.4 Il giornale 106

5.5 I sistemi contabili

5.6 La contabilità informatizzata

Appendice A Sistema zappiano e sistema patrimoniale 108

Riepilogo 109

Problemi 109

Capitolo 6

I ricavi e le attività monetarie 113

6.1 Quando riconoscere i ricavi 113
6.1.1 I criteri fondamentali per il riconoscimento del ricavo 114

6.1.2 La regola della consegna 114
6.1.3 La regola della percentuale di completamento 116
6.1.4 La regola della rata

6.2 Quale ammontare dei ricavi riconoscere 117
6.2.1 I crediti inesigibili 117
6.2.2 Gli sconti
6.2.3 I resi e gli abbuoni
6.2.4 Storno diretto dei ricavi *versus* registrazione di un costo 120
6.2.5 I costi di garanzia 121
6.2.6 I ricavi per interessi attivi 121

6.3 Le attività monetarie 123
6.3.1 Le differenze nella registrazione delle attività monetarie e non monetarie 123
6.3.2 L'analisi delle attività monetarie 124
6.3.3 L'indice di liquidità 125
6.3.4 L'indice di liquidità ristretto o acid-test 125
6.3.5 I giorni di cassa disponibili per il pagamento dei costi 125
6.3.6 Il tempo medio d'incasso del credito 126

Riepilogo 127

Problemi 127

Capitolo 7
Le rimanenze e il costo del venduto 131

7.1 I tipi "puri" di impresa 131

7.2 Le imprese commerciali 132
7.2.1 Il costo di acquisto 132
7.2.2 Il problema base della misurazione 132
7.2.3 Il metodo dell'inventario periodico 133
7.2.4 Il metodo dell'inventario perpetuo 135
7.2.5 Il confronto fra l'inventario periodico e l'inventario perpetuo 136

7.3 Le imprese di produzione 136
7.3.1 I conti di rimanenze di un'impresa di produzione 137
7.3.2 Le materie prime utilizzate nel periodo 138
7.3.3 Il costo dei beni prodotti 139
7.3.4 Il costo dei beni venduti 140
7.3.5 I sistemi di determinazioni del costo dei prodotti 140
7.3.6 I costi di prodotto e i costi di periodo 141

7.4 Le imprese di servizio

7.5 I metodi di valorizzazione delle rimanenze 142
7.5.1 Il metodo dell'identificazione specifica 142
7.5.2 Il metodo del costo medio 143
7.5.3 Il metodo *first-in first-out* 143
7.5.4 Il metodo *last-in first-out* 144
7.5.5 Il confronto fra i metodi 145

7.6 Il più basso fra costo e valore di mercato 148

7.7 L'analisi delle rimanenze 148
7.7.1 La rotazione delle rimanenze 148
7.7.2 Il margine lordo percentuale 149

Appendice A Sistema zappiano e sistema patrimoniale 150

Riepilogo 154

Problemi 154

Capitolo 8
Le immobilizzazioni non monetarie e l'ammortamento 159

8.1 La natura delle immobilizzazioni 159
8.1.1 I diversi tipi di immobilizzazioni 160

8.2 L'acquisizione delle immobilizzazioni materiali 161
8.2.1 La distinzione tra attività e costi di competenza 161
8.2.2 Gli elementi da includere nel costo dell'immobilizzazione
8.2.3 Le acquisizioni non registrate al costo
8.2.4 Gli acquisti in blocco

8.3 L'ammortamento delle immobilizzazioni materiali 162
8.3.1 Gli elementi necessari per il calcolo dell'ammortamento 163
8.3.2 La vita utile 164
8.3.3 I metodi di determinazione delle quote di ammortamento 164
8.3.4 La scelta del metodo di ammortamento 166

8.4 La contabilizzazione dell'ammortamento 167
8.4.1 Il cambiamento del coefficiente di ammortamento 168
8.4.2 Le attività completamente ammortizzate 168
8.4.3 Il dimezzamento dell'ammortamento 168

8.5 La dismissione delle immobilizzazioni materiali 169
8.5.1 La distinzione tra fatti ordinari e straordinari è soggettiva 170

8.6 Le permute

8.7 Le svalutazioni e i ripristini di valore 171
8.7.1 Le svalutazioni 171
8.7.2 I ripristini di valore 172

8.8 Il *fair value* e le rivalutazioni 173
8.8.1 Il modello del *fair value* 174
8.8.2 Gli aspetti contabili di applicazione del principio del *fair value* 175
8.8.3 Cosa c'è dietro il principio del *fair value* 176

8.9 Il significato dell'ammortamento 177

8.10 L'ammortamento ai fini fiscali per la determinazione del reddito imponibile 178
8.10.1 L'ammortamento ordinario per la determinazione del reddito imponibile 178

8.10.2 L'ammortamento ridotto per la determinazione del reddito imponibile 178
8.10.3 L'ammortamento integrale per la determinazione del reddito imponibile 179

8.11 Le risorse naturali 179

8.12 Le immobilizzazioni immateriali 179
8.12.1 Le immobilizzazioni immateriali con vita utile finita 180
8.12.2 Le immobilizzazioni immateriali con vita utile indeterminata 180
8.12.3 Altre immobilizzazioni immateriali 182
8.12.4 L'analisi delle immobilizzazioni non monetarie 184

Riepilogo 185
Problemi 185

Capitolo 9
Le passività e il capitale netto 189

9.1 La natura delle passività 189
9.1.1 Le passività di ammontare non certo 189
9.1.2 Gli obblighi che non sono passività 190

9.2 Le fonti di finanziamento 191
9.2.1 Le passività correnti 191
9.2.2 I debiti di finanziamento a lungo termine 193
9.2.3 Il leasing 196
9.2.4 Il capitale netto 199
9.2.5 Le riserve di utili 202
9.2.6 I dividendi 203

9.3 L'analisi della struttura del capitale 205
9.3.1 Gli indici di indebitamento 205

9.4 L'utile per azione 207
9.4.1 Il rating 208

Riepilogo 208
Problemi 209

Capitolo 10
Il rendiconto dei flussi di cassa 213

10.1 Lo scopo del rendiconto dei flussi di cassa 213
10.1.1 Le fonti e gli impieghi della liquidità 214

10.2 Il rendiconto dei flussi di cassa 215
10.2.1 Le categorie del rendiconto finanziario 216
10.2.2 Le transazioni d'investimento 218
10.2.3 Le transazioni finanziarie 220
10.2.4 Le transazioni non monetarie 221
10.2.5 Il flusso di cassa della gestione corrente 221
10.2.6 I calcoli del metodo indiretto 222

10.2.7 Una sintesi del rendiconto finanziario 228

10.3 Idee sbagliate sull'ammortamento 229
10.3.1 Il reddito finanziario 229

10.4 La preparazione del rendiconto finanziario 230
10.4.1 I dati del foglio di lavoro 231
10.4.2 La preparazione del rendiconto 236
10.4.3 Una sintesi della procedura di preparazione del rendiconto 237

10.5 L'analisi del rendiconto dei flussi di cassa 237
10.5.1 Indici collegati al rendiconto dei flussi di cassa 237
10.5.2 Le previsioni del flusso di cassa 240

Riepilogo 240
Problemi 241

Capitolo 11
L'analisi di bilancio 245

11.1 Gli obiettivi dell'impresa 245
11.1.1 La redditività dell'investimento 246
11.1.2 Una posizione finanziaria sicura 247
11.1.3 La struttura dell'analisi 247

11.2 La performance globale 248
11.2.1 La redditività dell'investimento 248
11.2.2 Rotazione dell'investimento e margine percentuale di profitto 254
11.2.3 L'indicatore prezzo/utili 255

11.3 Gli indici di profittabilità 256
11.3.1 Il risultato netto 256

11.4 Gli indici di efficienza nell'utilizzo degli investimenti 257
11.4.1 La rotazione degli investimenti 257
11.4.2 La rotazione delle immobilizzazione materiali 258
11.4.3 Gli indici del capitale circolante 258

11.5 Gli indici finanziari 260
11.5.1 La liquidità e la solvibilità 260

11.6 La politica dei dividendi 260

11.7 Gli indici che misurano la crescita 261

11.8 Effettuare i confronti 261
11.8.1 Le difficoltà 261
11.8.2 Le possibili basi del confronto 265
11.8.3 L'utilizzo dei confronti 266

Riepilogo 267
Problemi 268

Capitolo 12
Il bilancio civilistico

Capitolo 1

La natura e lo scopo della contabilità

Gran parte dell'attività umana è svolta attraverso organizzazioni, gruppi di persone che stabiliscono di cooperare stabilmente per conseguire obiettivi comuni e individuali. Nello svolgere queste attività le organizzazioni utilizzano una molteplicità di risorse diverse che devono essere finanziate e che devono remunerare adeguatamente i soggetti finanziatori.

Per operare efficacemente le organizzazioni hanno pertanto bisogno di conoscere quante risorse stanno impiegando nelle diverse attività e se il loro utilizzo è economicamente conveniente. Informazioni analoghe sono necessarie ad attori esterni per esprimere un giudizio sulle organizzazioni e legittimarle (acquistando i loro prodotti o fornendo loro beni e servizi o finanziandole o investendo a titolo di rischio). La **contabilità** è un sistema che fornisce questo tipo d'informazioni.

In termini molto generali le organizzazioni possono essere classificate in organizzazioni con **scopo di lucro** (**imprese**) e organizzazioni **senza scopo di lucro** (**organizzazioni no profit**). Così come questi termini suggeriscono, scopo principale delle organizzazioni del primo tipo è conseguire un profitto soddisfacente, mentre le organizzazioni no profit hanno altre finalità, come governare, fornire servizi sociali, sicurezza, istruzione[1]. La contabilità è simile in entrambi i tipi di organizzazione sebbene diversi possano essere la struttura, i contenuti e i criteri di misurazione utilizzati. Nel testo si farà riferimento in particolar modo al bilancio delle imprese.

1.1 ■ La necessità di informazioni

Le informazioni necessarie al funzionamento delle organizzazioni sono molto diverse se esaminate nei dettagli. A un livello di sintesi alto, i bisogni d'informazione della maggior parte delle organizzazioni sono invece simili, e possono dunque essere classificati in poche categorie.

---

[1] Nel testo si utilizzerà spesso il termine impresa, inteso come soggetto economico che produce beni (imprese manifatturiere) e servizi (imprese commerciali, d'intermediazione finanziaria, di assicurazione, di trasporto, di assistenza medica ecc.). L'impresa è una particolare organizzazione la cui funzione caratteristica è una soddisfacente produzione di ricchezza per chi ha in essa investito. Anche il termine azienda sarà spesso usato, da intendersi qui come sinonimo di organizzazione. Come avviene nel linguaggio comune, i termini organizzazione, impresa e azienda saranno nel testo a volte utilizzati come se fossero intercambiabili.

Per descrivere la necessità d'informazioni di un'organizzazione si farà riferimento ad Alba Motori SpA, una concessionaria di automobili. Alba Motori SpA consegue i propri obiettivi economici: (1) vendendo automobili nuove e usate, (2) vendendo pezzi di ricambio e accessori, (3) fornendo servizi di riparazione e manutenzione. È un'organizzazione costituita da 52 persone, guidata da Enrico Fonti, il presidente. L'impresa possiede un immobile che contiene l'autosalone, il punto vendita dei ricambi, il magazzino ricambi, l'officina e gli uffici. È proprietaria di molte autovetture nuove e usate pronte per essere vendute, una certa quantità di pezzi di ricambio, accessori e disponibilità liquide.

Tutti questi sono esempi di risorse necessarie all'impresa per svolgere l'attività. La Figura 1.1 mostra i diversi tipi di informazioni che potrebbero essere utili alle persone interessate alla gestione della Alba Motori SpA: le informazioni sono di natura quantitativa e non quantitativa.

Le informazioni quantitative sono esprimibili mediante numeri. Le informazioni non quantitative sono invece quelle raccolte attraverso l'osservazione, le conversazioni, gli articoli di giornale, internet, i libri, i programmi televisivi e così via. I sistemi contabili trattano prevalentemente informazioni quantitative. Quelle contabili sono uno specifico tipo d'informazioni quantitative perché espresse per lo più in termini monetari. Pur essendo quantitativi, i dati sull'età dei dipendenti e sulla loro anzianità professionale non sono di solito considerati informazioni contabili. Tuttavia il confine fra informazioni contabili e informazioni quantitative non monetarie non è netto.

Un rendiconto contabile delle vendite della Alba Motori SpA mostrerebbe, per esempio, non soltanto il valore dei ricavi realizzati, ma anche il numero di automobili vendute di ciascun tipo, comunicando dunque anche informazioni non monetarie. Informazioni non monetarie, come si vedrà, sono incluse nella nota integrativa al bilancio, perché consentono al lettore di comprenderlo meglio. Una domanda centrale è pertanto: quali sono le informazioni necessarie per conoscere l'ammontare delle risorse investite da Alba Motori SpA in un certo momento, delle fonti finanziarie che ne hanno consentito il possesso e per esaminare la performance economica che l'impresa ha conseguito in un certo periodo utilizzando le suddette risorse?

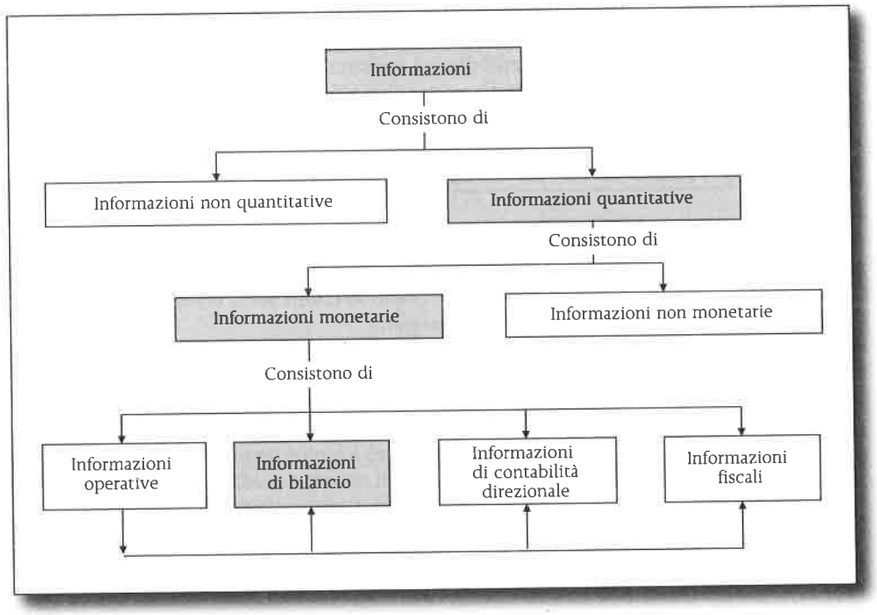


Figura 1.1
I diversi tipi di informazione.

Queste informazioni possono essere classificate in quattro categorie: (1) informazioni contabili operative, (2) informazioni di bilancio, (3) informazioni per il management o informazioni di contabilità direzionale, (3) informazioni fiscali. Ciascuna di queste quattro categorie è riportata nella parte inferiore della Figura 1.1.

1.1.1 ■ Le informazioni motorie operative

Una grande quantità d'informazioni contabili di natura operativa sono necessarie per rendere possibile lo svolgimento delle attività ordinarie di un'organizzazione. Per esempio, i dipendenti di Alba Motori devono ricevere mensilmente gli stipendi negli esatti importi dovuti, ed è obbligatorio conservare registrazioni contabili relative a ciascun dipendente che riportino gli importi maturati e quelli pagati, come pure varie elaborazioni per il pagamento degli oneri fiscali e contributivi; i venditori devono conoscere il costo e il prezzo di ciascuna automobile in vendita; quando si vende un'autovettura è necessario procedere alla rilevazione del corrispondente ricavo; le persone che lavorano al magazzino ricambi devono conoscere quali ricambi e accessori sono disponibili, il loro costo e il loro prezzo di vendita. Se le rimanenze di un certo ricambio si vanno esaurendo rapidamente, questo fatto deve essere noto a chi si occupa di acquisti perché possa emettere tempestivamente un ordine. Si deve poi conoscere il credito commerciale vantato nei confronti del singolo cliente e bisogna sapere se un cliente è in ritardo con i pagamenti per poterlo sollecitare. L'impresa deve anche sapere qual è il debito che ha nei confronti dei singoli creditori, quando estinguere ciascun obbligo e quanto denaro è disponibile in banca.

Le informazioni contabili operative rappresentano la maggior parte di tutte le informazioni contabili. Come suggerito dalle frecce nella parte bassa della figura, le informazioni contabili operative sono la principale fonte dei dati elementari per la redazione del bilancio, per fornire informazioni al management e per potere pagare le imposte sul reddito.

1.1.2 ■ Le informazioni di bilancio

Le informazioni di bilancio sono usate sia dal management sia da parti terze, cioè soggetti economici esterni interessati alla vita dell'organizzazione (ivi compresi gli azionisti, le banche, i creditori, il Ministero delle Finanze, gli osservatori finanziari, i dipendenti e la stessa comunità al cui interno l'organizzazione opera). Il bilancio è costituito da una serie di documenti che informano su come l'azienda "sta andando". Per esempio, gli azionisti di Alba Motori, che hanno investito denaro nell'azienda, devono potere disporre di questo tipo di informazioni. Se, infatti, decidessero di vendere le proprie azioni, dovrebbero essere in grado di giudicare il valore della loro cessione. Informazioni simili servono, specularmente, ai potenziali acquirenti di azioni dell'impresa. Inoltre, se l'impresa intendesse ottenere un prestito di denaro, allora la potenziale banca avrebbe bisogno d'informazioni sulla solidità dell'impresa e sulla probabilità di ottenere il rimborso del prestito. Solo in rari casi gli attori esterni all'impresa hanno diritto all'accesso d'informazioni preparate specificamente per loro. Nella maggior parte dei casi i soggetti esterni devono pertanto limitarsi alle informazioni del bilancio pubblico e a quelle che l'impresa ha deciso di fornire.

È importante precisare che qualora i soggetti esterni non conoscessero le regole alla base della compilazione del bilancio di Alba Motori, allora essi non potrebbero comprenderle e non ci si può neppure aspettare che le persone apprendano regole diverse per bilanci di imprese diverse. Le regole che presiedono alla redazione del **bilancio esterno** non cambiano pertanto da un'impresa all'altra[2] e sono istituzio-

nalmente regolamentate dal Codice Civile e dalla prassi contabile. Queste regole generali che presiedono alla raccolta, misurazione e presentazione sintetica dei risultati economico-finanziari sono l'oggetto di studio della contabilità e del bilancio (financial accounting).

1.1.3 ■ Le informazioni per il management

Il presidente, il vicepresidente, i responsabili delle diverse aree e gli altri manager di Alba Motori non hanno tempo per esaminare tutti i dettagli delle informazioni contabili operative. Si affidano, invece, a sintesi di queste informazioni che utilizzano, unitamente ad altre informazioni, per svolgere i loro incarichi direttivi. Le informazioni contabili specificamente preparate per assistere il management e orientarlo verso il conseguimento degli obiettivi dell'impresa sono dette informazioni di contabilità direzionale o il controllo di gestione. Queste informazioni sono usate nell'ambito di tre tipiche funzioni del management, cioè la programmazione, l'implementazione (o attuazione dei piani) e il controllo[3].

1.1.4 ■ Le informazioni fiscali

Alba Motori SpA deve presentare la propria dichiarazione dei redditi. Le regole per determinare il reddito civilistico (in Italia piuttosto complesse e in continua evoluzione) sono diverse da quelle per determinare il reddito sul quale sono pagate le imposte, cioè il reddito imponibile. L'azienda deve pertanto disporre d'informazioni specifiche strumentali finalizzate alla dichiarazione dei redditi, che sono distinte da quelle contenute nel bilancio civilistico (per questo tema si veda il Paragrafo 4.5.1).

1.1.5 ■ La definizione di contabilità

La contabilità può avere a riferimento tutte le attività descritte in precedenza e, in tutte, l'enfasi è posta sull'uso delle informazioni per migliorare il processo decisionale. Sia i manager dell'impresa sia attori esterni usano le informazioni contabili per assumere decisioni che influiscono sull'organizzazione. La contabilità può essere definita come *il processo di rilevazione, misurazione, analisi, interpretazione e comunicazione d'informazioni che consentano agli utilizzatori di sviluppare giudizi, valutazioni e decisioni consapevoli riguardanti i loro rapporti diretti o indiretti con l'impresa.* Il bilancio, un documento che riassume i dati della contabilità, ha quindi lo stesso obiettivo.

1.2 ■ L'approccio del libro

La contabilità può essere affrontata da una delle seguenti prospettive: dal punto di vista del contabile o dal punto di vista del destinatario delle informazioni contabili. Il primo approccio pone l'enfasi su concetti e tecniche utilizzati nel processo di raccolta, misurazione, sintesi e comunicazione delle informazioni contabili; il secondo pone l'enfasi su che cosa i destinatari delle informazioni contabili debbano sapere di contabilità. Il testo focalizza in prevalenza questo secondo approccio. La differenza è comunque una questione di enfasi. I contabili, infatti, devono sapere come e da chi saranno utilizzate le informazioni. Il loro compito è raccogliere, interpretare e riportare le informazioni in una forma che sia la più utile possibile ai fruitori dell'informazione stessa. I fruitori delle informazioni, da parte loro, devono sapere come i contabili operano, altrimenti non comprenderebbero appieno il significato delle informazioni ricevute e non potrebbero utilizzarle al meglio.

Per esempio, chi usa le informazioni contabili deve conoscere il significato di una determinata voce contabile, quali ne sono i limiti o le ambiguità e in quali circostanze potrebbe assumere un significato diverso da quello che apparentemente sembra comunicare. I fruitori delle informazioni contabili non devono però sapere progettare, costruire o gestire un sistema contabile (per queste importanti funzioni ci si rivolge ai contabili di professione), così come chi guida un'autovettura non deve essere in grado di realizzare un tachimetro ma sapere quali informazioni lo strumento produce e qual è l'accuratezza delle informazioni che fornisce.

1.2.1 ■ Pregiudizi sulla contabilità

I lettori di questo libro hanno già avuto a che fare, più o meno consapevolmente, con molti tipi di informazioni contabili. Le ricevute delle carte di credito, gli assegni emessi o ricevuti, gli estratti conto bancari, le bollette, i bonifici, fanno tutti parte di sistemi contabili. Nei quotidiani si legge dei profitti o perdite di singole imprese o d'interi settori industriali, di dividendi distribuiti e d'investimenti necessari per portare a compimento grandi opere pubbliche. Anche queste informazioni provengono da sistemi contabili. Chi si accinge a leggere un libro che affronti temi di contabilità già dispone, dunque, ancor prima d'iniziare, di molti "indizi" e già ha sviluppato, probabilmente, alcune idee sulla contabilità.

Il problema è che alcune di queste idee conducono a considerazioni e aspettative probabilmente sbagliate o fuorvianti. Per esempio, sembra intuitivamente ragionevole che i sistemi contabili rilevino quanto vale un'azienda. Il bilancio, come vedremo, non produce però quest'informazione, né cerca di farlo. È diffusa inoltre la convinzione che con il termine risorsa patrimoniale o attività[4] o asset ci si riferisca a tutte le cose di valore che l'azienda possiede. Le capacità professionali e le competenze dei dipendenti di un'organizzazione non sono però una risorsa patrimoniale (un'attività) da un punto di vista contabile, sebbene siano "cose di valore" il più delle volte fondamentali per l'organizzazione.

È quindi importante abbandonare alcuni preconcetti: i sistemi contabili "reali" possono essere diversi sotto importanti punti di vista da come avevamo supposto che fossero. Potremmo scoprire che vi sono ottime ragioni per mantenere in vita queste differenze e che è importante comprenderle. Gli utenti d'informazioni contabili devono conoscere abbastanza i concetti e le tecniche sottostanti per giungere a comprendere la natura e i limiti delle informazioni che utilizzano.

---

[2] Con alcune precisazioni che saranno fatte nel seguito.

[3] Per questi argomenti si rimanda ai testi che si occupano di controllo di gestione. Si veda per esempio R. Anthony, D. Hawkins, D. Macrì, K. Merchant, *Sistemi di controllo: analisi economiche per le decisioni aziendali*, McGraw-Hill, Milano, 2015 (quattordicesima edizione), che costituisce il complemento a questo testo sul bilancio.

[4] Sinora ci si era riferiti al termine attività nell'accezione di azione, comportamento e decisione propria di un individuo o di un gruppo di individui. In contabilità, invece, le attività sono, come sarà detto ripetutamente nel corso del testo, le risorse (cioè le cose di valore) possedute da un'impresa a una certa data e rappresentate nello stato patrimoniale.

1.3 ■ Il quadro concettuale che regola la contabilità e il bilancio

Supponete che vi sia chiesto di mantenere traccia di ciò che accade in un'organizzazione per fornire informazioni utili a chi la gestisce. Un modo di portare a termine questo compito potrebbe essere quello di scrivere un "racconto", una sorta di diario di bordo e registrare tutti gli accadimenti importanti, come potrebbe fare il capitano di una nave. Dopo una prima esperienza iniziale sviluppereste gradualmente un corpo di regole per rendere più efficace la vostra attività. Per esempio, poiché sarebbe impossibile tenere traccia di tutti gli eventi riguardanti le singole persone all'interno dell'organizzazione, sviluppereste alcune regole per stabilire quali siano quelli sufficientemente interessanti da meritare di essere tracciati e quali, invece, scartare perché poco rilevanti. Capireste, inoltre, che il vostro diario di bordo acquisirebbe maggior valore se alcuni termini fossero normalizzati. La standardizzazione, infatti, consentirebbe a persone esterne che leggessero il vostro diario di capire meglio il senso e le intenzioni delle vostre trascrizioni. Standardizzando termini e definizioni potreste, inoltre, affidare il compito di effettuare le rilevazioni anche a un'altra persona, avendo però buone garanzie che il suo diario conterrebbe informazioni molto simili a quelle che sarebbero state da voi rilevate. Nello sviluppare le regole del diario sareste necessariamente in qualche modo arbitrari. Esistono, infatti, modi diversi di descrivere uno stesso evento e molti di questi potrebbero essere soddisfacenti. Per potere disporre di una base condivisa di comprensione dovreste pertanto selezionare solo uno di questi modi. Tutte queste considerazioni sono centrali nello sviluppo del processo contabile. Il bilancio si è evoluto nel corso dei secoli e così pure è accaduto alle regole, alla terminologia e ai principi dei quali esso si avvale. Per comprendere i rendiconti economico-finanziari che compongono il bilancio è dunque fondamentale conoscerne le sottostanti convenzioni e i sottostanti scopi.

1.3.1 ■ La contabilità come linguaggio

La contabilità può essere interpretata come il *linguaggio del business*. Imparare i concetti base della contabilità è simile all'apprendimento di un linguaggio tecnico, ma talvolta più difficile, perché molti dei termini specifici della contabilità sono presenti anche nel linguaggio colloquiale, indicando però, in tal caso, altri concetti. Per esempio, i contabili utilizzano il termine "utile" per indicare uno specifico valore riportato sui documenti di bilancio. Nel linguaggio colloquiale, invece, il termine "utile" è un aggettivo che si applica quando qualcosa è percepito come di valore perché in grado di produrre un beneficio. Un tale significato non coincide con quello contabile (il significato di Utile o Reddito è spiegato nel Capitolo 2).

La contabilità è guidata da alcune regole pienamente condivise e da altre che non lo sono. I contabili possono avere diverse opinioni su come registrare un evento, così come gli italianisti possono preferire una diversa struttura della frase, una diversa parola o una diversa punteggiatura. Tuttavia, così come talune espressioni denotano un uso non elegante della lingua italiana, parimenti alcune pratiche contabili non sono appropriate. Nei prossimi capitoli saranno presentati i concetti alla base di una corretta pratica contabile e indicate le aree ove esistono divergenze di opinioni su cosa sia o no appropriato.

Nel caso della contabilità e del bilancio (che periodicamente riassume e struttura i dati della contabilità), i principi generali descritti nel testo sono quelli oggi in uso, ma saranno in futuro certamente cambiati per rispondere ai nuovi fabbisogni informativi delle organizzazioni e dei portatori d'interesse. Come già detto, infatti, il bilancio è un sistema artificiale che persegue scopi e finalità d'informazione mutevoli nel tempo.

1.3.2 ■ La natura dei principi

Le norme e i concetti di base della contabilità sono comunemente definiti *principi*. Un principio è da intendere come una legge generale o una regola che guida l'azione. Questo significa che i principi contabili non prescrivono esattamente come un'azienda debba registrare ciascun evento che la riguarda. Di conseguenza, molte questioni legate alla contabilità possono essere trattate, almeno in parte, diversamente da questa o quell'impresa. La maggior parte di queste differenze sono inevitabili, perché un unico dettagliato corpo di regole non potrebbe mai essere applicato a tutte le imprese. In parte, queste differenze riflettono anche la circostanza che all'interno di principi contabili è lasciata ai manager una qualche discrezione per esprimere le proprie idee su come meglio registrare uno specifico evento. Chi legge un bilancio non può quindi comprendere appieno il significato di tutte le voci che lo costituiscono, a meno che non sappia quale, fra le alternative possibili, abbia scelto chi ha preparato i documenti. Una comprensione approfondita del bilancio richiede anche la conoscenza del contesto dell'azienda esaminata.

1.3.3 ■ Tre criteri generali per la formulazione dei principi contabili

I principi contabili sono formulati da essere umani. A differenza dei principi della fisica, della chimica e delle scienze naturali, i principi contabili non sono dedotti da assiomi fondamentali, né possono essere falsificati tramite osservazioni o esperimenti. I principi contabili si sono evoluti nel tempo e continueranno a farlo: non si tratta di verità eterne, anzi il loro dinamismo tende ad accentuarsi nel tempo.

L'accettazione di un principio contabile dipende dalla sua capacità di rispettare alcune norme di carattere generale: la rilevanza, l'oggettività e la fattibilità. Un principio è **rilevante** se produce informazioni importanti e utili riguardo a un'impresa, dunque informazioni che possono influenzare le decisioni economiche di chi le utilizza. Un principio è **oggettivo** se produce informazioni non influenzate dal giudizio di chi le fornisce. L'oggettività implica *affidabilità* (applicato da due persone diverse uno stesso principio dovrebbe portare allo stesso risultato) e *verificabilità* (deve esistere un modo, attraverso un'indipendente ricostruzione del processo contabile, per controllare che l'informazione sia corretta). Infine, un principio è **fattibile** se può essere implementato senza eccessivi costi o complessità.

Questi criteri sono spesso in conflitto l'uno con l'altro. In alcuni casi, la soluzione più rilevante è esclusa perché potrebbe essere quella meno oggettiva e fattibile; molte volte questa è la scelta preferita.

Esempio

Lo sviluppo di un nuovo prodotto può avere un effetto importante sul valore di mercato di un'impresa. La scoperta di un principio attivo particolarmente efficace o lo sviluppo di un nuovo microprocessore ne sono esempi. L'informazione sul valore dei nuovi prodotti è molto utile per gli investitori. Ma la migliore stima di tale valore è quella del management, una stima altamente soggettiva. La contabilità non si prefigge di rilevare tali valori: sacrifica la rilevanza nell'interesse dell'oggettività.

Esempio

La misura del valore per la proprietà di un'innovativa impresa di biotecnologie quotata in borsa come Genentech, valore ottenuto moltiplicando il prezzo di un'azione per il numero di azioni in circolazione, è molto più accurata del valore contabile del capitale netto che compare nei rendiconti economico-finanziari. Il mercato ha attribuito all'impresa un valore di 26,4 miliardi di dollari, mentre il valore del capitale netto in bilancio è di 6,8 miliardi di dollari. La differenza non indica un errore nei rendiconti, comunica semplicemente che la contabilità non si prefigge di rappresentare il valore di mercato di un'impresa.

Nello sviluppare nuovi principi, il problema essenziale è trovare il giusto equilibrio fra la rilevanza da un lato e l'oggettività e la fattibilità dall'altro. La mancanza di comprensione di questo *trade-off* (cioè la necessità di dovere bilanciare esigenze fra loro in controtendenza) porta spesso a critiche dei principi contabili che sono però inappropriate. È facile criticare la contabilità sostenendo che l'informazione prodotta non sia poi così rilevante come dovrebbe essere, ma queste critiche sottovalutano che per aumentare la rilevanza dei dati sarebbe spesso necessario sacrificare l'oggettività e la fattibilità. In molte circostanze non ne varrebbe complessivamente la pena.

Il bilancio, comunque, non è un "sistema naturale" del quale indagare il funzionamento. Al contrario, è un sistema artificiale realizzato dagli uomini per conseguire determinati scopi, sicché le regole che presiedono alla sua redazione cambiano nel tempo. Sino agli anni '70 dello scorso secolo, per esempio, l'interazione fra impresa e ambiente era più limitata, sviluppandosi in prevalenza attorno alle relazioni con i soci, i finanziatori e i fornitori. In Italia, la principale finalità del bilancio era soprattutto quella di rendere conto dell'operato degli amministratori ai soci e di tutelare i creditori applicando, dunque, valutazioni improntate a grande prudenza[5] con il rischio di produrre risultati non pienamente rappresentativi della reale performance.

A partire da quegli anni, però, l'intensità dei rapporti con l'esterno è cresciuta e il comportamento delle aziende è oggi fortemente condizionato dai tutti i soggetti interessati e potenzialmente interessati ai suoi risultati economici, anche soggetti internazionali. Al bilancio è stata dunque gradualmente assegnata una **funzione informativa pubblica** volta a favorire – attraverso l'armonizzazione delle regole dei diversi paesi – l'ingresso delle imprese nel mondo finanziario globale dei capitali. Acquista in tal modo progressiva importanza il compito di rappresentare, in particolare per le società quotate in borsa, risultati economici non penalizzati da un'applicazione eccessivamente severa del principio della prudenza che tende ad anticipare perdite, magari in parte di competenza futura, e, al contrario, a rinviare a esercizi futuri utili perché ancora non pienamente realizzati, mortificando in parte il principio di competenza economica[6]. A questa progressiva esigenza di comunicazione delle prestazioni si è ispirato il legislatore che, a più riprese, ha modificato la disciplina del bilancio verso le nuove necessità informative e per disporre di misure della performance più confacenti ai bisogni di crescita e di reperimento delle fonti di finanziamento nei mercati nazionali e internazionali (questo tema sarà approfondito nel Capitolo 7).

1.3.4 ■ Le fonti dei principi contabili

In Italia, i principi di redazione del bilancio sono definiti dal Codice Civile agli articoli 2423 e 2435 bis e dalla prassi contabile. Le norme riportate nel Codice Civile si applicano alle società di capitali[7] che svolgono attività industriali o commerciali.

Per redigere il bilancio non basta però, a motivo della sintesi e generalità delle indicazioni riportate nel Codice Civile (e della circostanza che a volte le indicazioni risultano lacunose o frammentarie), questa sola conoscenza. Occorre dunque rifarsi

[5] Il principio di prudenza è descritto nel Capitolo 3.

[6] I concetti di perdita, utile, prudenza saranno sviluppati nel seguito. Per il momento è importante comprendere che l'enfasi della funzione assegnata al bilancio si è in questi ultimi anni gradualmente spostata dalla salvaguardia dell'integrità del patrimonio a tutela della garanzia dei terzi a quella di fornire ai portatori attuali e potenziali di capitale di rischio (cioè azionisti attuali e potenziali) informazioni sulla performance dell'impresa non eccessivamente condizionate dalla prudenza e utili per una valutazione il più possibile prospettica dell'impresa.

[7] SpA (Società per Azioni); Srl (Società a responsabilità limitata), SapA (Società in accomandita per Azioni), imprese cooperative, mutue assicuratrici, consorzi e società consortili.

a più precise indicazioni tecniche e regole specifiche (prassi contabile) elaborate da organismi professionali ai quali è riconosciuta competenza e autorevolezza.

In Italia la prassi contabile è definita dall'Organismo Italiano di Contabilità (**OIC**) al cui interno il Consiglio Nazionale dei Commercialisti e il Consiglio Nazionale dei Ragionieri rivestono una posizione di primo piano nel chiarire e integrare quanto disposto dal Codice Civile.

A livello internazionale i nuovi criteri di valutazione o i nuovi principi contabili sono emanati dallo **IASB** (International Accounting Standard Board), un organismo con sede a Londra nato nel 2001 dal rinnovamento dello **IASC** (International Accounting Standard Committee). IASB elabora la prassi contabile dei principali paesi del mondo e si adopera per l'armonizzazione delle regole, dei principi e delle procedure contabili relative alla produzione dei bilanci. I principi contabili emanati dallo IASB sono denominati **IFRS** (International Financial Reporting Standard) mentre i precedenti, emanati dallo IASC, sono denominati **IAS** (International Accounting Standard).

A partire dal 2005 l'Italia si è aperta alla prassi contabile internazionale. Tutte le società quotate sui mercati finanziari (banche, intermediari finanziari, società emittenti di strumenti finanziari presso il pubblico) sono chiamate, infatti, a redigere il bilancio consolidato e quello d'esercizio (a partire dal 2006) in accordo ai principi internazionali generali dello IASB, cioè gli IFRS. Le società assicurative devono invece adottare i principi IAS/IFRS per il bilancio consolidato e solo gli IFRS per il bilancio d'esercizio.

È prevista poi la facoltà (non l'obbligo) di fare uso degli IFRS nella redazione del bilancio anche per le società di capitali non quotate, a esclusione di quelle di "piccola dimensione" di cui alla nota 12.

La progressiva adesione dell'Italia alle norme internazionali è un processo tuttora in corso attraverso il quale l'OIC si prefigge di armonizzare i principi contabili italiani con quelli internazionali. Parlare lo stesso "linguaggio" in un mondo che sempre di più tende all'integrazione e all'internazionalizzazione dei mercati rappresenta, infatti, una condizione oramai irrinunciabile per analisti, investitori, revisori contabili e imprese. Si pensi, per esempio, a imprese che volendo operare all'interno di altri paesi, per esempio gli Stati Uniti, sono costrette a una vera e propria riscrittura del bilancio (sostenendo alti costi di riconciliazione) per renderlo conforme alle regole di contabilizzazione di quel paese. Si pensi, ancora, a come l'armonizzazione dei principi contabili, la maggiore trasparenza che ne consegue, lo sviluppo di professionalità con competenze comuni ai diversi paesi siano un forte incentivo all'internazionalizzazione, facilitino il reperimento dei capitali e, in definitiva, favoriscano lo sviluppo dell'economia.

Nonostante questo, le piccole imprese, che rappresentano la maggior parte di quelle italiane, continueranno ad avere nel Codice Civile e nella prassi contabile dell'OIC il riferimento per la costruzione dei loro bilanci, sebbene le norme stiano via via evolvendo per conformarsi ai principi internazionali.

1.4 ■ I rendiconti economico-finanziari

La finalità ultima del processo contabile è la produzione di documenti o **rendiconti** economico-finanziari che riassumono i dati della contabilità generale sintetizzando il risultato della gestione. Il Codice Civile, agli articoli 2423 e seguenti, rende obbligatorio per le società quotate in borsa la produzione di 4 documenti: (1) lo stato patrimoniale; (2) il conto economico; (3) il rendiconto finanziario[8]; (4) la nota integrativa, un documento contenente informazioni complementari e integrative. Nel loro insieme questi documenti costituiscono il bilancio.

[8] Le società non quotate in borsa non hanno l'obbligo di produrre il rendiconto finanziario.

Molti rendiconti nei campi più svariati possono essere classificati in due categorie: (1) **rendiconti di stock** o **rendiconti di stato**; (2) **rendiconti di flusso**.

La quantità d'acqua presente in un certo istante all'interno di un bacino idrico è una misura di stock, mentre quella che defluisce in un certo periodo è una misura di flusso. I rendiconti di stato si riferiscono sempre a un determinato *istante*, mentre quelli di flusso hanno sempre a oggetto un determinato *periodo* di tempo. I rendiconti di stock sono un'"istantanea", quelli di flusso sono una sorta di "filmato". Uno dei rendiconti di stock è lo stato patrimoniale che fornisce informazioni sulle risorse possedute da un'azienda in un certo momento e sui diritti che su tali risorse vantano sia la proprietà sia terze parti sempre allo stesso momento. Gli altri due rendiconti, il conto economico e il rendiconto finanziario, sono rendiconti di flusso; contengono informazioni sui risultati delle attività svolte in un certo periodo di tempo, come un anno o un trimestre.

Le società quotate in borsa pubblicano annualmente e trimestralmente il bilancio e lo rendono disponibile anche sul WEB. Lo scopo di questo testo è fornire la conoscenza necessaria a leggere e interpretare con padronanza un bilancio.

Il capitolo fornisce una descrizione sintetica dello stato patrimoniale e del conto economico e, pertanto, le definizioni presentate devono essere considerate preliminari. I prossimi otto capitoli descriveranno invece più approfonditamente questi due rendiconti, mentre il Capitolo 10 è dedicato al rendiconto finanziario. Poiché quest'ultimo documento deriva dai dati contenuti nei primi due, sarebbe illogico presentarlo prima di avere spiegato esaurientemente lo stato patrimoniale e il conto economico.

1.4.1 ■ Lo stato patrimoniale

La Figura 1.2 mostra lo stato patrimoniale dell'impresa Moretti SpA al 31 dicembre 2014 (non preoccupatevi se i significati di alcune voci che compongono il documento non risulteranno subito chiari perché saranno esaurientemente approfonditi nei prossimi capitoli).

Lo stato patrimoniale di Moretti SpA è un'istantanea della posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda. Il documento ha due sezioni: sulla sinistra ci sono le attività, sulla destra le passività e il capitale netto. Di seguito è esposta una preliminare descrizione di ciascuna delle due sezioni (una spiegazione più approfondita è nel Capitolo 2).

Attività

Un'impresa ha bisogno di denaro, macchinari, siti WEB e altre risorse per operare. Queste risorse sono le sue attività. Le **attività** sono risorse "di valore" possedute dall'azienda. La sezione di sinistra dello stato patrimoniale ne mostra l'ammontare a una determinata data. Per esempio, l'ammontare della cassa posseduta da Moretti SpA al 31 dicembre 2014 è € 1 449 000. Le attività sono risorse **possedute** da Moretti SpA. I suoi dipendenti, sebbene rappresentino probabilmente la risorsa più preziosa, non sono attività, perché un'azienda non possiede i propri dipendenti.

Passività e capitale netto

La sezione di destra dello stato patrimoniale mostra le fonti che hanno finanziato il possesso delle attività. Così come le descrizioni citano, ci sono due principali categorie di fonti finanziarie, le passività e il capitale netto.

Le **passività** sono obblighi che l'azienda ha nei confronti di terze parti per avere da queste ricevuto risorse. Le terze parti sono normalmente denominate creditori poiché hanno concesso credito all'azienda. Come la Figura 1.2 mostra, i fornitori hanno per esempio concesso credito al 31/12/2014 per un totale di € 5 302 000, così come indicato dalla passività: debiti verso fornitori.

Moretti SpA
Stato patrimoniale
31 dicembre 2014
(€ x 1000)

Attività		Passività e capitale netto	
Attività correnti:		*Passività correnti:*	
Cassa	1449	Debiti verso fornitori	5302
Titoli in portafoglio	246	Debiti a breve verso banche	1000
Crediti commerciali netti	9944	Costi sospesi	876
Rimanenze	10 623	Debiti tributari	1541
Costi anticipati	389	Quota in scadenza debiti a lungo termine	500
Attività correnti (A)	22 651	Passività correnti (F)	9219
Attività immobilizzate:		*Passività a lungo termine:*	
Terreni, fabbricati, impianti e macchinari	26 946	Trattamento di fine rapporto	300
Meno: fondo ammortamento	13 534	Debiti finanziari a lungo termine	2000
Immobilizzazioni materiali nette (B)	13 412	Debiti tributari a lungo termine	824
Immobilizzazioni finanziarie (C)	1110	Passività a lungo termine (G)	3124
Marchi e brevetti	403	Totale passività (H = F + G)	12 343
Avviamento	663	*Capitale netto:*	
Immobilizzazioni immateriali (D)	2176	Capitale sociale	1000
Attività immobilizzate (E = B + C + D)	15 588	Riserva da sovrapprezzo delle azioni	11 256
		Capitale versato (I)	12 256
		Riserve di utili (L)	13 640
		Capitale netto (M = I + L)	25 896
Totale attività (A + D)	**38 239**	**Totale passività e capitale netto (N = H + M)**	**38 239**

Figura 1.2
Lo stato patrimoniale.

I creditori vantano **diritti** sulle attività per un ammontare mostrato dal valore della passività che l'azienda ha nei loro confronti. Per esempio, una banca ha concesso un prestito a breve per € 1 000 000 a Moretti SpA e, pertanto, vanta diritti per un tale ammontare, così come mostrato dalla voce debiti a breve verso banche. Poiché un'azienda utilizzerà le proprie attività per estinguere le passività, i diritti dei creditori sono vantati nei confronti delle attività.

L'altra categoria di fonte finanziaria di cui l'azienda si avvale per disporre delle proprie attività è denominata **capitale netto**. Il termine è capitale netto (al singolare) e non capitali netti (al plurale) anche se in realtà esso è costituito da: (1) l'ammontare di denaro apportato direttamente dalla proprietà e denominato **capitale versato**; (2) l'ammontare di "ricchezza" (utili) generata attraverso la gestione e non distribuita sotto forma di dividendo ai proprietari, denominata **riserve di utili**.

I creditori possono perseguire legalmente l'azienda se gli obblighi nei loro confronti non sono rispettati. Chi investe nel capitale netto gode, invece, solo di un diritto residuale. Questo significa che, qualora la società sia sciolta, i detentori del capitale netto potranno rifarsi solo su quanto resta dopo avere onorato tutte le passività (è per questo motivo che i proprietari di un'impresa sono anche denominati detentori del capitale di rischio).

La sezione di destra dello stato patrimoniale può essere descritta in due diversi modi e cioè: (1) come ammontare delle fonti finanziarie messe complessivamente a disposizione dai creditori e dalla proprietà; (2) come diritti complessivamente vantati dai creditori e dalla proprietà sulle attività aziendali. È possibile utilizzare indifferentemente l'una o l'altra di queste due definizioni.

Il principio del duplice aspetto

Deducendo dal valore delle attività quello dei diritti vantati dai creditori (cioè le passività), si ottiene l'ammontare dei diritti vantati dai detentori del capitale netto. Se a una certa data le attività di un'azienda ammontano a € 10 000 e le passività a € 4000, allora il capitale netto è di € 6000.

Poiché: (1) ogni attività sulla quale non vantano diritti i creditori sarà rivendicata dai detentori del capitale netto (la proprietà) e (2) il totale dei diritti vantati sulle attività (cioè: passività + capitale netto) non può eccedere quanto l'azienda possiede (le attività), allora se ne deduce che il totale delle attività dovrà essere sempre pari alla somma delle passività + il capitale netto.

Il fatto che il totale delle attività debba uguagliare o **bilanciare** il totale delle passività + il capitale netto giustifica la denominazione anglosassone di tale rendiconto come *Balance Sheet*. Quest'uguaglianza non dice nulla sulla posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda. L'uguaglianza, infatti, è sempre verificata, a meno che non siano stati commessi errori nelle registrazioni contabili.

Tali considerazioni sono alla base del **principio del duplice aspetto**, il quale sancisce l'uguaglianza fra (1) le attività e (2) le passività + il capitale netto. La condizione esiste anche qualora le passività siano superiori alle attività. Per esempio, se un'azienda che operasse in perdita ormai da tempo avesse attività per un valore complessivo di € 100 000 e passività per € 120 000, allora il capitale netto assumerebbe un valore negativo di € 20 000.

Il principio del duplice aspetto, il primo degli undici presentati nei Capitoli 2 e 3, può essere espresso sotto forma di equazione:

attività = passività + capitale netto

Si tratta di un'equazione fondamentale che è alla base di tutta la contabilità e che è possibile riscrivere in una forma che mette in luce come il capitale netto costituisca un valore residuale:

capitale netto = attività – passività

Se, per esempio, le attività di Rossi Srl ammontassero a € 19 000 e le passività a € 3000, allora il capitale netto sarebbe di € 16 000 (tenuto conto del fatto che il capitale netto è sempre la differenza fra le attività e le passività, il termine capitale netto potrebbe essere sostituito da attività nette, cioè attività al netto delle passività).

Ciascuna transazione contabile può essere descritta nei termini dei suoi effetti su questa equazione fondamentale. Per esempio, se Rossi Srl acquistasse una nuova autovettura per € 15 000 pagandola in contanti, allora questo evento sarebbe rilevato da una riduzione dell'ammontare della Cassa (– € 15 000) e da un aumento, fra le attività, della voce autovetture (+ € 15 000).

L'ammontare delle attività e delle passività di un'azienda varia di giorno in giorno, ma lo stato patrimoniale riporta, come detto, le attività, le passività e il capitale netto riferiti a uno specifico istante e deve quindi essere corredato di data[9].

[9] Poiché il riferimento è a uno specifico momento e non a un intero giorno, è sottinteso che l'istante al quale si riferisce il bilancio è il momento di chiusura delle attività nel giorno indicato nel rendiconto.

Moretti SpA Conto economico anno 2014 (€ x 1000)	
Ricavi	75 478
Meno: costo del venduto	52 227
Margine lordo	23 251
Meno: costi operativi	10 785
Risultato prima delle imposte	12 466
Meno: imposte sul reddito	6344
Risultato netto	**6122**

Figura 1.3
Il conto economico.

Tornando all'esempio iniziale, se il primo gennaio 2015 – subito dopo la mezzanotte del 31 dicembre 2014 – Moretti SpA redigesse lo stato patrimoniale d'apertura del nuovo anno, questo sarebbe identico a quello della mezzanotte del giorno precedente (Figura 1.1) poiché niente sarebbe cambiato tra la chiusura di un certo giorno e la riapertura del giorno seguente.

La Figura 1.3 mostra il conto economico di Moretti SpA. L'aumento di capitale netto determinato dalle operazioni di gestione in un certo periodo di tempo è denominato **risultato netto**, **profitto** o **reddito** o **utile** del periodo (qualora positivo; altrimenti perdita del periodo). Il conto economico spiega come il reddito sia stato generato. La Figura 1.4 mostra uno standard di conto economico ampiamente utilizzato (il conto economico è descritto in maggior dettaglio nel Capitolo 3). L'equazione di base del conto economico è:

ricavi – costi di competenza = reddito

La prima voce del conto economico sono i ricavi derivanti dalla vendita, cioè il valore dei prodotti (beni e servizi) consegnati o erogati ai clienti durante il periodo. La seconda voce, i costi di competenza del periodo, è la somma del costo del venduto, dei costi operativi e delle imposte sul reddito. Il costo del venduto (o costo dei beni venduti) rappresenta il costo delle risorse direttamente riconducibili ai beni o ai servizi i cui ricavi sono riportati nella prima riga, per esempio il costo dei materiali diretti o della manodopera diretta relativi ai beni venduti o ai servizi erogati (per un'impresa commerciale, il costo d'acquisto dei beni).

La differenza fra i ricavi derivanti dalla vendita e il costo del venduto si chiama margine lordo e pertanto si ha:

margine lordo = ricavi – costo del venduto

I costi operativi sono quindi sottratti dal margine lordo, determinando il reddito prima delle imposte. Si ha pertanto:

margine lordo – costi operativi = reddito prima delle imposte

I costi operativi di competenza (Capitolo 3) includono: (1) costi direttamente associabili a singole transazioni di vendita ma non facenti parte del costo del venduto (per esempio, le provvigioni riconosciute ai venditori, oppure royalties pagate per prodotti realizzati su brevetti di terzi); (2) costi associati alle attività di gestione del periodo contabile ma non direttamente riconducibili a una specifica transazione di vendita del periodo quanto piuttosto ai ricavi nel loro complesso (per esempio le attività degli uffici amministrativi); (3) costi che non daranno alcun beneficio in

Moretti SpA
(€ x 1000)

Stato patrimoniale sintetico 31-12-2014		Stato patrimoniale sintetico 31-12-2015	
Attività		**Attività**	
Attività correnti	22 651	Attività correnti	24 062
Immobilizzazioni tecniche nette	13 412	Immobilizzazioni tecniche nette	14 981
Altre attività immobilizzate	2176	Altre attività immobilizzate	3207
Totale attività	**38 239**	**Totale attività**	**42 250**
Passività e capitale netto		**Passività e capitale netto**	
Passività	12 343	Passività	14 622
Capitale netto:		Capitale netto:	
Capitale versato	12 256	Capitale versato	12 256
Riserve di utili	13 640	Riserve di utili	15 372
Totale passività e capitale netto	**38 239**	**Totale passività e capitale netto**	**42 250**

Moretti SpA
Conto economico
anno 2015
(€ x 1000)

Ricavi	75 478
Meno: costo del venduto	52 227
Margine lordo	23 251
Meno: costi operativi	10 785
Risultato prima delle imposte	12 466
Meno: imposte sul reddito	6344
Risultato netto	6122
Cambiamento delle riserve di utili	
Riserve di utili al 31/12/2014	13 640
Più: risultato netto	6122
	19 762
Meno: dividendi	4390
Riserve di utili al 31/12/2015	15 372

Figura 1.4
Un pacchetto di rendiconti economico-finanziari.

futuro ma che non sono neppure associati alle attività di gestione del periodo (per esempio, merce che ha perso valore a seguito di un incendio, dunque un costo non riconducibile allo svolgimento delle attività di acquisto, trasformazione e vendita).

La voce successiva nella Figura 1.4, cioè le imposte sul reddito, è mostrata separatamente perché si tratta di un elemento di costo particolarmente importante.

L'ultima riga del conto economico, come detto, è denominata risultato netto o utile netto o reddito (o perdita se i costi di competenza sono maggiori dei ricavi).

1.4.2 ■ Un "pacchetto" di rendiconti economico-finanziari

La Figura 1.4 rappresenta un "pacchetto" di rendiconti economico-finanziari costituito da due stati patrimoniali e un conto economico (un pacchetto completo comprenderebbe anche il rendiconto dei flussi di cassa o rendiconto finanziario). La figura mostra come lo stato patrimoniale, il prospetto delle variazioni delle riserve di utili e il conto economico siano fra loro collegati attraverso la voce riserve di utili.

Il conto economico di un periodo sintetizza alcuni cambiamenti delle riserve di utili che si sono verificati nel periodo. Riporta, in altri termini, alcuni cambiamenti delle riserve di utili avvenuti fra la data d'inizio e di fine del periodo.

Un pacchetto di rendiconti efficace per comunicare la performance economico-finanziaria è pertanto costituito dallo stato patrimoniale all'*inizio* del periodo contabile, dal conto economico *del* periodo e dallo stato patrimoniale alla *fine* del periodo.

Il prospetto delle variazioni delle riserve di utili (nella parte bassa della figura) mostra che le riserve di utili ammontavano a € 13 640 000 il 31 dicembre 2014. Nel corso dell'anno le operazioni di gestione hanno generato un reddito di € 6 122 000 che ha accresciuto le riserve di utili dello stesso valore (il reddito netto è l'ultima riga del conto economico). Le riserve di utili si sono inoltre ridotte nel periodo di € 4 390 000 a motivo di una distribuzione di dividendi. Il 31 dicembre 2015 il valore totale delle riserve di utili è pertanto di € 15 372 000 (€ 13 640 000 + € 6 122 000 - € 4 390 000). I dividendi per contante riducono il valore delle riserve di utili e della cassa perché si tratta di una distribuzione di denaro agli azionisti. I dividendi *non sono* un costo di competenza.

1.4.3 ■ Lo scopo dei rendiconti economico-finanziari del bilancio

Si è precedentemente detto che il bilancio, sebbene di utilità anche per il management e la proprietà, ha lo scopo prevalente di fornire informazioni rilevanti a terze parti, cioè ad attori esterni all'organizzazione. Gli obiettivi assegnati alla comunicazione verso l'esterno sono molteplici e ci limiteremo qui solo ai principali. Il bilancio deve fornire informazioni che:

1. siano utili a creditori attuali e potenziali nel supportarli ad assumere decisioni razionali di finanziamento o di investimento;
2. siano comprensibili a coloro che possiedono nozioni sufficienti di economia aziendale e che intendano analizzare con cura i dati contenuti nei rendiconti;
3. riguardino le risorse economiche dell'organizzazione e i diritti su di esse vantati, nonché gli effetti di transazioni ed eventi in grado di modificare l'ammontare delle risorse e dei diritti a esse riconducibili;
4. riguardino la prestazione economica di un'impresa in un determinato periodo;
5. siano d'aiuto agli utilizzatori nel valutare l'ammontare, i tempi e le incertezze derivanti dalla distribuzione di dividendi, dal pagamento di interessi e dalla riduzione del debito.

I primi due obiettivi si applicano a tutti i documenti del bilancio. È da sottolineare che si presume che gli utilizzatori del bilancio dispongano di un adeguato livello di preparazione. Il bilancio non è rivolto infatti a persone disinformate. L'obiettivo 3 si riferisce allo stato patrimoniale, il 4 al conto economico e il 5 al rendiconto dei flussi di cassa. Così come i cinque obiettivi complessivamente suggeriscono, il bilancio, sia pure fornendo informazioni relative al passato, ha lo scopo di aiutare i suoi utilizzatori

a compiere previsioni e scelte che hanno a riferimento la futura posizione economico-finanziaria e i futuri flussi di cassa dell'impresa, non quelli passati.

1.4.4 ■ Quale bilancio?

Si è detto che lo scopo del bilancio è la sua funzione informativa. A seconda, però, di chi sia il destinatario prevalente (proprietà e management oppure creditori e altri stakeholders) il bilancio si presta a diverse riclassificazioni, cioè a modi differenti di rappresentazione dei valori in esso contenuti.

La distinzione principale è quella fra bilancio interno - rivolto alla proprietà e al management - e bilancio esterno, il bilancio ufficiale destinato a pubblicazione e indirizzato a soggetti esterni.

Il bilancio interno non deve rispettare specifiche regole e può, dunque, avere forma, periodicità (e talvolta anche contenuti e criteri di misurazione) stabiliti dalla singola impresa in funzione delle proprie esigenze. Un'impresa, per esempio, potrebbe utilizzare a uso interno un conto economico avente una forma (struttura) idonea a comprendere in che modo le variazioni dei volumi di vendita hanno inciso sui cambiamenti del reddito (conto economico a margine di contribuzione, Capitolo 4), mentre un'altra potrebbe privilegiare la comprensione di come le diverse aree funzionali hanno contribuito alla formazione del reddito (conto economico a costo del venduto, Capitolo 4). In questo caso, il problema della comprensibilità dei rendiconti non si porrebbe, essendo i documenti prodotti dal soggetto che li utilizza e modificabili a suo piacimento[10].

Diverso è il caso del bilancio esterno e destinato a pubblicazione, giacché in tale circostanza, come detto, forma, contenuto e criteri di misurazione sono regolati dal Codice Civile (agli articoli 2423 e 2435 bis) e dalla prassi contabile allo scopo di: tutelare gli interessi dei creditori sottraendoli alla discrezionalità o all'arbitrio degli amministratori; rendere comprensibile a una persona esterna la lettura dei rendiconti; evitare che ogni bilancio di una nuova impresa richieda l'apprendimento di un nuovo corpo di regole; consentire la comparabilità di bilanci d'imprese diverse e di una stessa impresa nel tempo, favorire il reperimento dei capitali; fornire informazioni utili anche per una valutazione prospettica dell'impresa. Tutti gli attori esterni interessati alla vita e alla performance dell'impresa devono dunque potere ottenere da un bilancio pubblico informazioni "codificate", sicché il documento diventa un vero e proprio pacchetto informativo ufficiale, predefinito nella forma e nei contenuti.

Un'importante precisazione da fare è che il corpo delle norme civilistiche e della prassi contabile disciplina, in realtà, molteplici categorie di bilancio esterno a seconda[11]:

- della forma giuridica dell'impresa. Per esempio, le società di persone hanno vincoli normativi inferiori a quelli delle società di capitali e, in particolare, delle società per azioni;

[10] Nonostante un bilancio a uso interno possa avere non solo la struttura (cioè modi di aggregare e rappresentare le diverse voci) ma anche i contenuti e i criteri di misurazione diversi da quelli del bilancio a uso esterno, il management tende a mantenere quest'ultimi in buona parte allineati con quelli del bilancio a uso esterno per evitare di dovere poi sistematicamente riconciliare le differenze di performance economico-finanziaria che, inevitabilmente, i due tipi di documento segnalerebbero. Anche nel testo è questa l'ipotesi che si assume quando si presentano strutture di bilancio destinate a uso interno.

[11] Non stiamo qui ovviamente dicendo che esistono molteplici bilanci esterni per una singola impresa, ciascuno dei quali volto a soddisfare le attese di conoscenza di un singolo stakeholder (proprietà, banche, clienti, dipendente ecc.), quanto piuttosto che il bilancio esterno cambia a seconda della natura, dimensione, forma giuridica ecc. dell'impresa. Ogni impresa, per legge, deve pertanto pubblicare un unico bilancio ufficiale e spetta poi ai singoli fruitori interpretare diversamente, a seconda dei propri interessi, le informazioni in esso contenute.

- del settore di appartenenza dell'impresa (le imprese bancarie, assicurative e le società finanziarie presentano bilanci redatti secondo norme e principi diversi dalle imprese di produzione o commerciali);
- delle modalità di reperimento del capitale (alle società quotate in borsa si applica una normativa particolare fondata su principi contabili internazionali e dei quali si dirà nel seguito);
- della dimensione dell'impresa (per quelle piccole[12] è possibile redigere bilanci in forma abbreviata).

Infine, esistono bilanci diversi anche a seconda di quale sia la fase di vita dell'impresa, della circostanza cioè che l'impresa operi in una condizione di continuità di funzionamento (Capitolo 2) o no. Nel primo caso l'azienda deve produrre il **bilancio ordinario d'esercizio**. Se, invece, fosse in una fase di conclusione dell'attività, allora dovrebbe redigere il bilancio (speciale) di liquidazione[13], mentre se stesse per essere acquisita, dovrebbe produrre il bilancio (speciale) di cessione. Anche questi bilanci hanno evidentemente una funzione informativa, diversa però da quella indirizzata a chi osserva un'impresa nella condizione di ordinario funzionamento. Il testo non si occupa dei bilanci di liquidazione e cessione.

Il testo focalizza, invece, il bilancio ordinario d'esercizio di società di capitali (a esclusione di quelle bancarie, assicurative o finanziarie per le quali si rimanda a testi specializzati) con specifici riferimenti alle società quotate in borsa. Inoltre, il testo illustra prevalentemente schemi di bilancio a uso interno, rivolti cioè alla proprietà e al management, avendo però a riferimento, come specificato nella nota 9, contenuti e criteri di valutazione dettati dalle norme del Codice Civile e dai principi contabili. In altri termini, il testo presenta strutture (riclassificazioni) di bilancio particolarmente adatte per il management ma con contenuti e criteri di valutazione tipici di un bilancio a uso esterno. Il Capitolo 11 presenta invece la struttura del bilancio civilistico (il bilancio esterno volto a pubblicazione) di una società di capitali.

[12] Il legislatore ha così inteso non appesantire le attività di rendicontazione delle PMI che rappresentano, tra l'altro, il 99% del totale delle imprese che operano nell'area europea e in Italia. Ha definito come "piccole" le società (non quotate in borsa) che non superano nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, due dei seguenti tre limiti: (1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: € 4 400 000; (2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: € 8 800 000; (3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità.

[13] Il bilancio di liquidazione è quello di un'impresa che non può più essere interpretata come strumento stabile di produzione di ricchezza (reddito), bensì come coacervo (insieme non coordinato) di beni destinati a essere convertiti in denaro per: (1) il pagamento dei creditori e (2) l'eventuale ripartizione ai soci del valore residuo.

Riepilogo

Le informazioni contabili utilizzate da un'organizzazione sono classificabili in quattro categorie: (1) informazioni operative che hanno a che fare con dettagli di svolgimento delle attività; (2) informazioni di bilancio, utilizzate sia dal management sia da terze parti; (3) informazioni che il management utilizza per programmare, implementare e controllare; (4) informazioni fiscali, necessarie a calcolare le imposte sul reddito.

La contabilità e il bilancio sono governati da regole generali che possono essere diverse da quelle che ci si potrebbe aspettare sulla base delle personali esperienze avute con sistemi di natura contabile nella vita di tutti i giorni. Le regole generali

che presiedono alla contabilità e al bilancio sono prescritte dal Codice Civile e dai principi contabili e si prefiggono di bilanciare l'importanza della rilevanza delle informazioni con la loro oggettività e fattibilità.

Il prodotto ultimo del processo contabile è la produzione di quattro rendiconti che nel loro insieme formano il bilancio: lo stato patrimoniale, il conto economico, il rendiconto dei flussi di cassa e la nota integrativa.

Lo stato patrimoniale è un rendiconto di stato o di stock (lo stock a un certo istante), mentre il conto economico e il rendiconto finanziario sono rendiconti di flusso in relazione a un certo periodo di tempo. L'equazione fondamentale della contabilità è:

attività = passività + capitale netto

Il bilancio a uso interno non deve rispettare specifiche regole (il management tende però a non allontanarsi troppo dai contenuti e dai criteri di valutazione indicati dal Codice Civile e dai principi contabili) e può quindi avere strutture di riclassificazione definite dalle singole imprese. Non così il bilancio destinato a pubblicazione. A seconda della forma giuridica, del settore di appartenenza, della dimensione e altro esistono più categorie di bilancio a uso esterno.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 1.1

Il 31 dicembre alcune voci dello stato patrimoniale di Carletti Srl erano: cassa € 12 000; rimanenze € 95 000; altre attività € 13 000. Carletti aveva inoltre ottenuto un prestito dalla Banca di Roma per € 40 000.

Domande

1. Preparare lo stato patrimoniale di Carletti al 31 dicembre.
2. Denominare propriamente ciascuna voce e ciascuna colonna (attività, passività, capitale netto).

Problema 1.2

Si riportano i valori di alcune voci dello stato patrimoniale di Microtech Srl. Calcolare gli importi mancanti riguardo a ciascuno dei quattro periodi amministrativi. Quale equazione deve essere utilizzata per svolgere i calcoli?

	Esercizio 1	Esercizio 2	Esercizio 3	Esercizio 4
Attività correnti	€ 113 624	€ ?	€ 85 124	€ ?
Immobilizzazioni	?	198 014	162 011	151 021
Attività	**€ 524 600**	**€ ?**	**€ ?**	**€ 220 111**
Passività correnti	€ 56 142	€ 40 220	€ ?	€ ?
Passività a lungo termine	?	?	60 100	30 222
Capitale apportato	214 155	173 295	170 000	170 000
Riserve di utili	13 785	(3644)	1452	2350
Passività e capitale netto	**€ 524 600**	**€ 288 456**	**€ ?**	**€ 220 111**

Problema 1.3

Si riportano i valori di alcune voci del conto economico di Astrotech SpA. Calcolare gli importi mancanti riguardo a ciascuno dei quattro esercizi. Quale equazione si deve applicare per svolgere i calcoli?

(*Suggerimento:* per stimare gli importi mancanti del quarto periodo, calcolare l'incidenza percentuale tipica di ciascun costo sui ricavi in relazione ai periodi da 1 a 3 e applicare poi la stessa incidenza percentuale a ciascuna voce di costo dell'ultimo periodo).

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4
Ricavi da vendite	€ 12 011	€ ?	€ 11 545	€ 10 000
Costo del venduto	3003	2992	?	?
Margine lordo	**?**	**8976**	**8659**	**?**
Altri costi	6201	6429	?	?
Risultato ante imposte	**2799**	**?**	**2363**	**?**
Imposte sul reddito	?	1019	945	?
Risultato netto	**€ 1679**	**€ 1528**	**€ 1418**	**?**

Problema 1.4

Un'analisi delle transazioni della società Acme riguardo al mese di luglio è la seguente:

	Attività =				Passività +	Capitale netto	
	Cassa +	Crediti comm. +	Rimanenze +	Attrezzature =	Debito fornitori +	Capitale netto	
1	€ 20 000					20 000	Apporto di capitale
2	€ -5000			7000	2000		Acquisto attrezzature
3	€ -1000		1000				Acquisto merce
4	€ -4500					-4500	Stipendi
5	€ 5000	5000				10 000	Ricavi
6	€ -1500				-1500		Fornitori
7	€ 1000	-1000					Crediti commerciali
8	€ -750					-750	Affitto
9	€ -500					-500	Servizi vari
10	€				200	-200	Spese di viaggio
11	€		-200			-200	Costo merci vendute
	12 750	4000	800	7000	700	23 850	
			24 550 =		700 +	23 850	

Domande

1. Spiegare ciascuna transazione.
2. Elencare i cambiamenti dello stato patrimoniale di luglio.
3. Preparare il conto economico di luglio ignorando le imposte sul reddito.
4. Spiegare i cambiamenti della cassa.
5. Spiegare perché il cambiamento della cassa non coincide con il reddito di luglio.

Problema 1.5

Il primo giugno è costituita l'agenzia di viaggi Bon Voyage Travel Srl che registra le seguenti transazioni.

1. I proprietari hanno investito € 25 000 per avviare il business ricevendo in cambio quote della società.
2. Il primo giugno è pagata anticipatamente una polizza assicurativa annuale per € 600.
3. L'affitto del mese di € 1500 è pagato anticipatamente.

4. Sono acquistate attrezzature e mobili per € 8000 (vita economica prevista 5 anni) contraendo un debito con il fornitore.
5. Sono pagati € 500 per una fornitura di cancelleria e materiale d'ufficio che l'agenzia intende gestire come rimanenze.
6. È pagata pubblicità per € 750.
7. Gli stipendi per € 3000 sono pagati per contante.
8. La società realizza nel mese ricavi (sotto forma di provvigioni) per € 10 000, dei quali € 2000 incassati per contante.
9. Il debito verso il fornitore di attrezzature e mobili è ridotto di € 5000.
10. È utilizzata nel periodo cancelleria per un valore di € 100.
11. Spese varie per le utenze del mese (gas, acqua, energia elettrica) per € 1000 sono addebitate sulla carta di credito della società.

Domande

1. Spiegare come le operazioni del mese hanno modificato l'equazione fondamentale del bilancio (attività = passività + capitale netto).
2. Preparare il conto economico del mese.
3. Spiegare le variazioni del conto cassa.
4. Spiegare perché la variazione della cassa e l'utile del mese non coincidono.

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 2

I principi contabili di base: lo stato patrimoniale

Il capitolo presenta cinque degli undici principi di base. È anche descritta, sia pure in modo preliminare, la natura dello stato patrimoniale e il significato delle principali voci che ne fanno parte. Nella parte conclusiva è mostrato come i valori di tali voci si modificano a seguito di eventi che si riflettono sulle risorse dell'organizzazione.

Le idee del capitolo sono da interpretare come una descrizione preliminare di concetti che saranno approfonditi nel seguito.

2.1 ■ I principi di base

La contabilità è costruita sulle fondamenta di pochi principi di base. Queste idee sono talmente centrali che molte persone che si occupano di contabilità le utilizzano quasi inconsapevolmente, ritenendole auto esplicative. I non esperti, invece, non trovano di per sé evidenti tali principi.

La contabilità potrebbe comunque essere costruita anche su fondamenta parzialmente diverse. Alcuni teorici sostengono, per esempio, che taluni principi di base sono sbagliati e dovrebbero essere cambiati. Comunque sia, per capire la contabilità e i sistemi contabili così come adesso sono, è necessario conoscere gli attuali principi di base.

Diversamente dai principi delle scienze fisiche, i principi di base sono stabiliti dagli uomini, sono espressione di un'evoluzione delle idee nel tempo e non sono pertanto desumibili dall'osservazione o dalla sperimentazione. Nonostante quelli a cui faremo riferimento nel libro non coincidano necessariamente con la selezione fatta da altri autori, essi rappresentano comunque idee ampiamente condivise e applicate nella prassi. Gli undici principi sono i seguenti:

1. l'omogeneità;
2. l'entità;
3. la prospettiva di continuità di funzionamento;
4. il costo;
5. il duplice aspetto;
6. la periodicità della misurazione;
7. la prudenza;
8. la realizzazione dei ricavi;
9. la competenza;
10. la continuità dei criteri di valutazione;
11. la significatività e rilevanza.

I primi cinque principi sono presentati di seguito, gli altri sei sono nel Capitolo 3.

2.1.1 ■ Il principio di omogeneità

In contabilità si compiono registrazioni solo in relazione a eventi i cui effetti possono essere espressi in termini monetari. Il vantaggio di questo tipo di registrazioni è che la moneta fornisce un comune denominatore, rendendo così assoggettabili al calcolo numerico quantità che si riferiscono a risorse di natura diversa.

Esempio

Sebbene possa essere indiscutibile che un'impresa possieda € 30 000 di denaro contante, 6000 kg di acciaio, 5 autovetture, un edificio di 1000 mq e altre risorse, questi dati non possono essere sommati assieme per valorizzare le risorse nel loro complesso. Ma se in termini monetari l'acciaio fosse quantificabile in € 60 000, le autovetture in € 90 000, l'edificio in € 700 000, allora un tale ammontare complessivo sarebbe € 880 000. In definitiva, nonostante "non sia possibile sommare mele e pere" è possibile sommare il loro valore monetario.

Nonostante questo indubbio vantaggio, il principio di omogeneità pone limiti severi alle finalità del bilancio. I rendiconti contabili non possono riportare, per esempio, lo stato di salute del presidente della società, o il fatto che il responsabile commerciale non si coordina soddisfacentemente con il responsabile della produzione, o che un concorrente stia introducendo un nuovo e competitivo prodotto sul mercato o che sia in atto un importante salto di tecnologia che richiederà nuovi investimenti. In sintesi, la misura monetaria non è in grado di catturare le conseguenze di fenomeni (competitivi, sociali, tecnologici, organizzativi) che non producono contestualmente esiti monetari ma che, pur tuttavia, incideranno in futuro sui risultati economici secondo processi difficilmente prevedibili e, spesso, non tracciabili.

Il cosiddetto passaggio dall'era industriale a quella della conoscenza ha acuito, inoltre, il problema, perché ha reso progressivamente più importante lo sviluppo di risorse intangibili come le competenze organizzative, il marchio, la reputazione sul mercato. Il valore di queste risorse non può trovare completa rappresentazione nei rendiconti contabili, e rende così il reddito d'esercizio una misura ancora più imperfetta. Mentre, infatti, è spesso possibile misurare con buona approssimazione l'entità delle risorse consumate per lo sviluppo di risorse intangibili (per esempio i costi sostenuti per la formazione del personale), non altrettanto avviene per la determinazione del valore che esse saranno in grado di generare in futuro. È indubbio che un qualunque fenomeno che riguarda la vita dell'impresa renderà alla fine concreti (monetari) i suoi effetti, ma s'intende qui sottolineare: (1) la distanza temporale che separa, in un certo istante, la rappresentazione monetaria della performance da quella effettiva e (2) le oggettive difficoltà a ricostruire nel tempo le concatenazioni che quei risultati hanno prodotto. Non a caso negli ultimi anni molte organizzazioni, non solo le imprese, hanno sviluppato complessi sistemi di valutazione per integrare le misure di performance monetarie con dimensioni non economiche di risultato, impegnandosi a comprendere e rappresentare i legami causali che collegano, anche con sfasature temporali significative, i risultati economici allo svolgimento delle attività. L'hanno fatto, come detto, per supplire ai severi limiti che il principio di omogeneità e quello di prudenza (che impedisce di registrare utili non ancora realizzati) pongono al bilancio.

In conclusione, il bilancio fornisce, necessariamente, una rappresentazione incompleta. Da una tale premessa segue che chi legge un rendiconto contabile deve

essere consapevole di non trovare al suo interno le conseguenze di tutti i fatti che riguardano la vita dell'impresa, talvolta quelle più importanti.

In contabilità, poi, l'ammontare monetario delle registrazioni è espresso in termini di valore d'acquisto della moneta al momento in cui la registrazione è effettuata. Cambiamenti successivi del potere d'acquisto non cambiano più un tale importo. Per esempio, un macchinario acquistato per € 200 000 nel 2014 e un terreno acquistato per € 200 000 nel 2004 sono entrambi presenti nello stato patrimoniale al valore di € 200 000, e questo nonostante il potere di acquisto di € 1 nel 2014 fosse certamente inferiore di quello che aveva 20 anni prima.

Si dice a volte che il principio di omogeneità implichi che l'unità di misura monetaria utilizzata in contabilità conservi un potere d'acquisto costante nel tempo, ma una tale affermazione non è corretta. Chi si occupa di contabilità sa bene che il potere di acquisto della moneta cambia nel tempo ma, semplicemente, non tenta di rappresentare tutti questi cambiamenti nelle registrazioni. L'unità di moneta utilizzata in contabilità non rappresenta un potere d'acquisto costante. Conseguentemente, quando si interpretano i valori di rendiconti economico-finanziari che si riferiscono ad anni diversi bisogna essere consapevoli del limite derivante dall'impiego di un'unità di misura a valore nominale costante[1].

2.1.2 ■ Il principio dell'entità

La contabilità si riferisce a un'entità, non alle persone che in qualche modo sono a essa collegate. Un'**entità** è una qualsiasi impresa o porzione di impresa o attività per la quale si ritenga utile preparare i rendiconti contabili. Sebbene nel testo ci si riferisca prevalentemente a imprese, anche un'organizzazione della pubblica amministrazione, un'organizzazione no profit, un ente religioso, un ateneo, un ospedale, un laboratorio di ricerca sono entità (utilizzeremo per semplicità anche il termine **azienda** al posto di entità, in quanto a noi più familiare).

Nel registrare gli eventi contabili è importante chiedersi quali conseguenze essi abbiano sull'azienda. Al contrario, le eventuali conseguenze che tali eventi produrranno sulle persone che possiedono l'azienda o che operano al suo interno sono del tutto irrilevanti dal punto di vista contabile. Per esempio, si supponga che l'unico proprietario di una piccola azienda effettui un prelievo di € 200 dalla cassa a uso personale. Le conseguenze del prelievo sul proprietario sono sostanzialmente trascurabili. Nonostante i € 200 siano passati dalla "tasca" dell'azienda a un'altra, egli è il proprietario di entrambe le tasche. Ciò nonostante, se si rispetta il principio di entità giuridica, allora i conti dell'azienda devono mostrare una riduzione della cassa.

Un'azienda può essere organizzata in forme giuridiche diverse: società di capitali, di persone (due o più proprietari) o impresa individuale (unico proprietario). Il principio dell'identità giuridica si applica a qualsiasi azienda, indipendentemente dalla sua forma giuridica.

Talvolta è difficile definire con precisione quali siano i confini dell'entità oggetto delle rilevazioni. Per esempio, si consideri una coppia di coniugi che gestiscono un

[1] In Paesi con alti tassi d'inflazione i contabili registrano il valore della transazione e, poi, lo rettificano nel tempo per tenere conto del cambiamento dei prezzi. Per esempio, se il tasso annuale d'inflazione fosse del 100%, allora un terreno acquistato per € 10 000 all'inizio dell'anno sarebbe riportato al valore di € 20 000 alla fine dell'anno.

negozio e si supponga che l'attività commerciale sia stata costituita come società di persone. Da un punto di vista giuridico non c'è, in questo caso, distinzione fra le responsabilità e le attività economiche dell'azienda e quelle dei due proprietari. Un fornitore, per esempio, potrebbe essere pagato con denaro dell'azienda, così come con quello di uno dei due proprietari.

Se però si intende rispettare il principio di entità giuridica, allora la contabilità del negozio deve essere mantenuta separata da quella dei coniugi. Gli eventi che non riguardano la gestione del negozio non devono influenzare la contabilità dell'azienda. Da un punto di vista contabile è l'entità, infatti, che possiede le risorse, anche se tali risorse sono, da un punto di vista legale, di proprietà dei coniugi. Parimenti, i debiti dell'azienda devono essere distinti da quelli che i due coniugi hanno contratto a titolo personale; così pure i costi di gestione devono essere rilevabili separatamente da quelli che marito e moglie sostengono per l'alimentazione, per l'acquisto di vestiario, per la gestione della loro abitazione e così via.

La necessità di creare una tale distinzione fra azienda e proprietari può determinare problemi. Supponiamo, per esempio, che la coppia viva (del tutto legittimamente considerata la natura giuridica della società) all'interno dello stesso immobile nel quale è ubicato il punto vendita. Quali quote del canone di locazione, dei costi di elettricità, di riscaldamento e di pulizia sono propriamente spettanti all'azienda e quali, invece, alla famiglia? Risposte a queste domande sono a volte difficili e rimangono in qualche modo arbitrarie.

Per una società di capitali la distinzione è più semplice. In tal caso l'azienda ha una propria autonomia giuridica, distinta da quella delle persone che la possiedono. Anche in tali circostanze, comunque, può sorgere qualche complicazione.

Per esempio, nel caso di un gruppo di aziende giuridicamente indipendenti, ma facenti capo a una sola proprietà, tutte potrebbero essere trattate come una sola entità contabile se lo scopo fosse quello di fornire all'esterno informazioni sulla prestazione del gruppo nel suo insieme (sorgerebbero in tal caso le difficoltà collegate alla redazione del cosiddetto bilancio consolidato).

Al contrario, sia pure nell'ambito di una stessa entità giuridica (una sola impresa), potrebbe essere conveniente mantenere separate le rilevazioni contabili delle sue principali unità operative, quali filiali, stabilimenti ecc.

Un'entità può anche essere parte di un'altra di livello superiore. Ogni scuola, per esempio, ha una propria contabilità che confluisce in una contabilità di Comune, che a sua volta confluisce in una contabilità di Provincia, che a sua volta può essere aggregata a livelli superiori sino alla contabilità del Ministero della Pubblica Istruzione.

2.1.3 ■ Il principio di continuità di funzionamento

A meno che non sussista una palese evidenza del contrario, nel redigere il bilancio si assume che l'azienda continui a funzionare per un periodo indeterminato. Tale presupposto esprime il principio della prospettiva di continuità di funzionamento. Il significato del principio può essere adeguatamente compreso per contrapposizione a una possibile alternativa, quella che vi sia una forte evidenza circa una prossima cessazione delle attività. In quest'ultimo caso, il bilancio è un bilancio speciale di liquidazione (o di cessazione qualora l'impresa stia per essere acquisita da un'altra) e si prefigge di misurare, in ogni momento, quale sia il valore delle risorse aziendali per i potenziali acquirenti, cioè il loro valore di liquidazione. Al contrario, se il presupposto fosse quello di continuità di funzionamento, allora non vi sarebbe alcuna necessità di misurare il valore delle risorse aziendali per potenziali acquirenti. Si assume infatti, nella suddetta ipotesi, che le risorse attualmente disponibili siano utilizzate nell'ambito delle future operazioni. Solo accettando il fatto che le risorse sono in molti casi possedute da un'organizzazione non per essere vendute, ma in virtù della loro futura utilità, si può apprezzare l'idea che il bilancio non si prefigge, normalmente, di tenere traccia del valore di liquidazione o di quello di mercato di singole attività immobilizzate. Se, tuttavia, un amministratore avesse validi motivi per ipotizzare la liquidazione dell'azienda, allora le sue risorse dovrebbero essere riportate al presunto valore di mercato[2]. Tali situazioni non sono comunque frequenti.

Esempio

Una fabbrica di jeans dispone in un qualunque momento di pantaloni in diverse fasi di lavorazione. In ipotesi di liquidazione, i prodotti in fase intermedia (parti di stoffa ritagliate e in attesa di essere assemblate) non avrebbero sostanzialmente alcun valore di mercato. In una prospettiva di continuità di funzionamento la contabilità non si prefigge però di misurare il valore di mercato dei semilavorati. Al contrario, assume che il processo produttivo sia portato a completamento e che pertanto il valore al quale potrebbero oggi essere vendute le diverse parti di stoffa sia irrilevante. In una prospettiva di durabilità o continuità di funzionamento ogni operazione possiede, infatti, un significato in relazione ad altre già realizzate o ancora da realizzare.

Il principio della prospettiva di continuità di funzionamento non suggerisce, a differenza degli altri, regole di comportamento. È, piuttosto, un'ipotesi del tutto generale che interpreta l'azienda come "duratura" nel tempo, suggerendo in tal modo l'applicazione di determinate modalità di redazione dei rendiconti che sottolineano come le valutazioni debbano porre l'accento sullo svolgersi dei processi piuttosto che sui beni patrimoniali in quanto tali. Il principio, infine, non implica che l'impresa esista per sempre, quanto, piuttosto, che continui a operare per un tempo sufficientemente lungo per potere sfruttare pienamente le risorse aventi vita pluriennale ed estinguere gli obblighi di lungo termine.

2.1.4 ■ Il principio del costo

Le risorse economiche di un'azienda sono denominate **attività** o **elementi patrimoniali** o ***asset***. Esse sono costituite da: (1) attività non monetarie (come terreni, immobili, macchinari), cioè risorse per le quali non esiste un'informazione "oggettiva" e affidabile di quale sia il loro valore; (2) attività monetarie (come denaro contante, titoli azionari e diritti a ricevere determinate somme di denaro), per le quali, invece, esiste un'informazione affidabile su quale sia il loro valore. Un fondamentale principio di base è che un'attività sia inizialmente contabilizzata al suo prezzo di acquisto, cioè al suo costo, e poi tale valore sia gradualmente "cancellato" nel corso del tempo in funzione di uno stimato consumo della funzionalità del bene[3]. Nel caso di attività non monetarie, il principio del costo interviene anche nella contabilizzazione di periodi che seguono quello dell'acquisto. In altri termini, il costo d'acquisto continua

---

[2] La finalità del liquidatore, infatti, è quella di vendere le singole attività, estinguere tutti gli obblighi contratti e ripartire fra i soci l'eventuale differenza o residuo attivo.

[3] Il prezzo d'acquisto pagato, infatti, non rappresenta solo una spesa (una riduzione della cassa o l'aumento di una passività) ma, in un mercato efficiente, il valore del bene, cioè la sua utilità funzionale, la "quantità di servizio" che renderà disponibile nel corso della sua vita economica. Il costo storico attribuito al momento dell'acquisto non può pertanto essere un valore immutabile, bensì da riesaminare sistematicamente nel tempo in funzione dell'utilità perduta.

a essere il riferimento per tutte le operazioni contabili dei periodi successivi. Questo non è invece vero per molte attività monetarie. In periodi successivi a quello della loro acquisizione, infatti, esse sono contabilizzate a un valore di presunto realizzo o *fair value*[4]. Il *fair value* è l'importo al quale un'attività può essere venduta (o una passività estinta) fra soggetti liberi in una transazione di mercato non animata da una condizione di necessità. Termini sostanzialmente equivalenti sono valore corrente, valore di mercato, valore reale[5].

Le attività non monetarie

Poiché per un grande numero di ragioni il valore di un'attività si modifica con il passare del tempo, le misurazioni contabili di un'attività non monetaria non rappresentano il valore corrente dell'attività, se non quello che essa aveva al momento dell'acquisto. Fatta esclusione per tale momento, può esistere pertanto una differenza rilevante fra il valore delle attività non monetarie così come questo è calcolato all'interno della contabilità e la nozione di "valore" tipica del linguaggio comune, termine con il quale si designa il prezzo al quale una risorsa potrebbe essere venduta. In contabilità, come detto, tutte le attività sono inizialmente registrate al loro costo d'acquisto denominato talvolta, proprio per enfatizzare quest'aspetto, **costo storico** dell'attività. Nel caso delle attività non monetarie, il costo storico non è normalmente modificato a seguito dei successivi cambiamenti di valore dell'attività.

Esempio

Se un'azienda acquista un terreno (un'attività non monetaria) pagandolo € 300 000, allora quest'attività è rilevata in contabilità a € 300 000. Anche qualora un anno più tardi il terreno avesse un valore stimato di mercato (magari a seguito di un'offerta concreta) di € 350 000 o solo di € 250 000, nessuna modifica dovrebbe essere fatta in contabilità per tenere conto di questi cambiamenti.

In definitiva, il valore al quale le attività non monetarie sono presenti in contabilità (costo storico al netto del fondo di ammortamento) non indica il valore di presunto realizzo di quelle attività. Probabilmente, l'errore più frequente che persone non esperte di contabilità compiono è, invece, proprio quello di ritenere che esista una stretta corrispondenza fra i valori delle attività non monetarie presenti nei rendiconti e il loro *fair value*. I valori del terreno, dei fabbricati, degli impianti e di altre risorse simili **non** sono invece normalmente correlati con i prezzi ai quali esse potrebbero essere venduti. In generale, poi, con il passare del tempo cresce la differenza fra il valore contabile di un'attività non monetaria e quello di presunto realizzo. Per enfatizzare la distinzione fra il principio del costo (così come applicato alle attività non monetarie) e il significato corrente di valore, si usa il

[4] Poiché l'importo pagato per acquisire un'attività (il suo costo storico) è nella maggior parte dei casi il *fair value* dell'attività al momento dell'acquisto e poiché la contabilizzazione di molte attività monetarie in un certo momento è al *fair value* di quel momento (per esempio, le rimanenze di un'azienda di produzione possono essere svalutate o rivalutate in funzione del valore di mercato), allora questo significa che, in pratica, solo per le attività non monetarie il principio del costo si applica successivamente al periodo della loro acquisizione (il riferimento per contabilizzare le attività monetarie successivamente al momento dell'acquisizione è, infatti, il loro valore di mercato, non il costo storico).

[5] Per esempio, i principi contabili richiedono che una donazione sia registrata al *fair value*, cioè al valore di mercato alla data della donazione.

termine "valore di libro" o "book value" per indicare il costo storico presente in contabilità.

Le ragioni del principio del costo

Il principio del costo, così come applicato alle attività non monetarie, fornisce un'ottima descrizione dell'applicazione dei tre criteri di base per giudicare l'accettabilità di un principio contabile: la rilevanza, l'oggettività e la fattibilità. Se il solo criterio fosse quello della rilevanza, allora l'applicazione del principio del costo alle attività non monetarie nei periodi successivi al loro acquisto non sarebbe difendibile. Chi investe nell'impresa o, comunque, sia interessato a valutarne i risultati, desidera infatti conoscere il valore attuale delle singole risorse (e quello dell'azienda nel suo complesso), non il loro costo storico.

Il costo storico, d'altro canto, fornisce un'informazione relativamente oggettiva nell'ambito del processo di contabilizzazione delle attività non monetarie. Non si tratta di un'oggettività assoluta perché, come si vedrà, risulta comunque necessario, anche in tal caso, applicare criteri valutativi, ma il livello di oggettività è certamente superiore rispetto a quello che si otterrebbe cercando di stimare i valori di presunto realizzo, cioè il *fair value*. Applicare un'idea di valore di presunto realizzo ha inoltre una fattibilità certamente più costosa, perché richiede - per ogni periodo contabile - di valutare il presunto valore di mercato di ciascuna attività.

Il principio del costo consente, inoltre, una maggiore flessibilità. Chi legge un rendiconto, infatti, è consapevole che alcuni valori abbiano a riferimento il principio del costo e può sviluppare una stima personale del presunto valore delle attività analizzando le informazioni contenute nel rendiconto o, anche, ricorrendo a informazioni extracontabili.

Il principio del costo non significa che il valore delle attività non monetarie rimanga indefinitamente quello iniziale, cioè il costo storico o costo d'acquisto. Il costo di attività che hanno una vita economica pluriennale, infatti, è sistematicamente ridotto nel corso del tempo (in funzione del consumo di funzionalità del bene nel frattempo intervenuto) attraverso un processo denominato ammortamento, così come sarà discusso nel Capitolo 8.

Lo scopo del processo di ammortamento è, quindi, cancellare (stornare) progressivamente (*write-off*) una parte del costo storico e mostrare: (1) l'importo cancellato come un costo sostenuto per lo svolgimento delle operazioni (il consumo dell'attività immobilizzata); (2) l'importo non cancellato come il valore della residua utilità funzionale del bene. L'ammortamento, come sarà meglio chiarito in seguito, non ha dunque in generale un legame con il cambiamento del valore di mercato del bene.

Per concludere, utilizzare il principio del costo per le attività non monetarie significa sacrificare consapevolmente la rilevanza in cambio di una più alta oggettività e flessibilità. Insomma, il principio sostiene che è meglio accontentarsi di una verità convenzionale e verificabile piuttosto che fare spazio all'arbitrio nel tentativo di perseguire troppa rilevanza.

Il fair value

L'ambizione all'oggettività può comunque produrre limiti eccessivi alla rilevanza. Si pensi, per esempio, al caso in cui il costo storico del bene non nasca da una transazione con l'esterno (avendo quindi a riferimento un oggettivo prezzo di scambio), bensì sia un costo di produzione con tutte le ipotesi soggettive per imputare al bene (per esempio, un determinato prodotto) la quota parte di costi di risorse di produzione utilizzate in comune con altri prodotti (il costo di ammortamento

di un impianto multi-prodotto, il costo della supervisione ecc.). Si pensi, poi, al trascorrere del tempo e alle forti dinamiche di mercato che caratterizzano alcuni settori, come quello immobiliare, che fanno rapidamente diventare "vecchio" il costo storico. Il costo storico di un immobile acquistato nel 1995 potrebbe essere del tutto anacronistico nel 2015 e in contrasto con un'idea di quadro fedele che il bilancio dovrebbe rappresentare. In linea con i recenti sviluppi della normativa internazionale e della prassi di bilancio, il principio del costo storico inizia gradualmente a essere sostituito da quello del *fair value*. A partire dal 2005, il principio del *fair value* è subentrato a quello del costo storico, sebbene solo in relazione ad alcune tipologie di attività patrimoniali, in particolare gli investimenti immobiliari e gli impianti e macchinari che sono dunque valorizzati in modo analogo alle attività monetarie. Il cambiamento interessa comunque solo le società quotate in borsa e, dunque, una piccola minoranza (meno dell'uno percento) di tutti i bilanci delle imprese italiane, sebbene certamente una minoranza importante. Il Capitolo 8 tratta delle valutazioni patrimoniali al *fair value* e di come rilevare in bilancio le potenziali differenze positive o negative di valore che l'applicazione del nuovo principio origina.

Le attività monetarie

Le attività monetarie sono inizialmente contabilizzate al loro costo storico, valore che, nel caso più comune, è successivamente modificato per tenere conto del presunto valore corrente o *fair value*. Questa prassi solleva un'importante domanda: come si devono trattare in contabilità i presunti cambiamenti di valore dal momento che tali cambiamenti non si sono ancora concretizzati con una transazione e sono dunque solo stimati? Come sarà spiegato nei capitoli seguenti, se il valore di un'attività monetaria è modificato alla fine del periodo per riflettere un cambiamento del suo *fair value*, allora il come farlo dipende dal tipo di attività monetaria.

Le ragioni del *fair value* nella valutazione delle attività monetarie

L'utilizzo del *fair value* nella contabilizzazione di molte attività monetarie soddisfa tutti e tre i criteri di base ai quali si ricorre per valutare l'accettabilità di un principio contabile, cioè la rilevanza, l'oggettività e la fattibilità. Il valore di presunto realizzo di un'attività monetaria, infatti, è importante (rilevante) per chi legge un rendiconto contabile. Inoltre il *fair value* di molte attività monetarie può essere determinato oggettivamente e a basso costo (è fattibile). La conseguenza più negativa di questa logica è che potrebbe aprire la strada alla rilevazione in bilancio di valori non ancora realizzati, cioè di utili sperati, con una mancata applicazione severa del principio della prudenza.

Esempio

Un'impresa ha investito un surplus di cassa acquistando 100 000 azioni FIAT al prezzo di € 8,8 ciascuna il 31 marzo del 2014. Fra le attività del bilancio di marzo erano dunque presenti nella voce titoli in portafoglio azioni FIAT per un valore di € 880 000. Il 30 giugno del 2014 il management chiude il bilancio del secondo semestre e determina il valore di presunto realizzo dell'investimento in titoli. Per far questo attende la chiusura della borsa di Milano e legge il valore del titolo. Poiché la quotazione del titolo era a quella data € 7,5, allora il *fair value* dell'attività era a quella data di € 750 000 contro gli € 880 000 iniziali.

Ma chi conosce il valore corrente dell'intera azienda? Una qualunque stima di tale valore rimane pur sempre una stima, sicché diverse persone, sia pure competenti, non concorderebbero probabilmente su quale dovrebbe essere tale valore. Infatti, quello che avviene quotidianamente è che alcune persone giudicano sovrastimato il

prezzo di un titolo mettendo in vendita le loro azioni, mentre altre lo ritengono sottostimato e, conseguentemente, acquistano quelle azioni. Inoltre, i rendiconti contabili sono preparati dal management dell'impresa. Se questi report contenessero una stima del valore dell'azienda (ivi incluso il suo avviamento, di seguito definito) si tratterebbe pur sempre di stime, e sarebbe molto verosimile che tali valutazioni fossero in parte distorte.

L'avviamento

Dal principio del costo segue che se un'impresa non paga niente per una risorsa che acquista (fatta esclusione per le donazioni, che devono comunque essere valorizzate da un perito esterno) questa risorsa non compare normalmente fra le attività dell'azienda. Pertanto, fattori che contribuiscono al valore dell'impresa - come la conoscenza e le competenze costruite attraverso lo svolgimento delle operazioni, la reputazione guadagnata nel corso degli anni sul mercato, la notorietà del marchio o l'importanza di un'ubicazione favorevole - non sono presenti fra le attività in quanto non acquistati e non valutabili.

La voce avviamento (*goodwill*) è presente però nello stato patrimoniale di alcuni bilanci. Stando al significato del termine, si potrebbe desumere che si tratta della valutazione che il management ha fatto del capitale intellettuale, della presenza dell'azienda sul mercato, della sua reputazione, del suo marchio e così via. Non è però così. La voce avviamento compare nei rendiconti contabili solo quando un'impresa ha acquistato un'altra impresa pagandola di più del valore di presunto realizzo delle sue **attività nette** (la somma dei valori di presunto realizzo delle attività meno la somma dei valori di presunta estinzione degli obblighi verso terzi). La differenza fra il prezzo pagato e il *fair value* delle attività nette è denominata **avviamento** e valorizza, per l'appunto, il capitale intellettuale, la reputazione, il marchio e così via dell'azienda acquistata. A meno che un'azienda non abbia acquistato questi *asset* intangibili, la voce avviamento non è dunque presente in bilancio. Se essa compare, allora il suo valore mostra il prezzo d'acquisto dell'avviamento, anche se il management può ritenere che il valore reale sia considerevolmente maggiore.

Esempio

Nel giugno del 2003 la Banca Lombarda e Piemontese acquistò dalla Banca Popolare di Venezia, per 43,5 milioni di euro, Banca Idea, registrando 34,2 milioni di euro come *fair value* delle sue attività nette e 9,3 milioni di euro come avviamento, valutato soprattutto come attività intangibile collegata alla specificità tecnica e geografica della rete distributiva della banca. Banca Idea non aveva ovviamente mai registrato come un'attività queste attività intangibili.

2.1.5 ■ Il principio del duplice aspetto

Le risorse economiche di un'azienda sono denominate attività o beni patrimoniali o *asset*. I diritti vantati a vario titolo su queste attività appartengono a due categorie: (1) le passività, che rappresentano i diritti vantati dai creditori (un qualunque attore che vanta diritti e che non sia proprietario dell'azienda); (2) il capitale netto, i diritti vantati dalla proprietà. Poiché su ogni attività aziendale qualcuno vanta diritti (un creditore o la proprietà) e poiché l'ammontare complessivo di questi diritti non può eccedere l'ammontare delle attività sulle quali i diritti possono essere vantati, segue allora che:

$$\text{attività} = \text{passività} + \text{capitale netto}$$

È questa l'**equazione contabile fondamentale**, espressione formale del principio del duplice aspetto, già anticipato nel primo capitolo.

Un qualunque evento che modifica i valori della contabilità di un'azienda è denominato **transazione**. Sebbene ai non esperti non appaia evidente, ogni transazione produce un doppio effetto sulle registrazioni contabili. La contabilità è dunque realizzata per rilevare entrambe le conseguenze di una transazione ed è per questo motivo che si parla di sistema in **partita doppia**.

Per illustrare il principio del duplice aspetto, si ipotizzi che Mario Rossi avvii un'azienda commerciale e che per prima cosa apra a nome dell'azienda un conto corrente bancario nel quale deposita € 40 000. Il principio del duplice aspetto di questa transazione è che l'azienda possiede ora un'attività, la cassa, per un ammontare di € 40 000 e Mario Rossi, il proprietario, vanta diritti per € 40 000 nei confronti di quest'attività[6]. In altre parole:

attività (cassa), € 40 000 = diritti vantati dalla proprietà (capitale netto), € 40 000

Se la successiva transazione fosse l'accensione di un debito presso la banca per € 15 000, allora le registrazioni contabili dell'azienda cambierebbero in due modi: (1) mostrerebbero un incremento della cassa di € 15 000; (2) un nuovo diritto vantato nei confronti delle attività aziendali, il diritto della banca, per un ammontare di € 15 000. A questo punto, le registrazioni contabili dell'azienda sarebbero:

Cassa	€ 55 000	Diritti vantati dalla banca	€ 15 000
		Diritti vantati dalla proprietà	40 000
Totale attività	**€ 55 000**	**Totale passività e capitale netto**	**€ 55 000**

Ripetendo: ciascuna transazione modifica almeno due voci dello stato patrimoniale e non è possibile che una transazione possa causare un unico cambiamento in contabilità.

2.2 ■ Lo stato patrimoniale

La posizione patrimoniale e finanziaria di un'azienda in uno specifico istante è descritta dallo stato patrimoniale. Più precisamente, lo stato patrimoniale riporta la composizione quantitativa e qualitativa: (1) delle attività; (2) dei diritti vantati sulle attività (cioè le passività e il capitale netto) in corrispondenza di un determinato momento[7]. Si tratta della data alla quale il documento si riferisce, non quella della sua compilazione.

Poiché lo stato patrimoniale rappresenta un'istantanea, esso è un rendiconto di stato, non un rendiconto di flusso. Uno stato patrimoniale semplificato per un'impresa di capitali è quello mostrato in Figura 2.1. Prima di presentare i dettagli, esaminiamolo nei termini dei principi base già descritti.

È da osservare che tutti i valori sono espressi in euro e, conseguentemente, il bilancio riporta solo quei fatti della vita aziendale che possono essere espressi in termini monetari. L'azienda è Garsden SpA e lo stato patrimoniale si riferisce a quest'azienda, non alle persone che a vario titolo sono a essa collegate. Il rendiconto assume che l'azienda continui a funzionare per un periodo indeterminato, presuppone cioè la continuità di funzionamento.

[6] Si ricordi che per il concetto di entità giuridica le registrazioni contabili dell'azienda sono separate da quelle di Mario Rossi come persona.

[7] Uno stato patrimoniale al 31 dicembre significa "alla chiusura del lavoro" del giorno 31 dicembre.

Garsden SpA ← *Nome dell'azienda*
Stato patrimoniale ← *Nome del rendiconto*
31 dicembre 2015 ← *Data del rendiconto*

Attività			Passività e capitale netto		
Attività correnti:			*Passività correnti:*		
Cassa	3 448 891		Debiti verso fornitori	4 479 287	
Titoli in portafoglio	246 221		Debiti finanziari a breve	1 456 732	
Crediti commerciali	5 954 588		Debiti tributari a breve	1 672 000	
Rimanenze	12 623 412		Costi sospesi	640 407	
Costi anticipati	377 960		Acconti	205 240	
Totale attività correnti		**22 651 072**	Quota in scadenza debiti a lungo termine	300 000	
			Totale passività correnti		**8 753 666**
Immobilizzazioni materiali:			*Passività a lungo termine:*		
Terreni		642 367	Trattamento di fine rapporto	365 423	
Fabbricati, impianti e macchinari	26 303 481		Debiti finanziari a lungo termine	3 000 000	
Meno: fondo ammortamento	13 534 069	12 769 412	**Totale passività a lungo termine**		**3 365 423**
Immobilizzazioni materiali nette		**13 411 779**	**Totale passività**		**12 119 089**
Altre attività immobilizzate:			*Capitale netto:*		
Immobilizzazioni finanziarie	110 000		Capitale versato	5 000 000	
Immobilizzazioni immateriali	63 214	173 214	Riserve di utili	19 116 976	
			Totale capitale netto		**24 116 976**
Totale attività		**36 236 065**	**Totale passività e capitale netto**		**36 236 065**

Figura 2.1 Stato patrimoniale di Garsden SpA.

I valori delle attività non monetarie sono presenti avendo a riferimento il principio del costo. Molte attività monetarie sono invece valorizzate al loro valore di presunto realizzo o *fair value*. Il principio del duplice aspetto è evidente dalla constatazione che il valore di tutte le attività - presenti nella sezione di sinistra del documento - equivale alla somma dei valori delle passività e del capitale netto - presenti nella sezione di destra. Una tale uguaglianza non dice nulla sullo *stato di salute* dell'azienda, è solo una conseguenza necessaria del principio del duplice aspetto. Nello stato patrimoniale di Garsden SpA, le attività sono, come detto, poste sulla sinistra e le passività e il capitale netto sulla destra, anche se talvolta le attività possono essere nella parte alta del documento e le passività e il capitale netto al di sotto. Normalmente poi, i valori dello stato patrimoniale possono essere arrotondati alle centinaia di euro, non così però nella Figura 2.1, proprio per sottolineare che si tratta di dati esattamente bilanciati[8].

[8] Gli arrotondamenti interessano solo la preparazione dei rendiconti. La contabilità, infatti, mantiene il dettaglio del centesimo di euro.

2.2.1 ■ Uno sguardo d'insieme

Lo stato patrimoniale è un rendiconto fondamentale della contabilità: una *qualunque* transazione può essere analizzata in termini del suo doppio effetto sui valori dello stato patrimoniale. Per capire che tipo d'informazioni il documento comunichi e come le transazioni modifichino i valori dello stato patrimoniale, è necessario avere chiaramente compreso il significato delle due sezioni del documento.

La prospettiva delle risorse e dei diritti vantati sulle risorse

Una prima interpretazione del significato delle due sezioni dello stato patrimoniale - quella comunicata dalla prospettiva delle risorse e dei diritti su di esse vantati - è già stata descritta. Le voci presenti nella sezione di sinistra sono le risorse economiche dell'azienda alla data riportata nel documento.

Le passività e il capitale netto sono invece i diritti vantati sulle attività sempre alla stessa data. Le passività sono diritti vantati da terze parti, come banche per prestiti erogati, fornitori per materiali forniti e non ancora pagati, dipendenti per lavoro prestato e non ancora compensato e altri creditori. Il capitale netto mostra invece i diritti vantati dalla proprietà.

La proprietà non vanta comunque diritti nello stesso modo degli altri creditori. Dallo stato patrimoniale di Garsden SpA si deduce che il ministero delle finanze vanta certamente un diritto sulle attività per € 1 672 000, essendo questo il valore dei debiti tributari al 31 dicembre 2014. L'azienda ha quindi un debito verso l'erario esattamente di tale importo.

È più difficile interpretare nello stesso modo il capitale netto di € 24 116 976. Se l'impresa fosse liquidata il 31 dicembre del 2014, se le attività fossero vendute esattamente al loro valore di libro e se i debiti verso i creditori fossero estinti con un esborso complessivo pari esattamente al loro valore contabile (e cioè € 12 119 089), allora alla proprietà residuerebbe esattamente un valore di € 24 116 976.

Ovviamente è irrealistico pensare che tutte queste ipotesi possano verificarsi. In accordo con il principio della prospettiva di continuità di funzionamento, non si prevede che l'impresa debba essere posta in liquidazione. Nel rispetto poi del principio del costo, le attività non monetarie non sono riportate nello stato patrimoniale al loro valore di presunto realizzo.

Il capitale netto potrebbe, pertanto, avere un valore considerevolmente superiore o inferiore di € 24 116 976. Il capitale netto di un'impresa economicamente redditizia e in fase di crescita è normalmente molto superiore del suo "valore di libro" (il valore contabile del capitale netto). Al contrario, se non fosse possibile assumere un'ipotesi di continuità di funzionamento e le risorse di un'impresa in difficoltà dovessero essere vendute singolarmente, allora l'introito per la proprietà sarebbe spesso una modesta frazione del valore del capitale netto presente nello stato patrimoniale. Sovente, quando un'impresa fallisce e i suoi *asset* sono liquidati, il ricavato che il liquidatore ottiene non è neppure sufficiente a pagare il 100% dei debiti e, in questo caso, alla proprietà non spetterebbe nulla. Insomma, la proprietà gode solo di un diritto residuale e questo significa che, qualora l'azienda sia liquidata, la proprietà potrà rifarsi solo su quanto residua dopo avere onorato tutte le passività.

La prospettiva delle risorse e dei diritti soffre di alcune debolezze. Si è già sottolineata la difficoltà di interpretare il capitale netto come un diritto vantato nel senso stretto del termine. Inoltre, l'idea di diritto vantato è un'idea giuridica e assume il suo pieno significato qualora l'azienda sia liquidata a seguito di un fallimento, ma questo è in contrasto con un presupposto di continuità di funzionamento. La seconda prospettiva di interpretazione del significato delle due sezioni dello stato patrimoniale, di seguito descritta, è dunque particolarmente degna di attenzione.

La prospettiva delle fonti di finanziamento e degli impieghi

In una tale prospettiva la sezione di sinistra del rendiconto mostra come l'azienda ha utilizzato, o *investito*, le disponibilità finanziarie alla data dello stato patrimoniale. Gli investimenti sono compiuti da un'azienda per perseguire i propri obiettivi e, se l'azienda fosse un'impresa (un'organizzazione orientata al profitto), allora un obiettivo centrale sarebbe quello di conseguire una redditività soddisfacente, un rapporto soddisfacente fra reddito e investimenti.

La sezione di destra dello stato patrimoniale mostra i finanziamenti investiti nelle attività, mostra in altri termini come le attività sono state finanziate.

Le molteplici voci delle passività descrivono in che misura i finanziamenti complessivi sono stati ottenuti dai creditori come fornitori, banche e altri finanziatori. Il capitale netto mostra invece il finanziamento da parte della proprietà (i due modi attraverso i quali i proprietari di una società di capitali finanziano le attività - e cioè il capitale versato e le riserve di utili - saranno descritte più avanti nel capitolo).

In definitiva, con la prospettiva delle fonti e degli impieghi l'equazione fondamentale della contabilità (attività = passività + capitale netto) ha la seguente interpretazione: ciascun euro investito in attività aziendali è stato finanziato o dai creditori o dalla proprietà e, simmetricamente, ogni euro di finanziamento alla data dello stato patrimoniale è investito in una qualche attività.

Entrambi i modi di interpretare lo stato patrimoniale sono corretti. In talune circostanze la prospettiva delle risorse e dei diritti su di esse vantati è più semplice da capire. Se si analizza però lo stato patrimoniale di un'azienda in un'ipotesi di continuità di funzionamento, allora la prospettiva delle fonti di finanziamento e degli impieghi fornisce probabilmente un'interpretazione più significativa.

2.2.2 ■ Le categorie delle voci dello stato patrimoniale

Sebbene ogni singola attività o passività (ciascun macchinario, ciascun credito, debito e così via) possa essere elencata nello stato patrimoniale separatamente dalle altre, è più pratico e più utile dal punto di vista informativo accorpare attività simili all'interno di categorie. Non esiste (con riferimento al bilancio a uso interno) un modo unico per definire quante categorie o quale livello di dettaglio presentare. La struttura (il formato) è invece stabilita dal management per presentare nel modo ritenuto più efficace le informazioni circa la posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda in un certo momento. Così come in qualunque schema classificatorio, le categorie sono definite in modo tale che: (1) i singoli elementi confluenti all'interno di una categoria siano il più possibile simili; (2) gli elementi all'interno di una determinata categoria differiscano il più possibile da quelli appartenenti a un'altra categoria. Sebbene gli elementi di una certa categoria si assomiglino, essi non sono però identici.

Esempio

La voce cassa può comprendere liquidità presente all'interno di conti correnti attivi e liquidità derivante dal possesso di libretti al portatore. Queste due voci della cassa sono simili, rappresentando entrambe forme di liquidità, ma non sono identiche. Sui prelievi delle disponibilità liquide di conto corrente potrebbero, infatti, gravare alcune restrizioni che non sono invece presenti nei libretti al portatore.

Lo stato patrimoniale della Figura 2.1 fornisce un certo livello di dettaglio. Le voci riportate, molto frequenti nella prassi, sono di seguito brevemente descritte e il loro significato sarà approfondito nei Capitoli 6-10.

2.2.3 ■ Le attività

La precedente e sintetica definizione di attività è ora arricchita e meglio precisata con la seguente: le attività sono risorse economiche controllate dall'azienda e il cui costo (o *fair value*) al momento dell'acquisizione deve potere essere misurato in maniera oggettiva. Le quattro parole chiave in questa definizione sono: (1) un'attività deve essere acquisita attraverso una transazione (anche interna); (2) un'attività è una *risorsa economica*; (3) la risorsa deve essere controllata dall'azienda; (4) il suo costo (o *fair value*) deve risultare misurabile in modo "oggettivo" al momento dell'acquisizione.

Una risorsa si dice *economica* se è in grado di produrre un'utilità futura. La condizione di economicità di una risorsa richiede una delle tre seguenti condizioni: (1) si tratta di denaro contante o di beni facilmente convertibili in denaro; (2) si tratta di beni che ci si aspetta di vendere ricevendo denaro come corrispettivo; (3) si tratta di risorse che saranno utilizzate nello svolgimento delle successive operazioni generando futuri incassi. In definitiva le attività sono denaro o beni che prima o dopo contribuiranno alla generazione di cassa.

Esempio

Garsden SpA è un'impresa manifatturiera. La liquidità presente nel suo conto corrente bancario è un'attività, giacché si tratta di denaro che è possibile utilizzare per acquistare altre risorse. Il credito vantato nei confronti dei clienti è un'attività, perché, quando incassati, i crediti diventano cassa. I prodotti già realizzati, ma ancora fra le rimanenze, sono un'attività perché ci si aspetta che saranno venduti. I macchinari e le attrezzature sono un'attività perché ci si aspetta che saranno utilizzati per realizzare ulteriori prodotti. Al contrario, eventuale merce che non potrebbe essere venduta in quanto deteriorata oppure obsoleta non è un'attività (anche se di proprietà dell'azienda) perché non genererà cassa.

Il controllo è un principio contabile simile, ma non identico, al principio giuridico di proprietà. Quando un'azienda acquisisce un'autovettura in leasing (pagando, per esempio, € 1100 al mese per 36 mesi), l'azienda non possiede in senso giuridico l'autovettura, perché il passaggio di proprietà non potrà avvenire sino a quando anche l'ultima rata non sia stata pagata. Ciononostante, se l'azienda ha il pieno uso dell'autovettura, allora si può ipotizzare che quest'ultima sia pienamente controllata dall'azienda e, dunque, che sostanzialmente sia un'attività. Una proprietà o un controllo temporanei non sono invece sufficienti per qualificare un bene come un'attività (il Capitolo 9 illustra il significato di leasing).

Esempio

Un ufficio preso in affitto su base annuale non è un'attività, e così pure un'automobile o attrezzatura che fosse presa in leasing per un periodo di tempo limitato. In simili casi il controllo aziendale sulle risorse è solo temporaneo. Al contrario, se un'azienda prendesse in locazione un immobile o altro bene per un periodo di tempo coincidente sostanzialmente con la vita utile della risorsa, allora un tale bene sarebbe un'attività, anche se l'azienda non lo possedesse in senso giuridico.

Il *test di misurabilità oggettiva* (attendibile) del costo di acquisizione di una risorsa è normalmente non ambiguo, ma in alcune circostanze la sua applicazione può risultare difficile. Se una risorsa è stata acquistata da terzi, allora la misura attendibile del suo costo discende dal prezzo della transazione. Se una risorsa è stata costruita o prodotta

dall'azienda, allora questo significa che si è speso denaro per la sua realizzazione e, dunque, si tratta di un'attività[9].

Se una risorsa è stata acquisita attraverso uno scambio con risorse dell'azienda (o attraverso un aumento di capitale), allora anche in tal caso si tratta di un'attività. Se una risorsa è stata donata e si ritiene abbia un'utilità futura per l'azienda, allora è un'attività. Al contrario, si è già sottolineato come la reputazione di un'impresa sul mercato non sia un'attività se è stata sviluppata gradualmente nel tempo dall'azienda e, dunque, non acquistata a un prezzo determinato.

Nello stato patrimoniale le attività sono spesso ordinate per livello decrescente di liquidità (o secondo il criterio opposto), cioè in base alla rapidità con la quale si prevede che si trasformeranno in cassa o produrranno la loro utilità. Sono, inoltre, normalmente classificate all'interno di categorie. Tutte le attività correnti o attività a breve termine, per esempio, sono raggruppate all'interno di una specifica classe.

Anche le attività immobilizzate materiali sono a volte riunite in una sola classe, ma più spesso, come nel caso dello stato patrimoniale di Garden SpA, sono codificate con voci (sub-categorie) specifiche, come "terreni, impianti e macchinari", immobili e "altre attività".

Le attività correnti

La cassa e altre attività che si prevede si trasformeranno in cassa o che saranno vendute o che verranno consumate entro un anno sono denominate **attività correnti** o **attività a breve termine**. Sebbene il limite massimo sia normalmente un anno, qualche eccezione esiste per imprese che abbiano cicli di produzione più lunghi di un anno. Le imprese nel settore del tabacco e le distillerie classificano, per esempio, le rimanenze fra le attività correnti, anche se il processo d'invecchiamento del tabacco e dei liquori (quindi la loro giacenza temporale fra le rimanenze) è superiore a un anno.

La **cassa** è costituita da denaro contante (piccola cassa), depositi bancari e postali (purché non gravati da vincoli di prelievo superiori all'anno), libretti al portatore, assegni.

I **titoli** o **titoli in portafoglio** sono investimenti temporanei convertibili in denaro o che si prevede di convertire entro un anno. I titoli possono essere titoli di credito o titoli azionari. I primi sono rappresentativi di un credito nei confronti del soggetto che li emette. Per esempio, lo Stato emette obbligazioni (vedi nota 13) sotto forma di Buoni Ordinari del Tesoro (BOT), Certificati di Credito del Tesoro (CCT), Buoni del Tesoro Poliennali (BTP), normalmente definiti bond. I titoli azionari sono invece rappresentativi del possesso di azioni, cioè di una quota di proprietà di una società per azioni. Si tratta d'investimenti temporanei che le imprese compiono il più delle volte per impiegare disponibilità liquide che rimarrebbero altrimenti improduttive. Le obbligazioni emesse dal Tesoro e possedute da Garsden SpA (presenti nel rendiconto all'interno della voce titoli in portafoglio) sono, pertanto, un'attività corrente. A volte, gli investimenti in titoli "sicuri" e immediatamente smobilizzabili - come quelli in bot o in titoli commerciabili in una Borsa valori - sono presenti all'interno della voce cassa, piuttosto che inseriti tra i titoli in portafoglio. In queste circostanze la voce dello stato patrimoniale diventa: **cassa, ed equivalenti a liquidità**.

I **crediti commerciali** sono gli obblighi dei clienti nei confronti dell'azienda. L'azienda vanta crediti nei confronti dei propri clienti come conseguenza della tradizionale forma di pagamento posticipata. Per esempio, l'emissione mensile della bol-

[9] In tal caso la risorsa è acquisita attraverso operazioni interne e, mancando un prezzo di scambio con l'esterno, è più difficile quantificarne il costo, perché alcuni elementi di calcolo del costo complessivo risultano imputabili solo attraverso stime.

letta dell'ENEL al generico utente fa nascere, nella contabilità dell'ENEL, un credito commerciale sino a quando l'utente estingue il proprio obbligo di pagamento. I crediti commerciali sono presenti nello stato patrimoniale per un importo pari a quello dovuto dai clienti, ridotto di un ammontare che quantifica quella parte dei crediti che verosimilmente si prevede di non incassare. Da qui spesso il termine crediti commerciali netti (i criteri per determinare la rettifica del valore contabile dei crediti sono presentati nel Capitolo 6).

I crediti commerciali ordinari sono normalmente attività correnti in quanto si prevede che siano incassati entro l'anno successivo alla data del bilancio. Se un cliente sottoscrive una cambiale, cioè un titolo con il quale s'impegna a estinguere il proprio debito, allora l'importo della cambiale è contabilizzato come **cambiali attive** piuttosto che come credito commerciale ordinario non rappresentato da alcun titolo. Da quanto emerge dalla Figura 2.1, Garsden SpA non possiede cambiali attive alla data dello stato patrimoniale.

Gli **altri crediti** (non presenti nella Figura 2.1) sono i crediti vantati nei confronti di terze parti che non sono però clienti. Se si prevede che siano incassati entro l'anno, allora sono un'attività corrente.

Le **rimanenze** sono merci se si tratta d'imprese commerciali, mentre nel caso delle imprese di produzione sono la somma di tre aggregati: (1) prodotti già pronti per essere venduti; denominati rimanenze di prodotti finiti; (2) materiali e altri componenti d'acquisto che saranno trasformati, denominati rimanenze di materie prime; (3) prodotti in corso di trasformazione, denominati rimanenze di semilavorati. Le rimanenze sono beni che saranno venduti nell'ambito del ciclo di produzione o commerciale. Un'autovettura posseduta da una concessionaria auto e in attesa di essere venduta fa quindi parte delle rimanenze. Un automezzo posseduto da un'azienda e utilizzato per il trasporto dei prodotti ai clienti non è parte delle rimanenze.

I **costi anticipati** sono attività intangibili che saranno utilizzate (che produrranno la loro utilità) nel breve periodo. Un esempio è una polizza assicurativa contro gli incendi. Poiché si tratta di un'attività che rappresenta un diritto al risarcimento in caso di imprevisti, essa non può essere "toccata" ed è pertanto un'attività **immateriale** o **intangibile**. Le aziende sottoscrivono le polizze assicurative anticipatamente rispetto al periodo di copertura. L'ammontare del costo anticipato presente nello stato patrimoniale è la quota parte dell'attività (del diritto a essere eventualmente risarciti) non ancora consumata alla data del rendiconto. La Tabella 2.1 mostra che i costi anticipati di Garsden SpA al 31 dicembre 2014 ammontano a € 377 960.

Esempio

Se il primo gennaio del 2014 Garsden SpA avesse pagato € 250 000 una polizza assicurativa della durata di due anni, allora il costo anticipato presente nello stato patrimoniale al 31 dicembre sarebbe € 125 000, valore che rappresenta il costo di protezione dai rischi in relazione all'anno residuo della copertura, cioè il 2016.

Terreni, fabbricati, impianti e macchinari

Terreni, fabbricati, impianti e macchinari, denominati **immobilizzazioni materiali**, sono attività tangibili aventi una vita pluriennale. Sono normalmente acquistati per essere utilizzati nell'ambito del processo produttivo allo scopo di realizzare beni e servizi che genereranno flussi di cassa futuri. Cederanno dunque gradualmente la loro utilità per un periodo di tempo che si estende oltre l'anno successivo a quello della data del rendiconto. Qualora si trattasse di beni acquistati o realizzati per essere rivenduti, allora tali risorse farebbero parte delle rimanenze, non delle immobilizzazioni, sia pure avendo una vita pluriennale.

La Figura 2.1 mostra che l'ammontare relativo a fabbricati, impianti e macchinari è € 26 303 481. La voce terreno è riportata distintamente perché il terreno, contra-

riamente a fabbricati, impianti e macchinari, non è ammortizzato. Il primo valore relativo a fabbricati, impianti e macchinari, e cioè € 26 303 481, rappresenta il costo storico di tutte le immobilizzazioni materiali a esclusione del terreno (rappresenta cioè la somma complessiva di denaro pagata nel tempo per l'acquisto dei suddetti beni). Il secondo termine, il fondo di ammortamento, significa che una parte del costo storico d'acquisto di fabbricati, impianti e macchinari, per un ammontare di € 13 534 069, è stata "cancellata" o stornata nel corso del tempo perché considerata un costo sostenuto per lo svolgimento delle attività (un consumo delle risorse in oggetto). L'ammortamento sarà discusso nel Capitolo 8.

Le altre attività immobilizzate

Altre attività immobilizzate sono le **immobilizzazioni finanziarie** (attività monetarie) e le immobilizzazioni immateriali (attività non monetarie).

Fra le immobilizzazioni finanziarie vi sono i titoli e le partecipazioni, purché destinati a fare parte del patrimonio aziendale per un periodo superiore a un anno in quanto detenuti con finalità strumentali alla gestione (il fatto che un'attività sia classificata come corrente o immobilizzata non è, dunque, un attributo dell'attività, ma dipende dall'utilizzo che l'azienda intende o può farne). Le immobilizzazioni finanziarie devono pertanto essere distinte dai titoli in portafoglio che, come detto, sono invece un'attività corrente. Anche eventuali depositi bancari attivi rappresentano, qualora gravati da vincoli di prelievo che si estendono oltre l'anno successivo, un'immobilizzazione finanziaria. Lo stesso si può dire per i crediti commerciali o finanziari che s'incasseranno oltre l'anno successivo. Tutte queste attività sono monetarie, sono denaro o diritti a ricevere determinate somme di denaro e per le quali esiste dunque un'informazione affidabile di valore.

Garsden SpA non prevede, evidentemente, di convertire in liquidità entro il prossimo anno le proprie immobilizzazioni finanziarie (€ 110 000), altrimenti le avrebbe classificate tra le attività correnti, alla voce titoli in portafoglio.

Le **immobilizzazioni immateriali** sono, al pari delle immobilizzazioni finanziarie, investimenti caratterizzati dalla mancanza di tangibilità. Diversamente dalle immobilizzazioni finanziarie, però, queste immobilizzazioni non si trasformeranno in cassa, bensì, al pari delle immobilizzazioni materiali e dei costi anticipati, cederanno gradualmente nel tempo la loro utilità, contribuendo allo svolgimento della gestione. Hanno dunque valore soprattutto in una logica di continuità di funzionamento.

Si tratta, inoltre, di attività non monetarie perché il valore contabile non indica per lo più il presunto valore di realizzo. Oltre all'avviamento, già descritto, vi sono: (1) i costi d'impianto e ampliamento; (2) i costi di ricerca e sviluppo; (3) i diritti di brevetto industriale; (4) le concessioni, licenze marchi[10]. Delle ultime due categorie

[10] Le concessioni sono diritti attribuiti dalla Pubblica amministrazione in virtù dei quali l'azienda può: (1) sfruttare beni pubblici quali miniere, suolo demaniale e altro ancora; (2) gestire servizi pubblici quali autostrade, trasporti, telecomunicazioni e altro, ma in condizioni regolamentate. Le licenze rappresentano il diritto di: (1) utilizzare software o processi sviluppati da altri o anche sistemi e procedure commerciali quali il *franchising*; (2) esercitare un diritto, per esempio la gestione di un esercizio pubblico. I marchi sono emblemi, denominazioni o segni che caratterizzano i prodotti valorizzando l'immagine dell'azienda sul mercato. Per essere registrati i marchi devono soddisfare requisiti di originalità e per essere presenti tra le attività (al pari delle concessioni e delle licenze) devono essere stati acquistati. I diritti di brevetto sono diritti in base ai quali le imprese possono impedire ad altri di beneficiare, per un determinato periodo, di un prodotto o di un processo sviluppati con tecnologia originale. Anche i diritti di brevetto sono un'attività solo se sono stati acquistati. Le immobilizzazioni immateriali sono distinte dai costi anticipati (anch'essi attività immateriali) in quanto la loro vita economica è molto più lunga.

fanno dunque parte beni con una propria autonomia tecnica, economica e giuridica che ne consente l'identificabilità e anche la separabilità dalle restanti attività. Un diritto di brevetto, per esempio, si può vendere sul mercato, al pari di altri beni. Non così, invece, per le prime due categorie di attività (che costituiscono i cosiddetti oneri pluriennali), che non hanno una consistenza patrimoniale separabile e identificabile. Chi acquisterebbe un onere pluriennale relativo a costi sostenuti in pubblicità o per la trasformazione della veste giuridica della società da Srl a SpA? Come detto, non s'intende qui negare in una prospettiva di continuità di funzionamento l'utilità di queste attività per l'impresa che li possiede, ma semplicemente rilevare la mancanza di autonomia economica e giuridica di tali attività immateriali diversamente, come detto, dalle prime due categorie.

2.2.4 ■ Le passività

Salvo alcune eccezioni delle quali si dirà nel Capitolo 9, le passività sono obbligazioni a pagare somme di denaro dall'ammontare certo o a cedere beni o a erogare servizi a terzi di entità nota. Sia pure trattandosi in prevalenza di debiti (dunque obblighi a pagare determinate somme di denaro), una passività è pertanto un dovere, un obbligo o impegno a tenere un determinato comportamento. Non solo quello di estinguere un debito, ma anche, come detto, erogare un servizio (per esempio, rendere disponibile per un determinato periodo di tempo un immobile di proprietà già pagato in anticipo dal locatario) o cedere un bene. Una passività, inoltre, esiste in genere come risultato di un evento già avvenuto. Per esempio, il debito verso un dipendente che è presente nello stato patrimoniale al 31 dicembre per attività svolte dal 20 al 31 dicembre è una passività, ma il compenso che quel dipendente guadagnerà nella prima settimana di gennaio non può essere una passività al 31 dicembre[11].

Le passività sono diritti vantati indistintamente nei confronti delle attività. Una passività non rappresenta pertanto un diritto vantato su una *specifica* attività o su un gruppo di attività. Per esempio, nonostante il debito verso i fornitori nasca a seguito dell'acquisto di materiali che costituiscono le rimanenze, i fornitori vantano diritti su tutte le attività dell'azienda, non sulle rimanenze. Se una passività fosse un diritto vantato nei confronti di una specifica attività, così come avviene per i debiti garantiti da ipoteca o assicurati, allora la denominazione della passività indicherebbe questo fatto, come, per esempio, nella voce mutui ipotecari. Salvo rare eccezioni, una passività riporta l'ammontare necessario a estinguere l'obbligazione alla data dello stato patrimoniale (nel Capitolo 9 è descritto un altro modo di interpretare una passività)[12]. Conseguentemente, il valore del debito, per esempio nei confronti di una banca, comprende sia l'ammontare in conto capitale, sia gli interessi passivi maturati e non ancora pagati alla data del rendiconto (spesso gli interessi dovuti sono mostrati separatamente). Così, se al 31 dicembre lo stato patrimoniale mostrasse un debito

[11] Sebbene in un certo senso i dipendenti non siano esterni all'azienda, da un punto di vista contabile sono considerati terze parti non essendo i proprietari. Solo la proprietà non è parte terza in contabilità.

[12] Il termine "obbligazione" ha un significato finanziario e uno giuridico. Da un punto di vista giuridico, l'obbligazione obbliga un soggetto, detto debitore, a tenere un determinato comportamento, suscettibile di valutazione economica, a favore di un altro soggetto, detto creditore. Il significato finanziario di obbligazione (per il quale si usa spesso il termine inglese *bond*) è invece quello di titolo di credito emesso da una società o un ente pubblico che attribuisce al possessore il diritto al rimborso del capitale più un interesse (si veda in merito il Capitolo 9).

di € 100 000 in conto capitale e di € 1000 in conto interessi, allora questo vorrebbe dire che per estinguere la passività nei confronti della banca l'azienda dovrebbe pagare € 101 000. È da osservare che il valore della passività rappresenta quello complessivo dell'obbligazione, non la porzione che deve essere pagata alla data dello stato patrimoniale. Gli € 100 000 sono una passività, anche se l'azienda non avesse l'obbligo di restituire il capitale prima di 5 anni.

Le passività correnti

In coerenza con la definizione di attività correnti o a breve termine, le **passività correnti** o **passività a breve termine** sono obblighi che, in base ai termini di contratto, scadranno nel breve periodo. Nella convenzione della contabilità, come detto, il termine "breve periodo" significa "entro l'anno successivo a quello che segue la data del rendiconto".

I **debiti verso fornitori** rappresentano i diritti vantati dai fornitori sulle attività aziendali per avere fornito beni e servizi non ancora pagati alla data dello stato patrimoniale. Normalmente questi diritti non sono garantiti.

I **debiti finanziari a breve** corrispondono normalmente a debiti di conto corrente o a "pronti conto termine", comunque diritti vantati da terzi per avere prestato denaro. I debiti di conto corrente sono una passività a breve termine perché la banca può chiedere normalmente all'azienda il rientro della sua esposizione in qualunque momento. Tale voce è separata dai debiti verso fornitori perché si tratta di un **debito finanziario**, non di un debito operativo o **debito di regolamento** come quello verso i fornitori[13].

I **debiti tributari** sono quelli dovuti all'erario per imposte certe. La componente più rilevante è normalmente costituita dalle imposte sul reddito. I debiti tributari, distinti dalle altre passività per la loro specifica natura, sono classificati tra le passività correnti perché diventano normalmente esigibili entro l'anno successivo a quello del bilancio. In caso contrario si tratterebbe di debiti tributari di lungo periodo. Il meccanismo di anticipazione delle imposte sul reddito rende solitamente modesto questo ammontare al 31 dicembre.

I **costi sospesi** rappresentano il compenso dovuto a terze parti per lavoro prestato ma non ancora pagato alla data del rendiconto e neppure contabilizzato prima delle scritture finali di assestamento (Capitolo 5). In altri termini, l'azienda ha sostenuto il costo ma non ha effettuato contestualmente la registrazione contabile che viene effettuata, dunque, alla fine del periodo con una scrittura cosiddetta di assestamento. Per esempio, gli interessi guadagnati dalla banca ma non pagati alla data dello stato patrimoniale sono un costo sospeso. Un altro esempio è quello del compenso dovuto ai dipendenti per il lavoro prestato ma non ancora liquidato. Il termine costo sospeso, sebbene frequentemente riportato nello stato patrimoniale, è meno indicativo di termini specifici come **interessi da pagare** o **debito verso dipendenti**. Come detto non c'è ancora, alla data del rendiconto, una fattura o altro documento inviato dal creditore.

Gli **acconti** o **ricavi non realizzati** o **anticipi da clienti** rappresentano una passività che nasce perché l'azienda ha ricevuto un pagamento anticipato a fronte di un prodotto o servizio che, per contratto, consegnerà o erogherà in futuro, dunque successivamente all'incasso. Per esempio, il pagamento anticipato (relativo alla sottoscrizione di un periodico) incassato da un editore è un acconto per l'editore (ricavo

[13] Come si dirà, i debiti operativi o di regolamento si sviluppano "automaticamente" con lo svolgimento delle operazioni di gestione (con le attività di acquisto, di trasformazione e di vendita), mentre quelli finanziari nascono a seguito di specifiche decisioni di indebitamento.

non realizzato). Questa passività non è un debito, perché non sarà estinta con un pagamento. È, invece, un obbligo a tenere un determinato comportamento e cioè inviare in futuro il periodico al cliente.

La **quota in scadenza di debiti a lungo termine** rappresenta la parte del debito a lungo termine dovuta entro il breve periodo. È riportata distintamente dal debito dovuto oltre l'anno successivo (una passività a lungo termine) per completare l'informazione sugli obblighi aziendali di breve termine.

Altre passività

Quelle passività che non soddisfano i criteri per essere classificate come passività correnti sono **passività a lungo termine**.

Esempio

Garsden SpA ha un mutuo in essere per un valore complessivo di € 3 300 000. Di questo importo € 300 000 sono in scadenza entro l'anno successivo e pertanto sono classificati fra le passività correnti. La parte residua di € 3 000 000 è dovuta in periodi successivi al 31 dicembre 2014 e, pertanto, è classificata come un debito a lungo termine.

Una passività a lungo termine tipicamente italiana è il **trattamento di fine rapporto**. I dipendenti non sono pagati per l'intera retribuzione da essi guadagnata. Una parte della retribuzione è infatti versata, per loro conto, dall'azienda all'erario quale imposta sul reddito e un'altra frazione è poi pagata alla Previdenza sociale. Un'ultima frazione non pagata, quella che qui interessa, costituisce il cosiddetto trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato o TFR. Il trattamento di fine rapporto, conosciuto anche come "liquidazione", è il debito (si tratta, infatti, di una passività d'importo determinato, dunque certa) che un'azienda ha nei confronti dei dipendenti per avergli trattenuto periodicamente e sistematicamente una parte della retribuzione. Tale debito, rivalutato nel tempo (a carico dell'azienda) secondo criteri comuni, è corrisposto dall'azienda al dipendente quando questi conclude il suo rapporto di lavoro[14]. Da un punto di vista aziendale, la riduzione parziale o totale del TFR significa la necessità di sostituirlo con altra fonte finanziaria, quasi certamente più costosa.

2.2.5 ■ Il capitale netto

La sezione del capitale netto dello stato patrimoniale mostra l'investimento della proprietà nell'azienda. La terminologia utilizzata nel paragrafo varia in parte a seconda

[14] A partire dal 2007, il TFR ha subito alcuni cambiamenti sostanziali. Infatti in Italia, in accordo con le direttive del decreto legislativo del 5 dicembre 2005, n. 25, tutti i lavoratori dipendenti (a esclusione di quelli delle pubbliche amministrazioni) sono stati invitati a scegliere (fra il 1° gennaio e il 30 giugno 2007) la destinazione del proprio TFR, cioè la destinazione del credito sino a quel momento accumulato. Le possibili alternative sono state:
- trasferire il TFR a una forma pensionistica complementare, collettiva o individuale. Nelle forme collettive l'adesione viene contrattata a livello collettivo e riguarda un gruppo di lavoratori individuati in base all'appartenenza a una determinata azienda, a un gruppo di aziende o a un comparto o settore produttivo. Nelle forme individuali, invece, l'adesione avviene su base rigorosamente personale a prescindere dal tipo di attività prestata e dallo svolgere o no attività lavorativa;
- lasciare il TFR interamente in azienda, opzione possibile se l'azienda ha meno di 50 dipendenti;
- lasciare il TFR per il 50% in azienda e per il 50% versarlo sul fondo istituito presso la Tesoreria dello Stato e gestito dall'INPS, opzione possibile se l'azienda ha più di 50 dipendenti.

della forma societaria. In una società per azioni gli interessi dei proprietari (denominati azionisti) sono evidenziati dalle azioni possedute e il capitale netto è spesso denominato capitale azionario.

Il capitale versato

Il capitale netto di Garsden SpA è costituito da due voci principali. La prima, denominata **capitale versato** o **capitale apportato**, è la somma di denaro che i proprietari hanno investito direttamente nell'impresa acquistando azioni nel momento in cui queste sono state emesse.

In molte imprese il capitale versato è ulteriormente suddiviso in **capitale sociale** e **riserva da sovrapprezzo delle azioni**. Ciascuna azione ha un suo valore nominale o *par value*, stampato sul certificato del titolo. Il capitale sociale mostra un valore pari alla sommatoria del valore nominale dell'azione moltiplicato per il numero di azioni in circolazione. Se un acquirente paga le azioni, come avviene normalmente, più del suo valore nominale (*sopra la pari*), allora la differenza è riportata come riserva da sovrapprezzo delle azioni. Poiché il valore nominale dell'azione è sempre lo stesso, ma non così il prezzo pagato dai diversi acquirenti (che può cambiare anche in modo rilevante nel corso del tempo), il numero di azioni posseduto dal singolo proprietario rappresenta la quota di capitale sociale da questi posseduta. Nonostante il nome, la riserva da sovrapprezzo delle azioni deriva dunque da un conferimento di capitale ed è quindi parte del capitale apportato, non della riserva di utili che ora è descritta.

Esempio

Le azioni ordinarie in circolazione di Garsden SpA sono un milione, con un valore nominale di € 1 per azione. Gli investitori hanno pagato € 5 000 000 per l'acquisto del capitale azionario. Conseguentemente, il dettaglio della voce capitale versato è: capitale sociale € 1 000 000, riserva da sovrapprezzo delle azioni € 4 000 000.

Le riserve di utili

La seconda voce del capitale netto sono le riserve di utili. Il capitale netto aumenta attraverso la generazione di utili (il risultato di operazioni profittevoli svolte dall'azienda) e si riduce quando denaro contante è versato agli azionisti sotto forma di dividendi. Le riserve di utili rappresentano quindi la differenza fra gli utili/perdite complessivamente generati dall'azienda sin dal momento della sua costituzione (il loro valore cumulato) e la sommatoria complessiva dei dividendi pagati agli azionisti nel corso dell'intera vita dell'impresa. Si ha pertanto:

$$\text{riserve di utili} = \Sigma \text{ utili} - \Sigma \text{ dividendi distribuiti} = \Sigma \text{ utili non distribuiti}$$

Le riserve di utili rappresentano, in altri termini, gli utili netti complessivamente realizzati e non distribuiti. Se la differenza è negativa, allora il termine riserve di utili è sostituito da disavanzo. L'ammontare presente nello stato patrimoniale di Garsden SpA è € 19 116 976. Questo è pertanto l'ammontare degli utili complessivamente investiti nell'impresa. Le riserve di utili sono, dunque, "capitale di risparmio", mentre il capitale apportato è "capitale di conferimento".

Si sottolinea che un tale importo non dice nulla su *come* questi utili siano stati investiti, giacché potrebbero esserlo in una qualsiasi delle risorse presenti come attività dello stato patrimoniale (ciò è vero per qualsiasi passività e per le altre voci del capitale netto, non solo per le riserve di utili).

Non esiste pertanto, come già detto, una corrispondenza diretta fra le singole voci delle passività e del capitale netto e le singole voci delle attività dello stato patrimoniale. A volte alcuni pensano erroneamente che vi sia un qualche legame fra

l'ammontare delle riserve di utili e l'ammontare della cassa, ma questo legame non c'è. Lo stato patrimoniale di Garsden SpA lo conferma: le riserve di utili ammontano a più di 19 milioni di euro, mentre la cassa è solo 3,4 milioni di euro.

Il capitale netto è talvolta denominato **attività nette**, essendo il suo ammontare pari alla differenza fra il valore delle attività e quello delle passività.

Avendo compreso il significato delle due voci che costituiscono il capitale netto, possiamo ora riscrivere l'equazione fondamentale della contabilità come:

attività = passività + capitale versato + riserve di utili

2.3 ■ Gli indici

Per analizzare le informazioni contenute nei rendiconti economico-finanziari è spesso utile rapportare alcuni valori ad altri attraverso indici o quozienti. Taluni di questi saranno presentati al momento opportuno e tutti troveranno sintesi nel capitolo che tratta l'analisi economico finanziaria. Un quoziente è semplicemente un numero espresso in termini di un altro numero. Poiché le attività correnti di Garsden SpA ammontano a € 22 651 072 e le passività correnti a € 9 119 089, il rapporto fra di esse è 2,5.

2.3.1 ■ L'indice di liquidità

Il rapporto fra le attività e le passività correnti è denominato **indice di liquidità**. Si tratta di un'importante informazione circa la capacità dell'azienda di fare fronte ai propri obblighi. Qualora il valore delle attività correnti non superasse di un certo margine quello delle passività correnti, allora l'azienda potrebbe trovarsi in difficoltà nell'onorare i propri obblighi di pagamento. Ci si aspetta infatti che le attività correnti si trasformino in cassa entro l'anno successivo alla data del documento e che anche le passività diventino esigibili nello stesso periodo. Come regola pratica, un'impresa di produzione dovrebbe avere un indice di liquidità almeno pari a 1,5. L'indice di liquidità di Garsden SpA è 2,5 ed è pertanto pienamente soddisfacente.

2.4 ■ I cambiamenti dello stato patrimoniale

Lo stato patrimoniale iniziale di un'azienda rileva la posizione patrimoniale e finanziaria al momento di avvio delle sue operazioni. Da quel momento in poi si susseguono eventi che modificano i valori iniziali dell'originario stato patrimoniale e l'azienda rileva gli effetti delle transazioni in coerenza con i principi in precedenza descritti, mentre i sistemi contabili accumulano e sintetizzano questi cambiamenti come base per preparare nuovi stati patrimoniali a intervalli di tempo regolari e programmati, per esempio alla fine dell'anno o trimestralmente. Ciascuno stato patrimoniale mostra la posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda (mostra cioè la composizione qualitativa e quantitativa delle attività e delle passività) alla data del documento.

Sebbene nella prassi lo stato patrimoniale sia preparato solo a intervalli predeterminati, per apprendere il funzionamento del processo contabile è utile considerare i cambiamenti uno alla volta. Gli esempi che seguono mostrano gli effetti di alcune transazioni sullo stato patrimoniale e, per semplicità, si assume che esse abbiano luogo in giorni consecutivi.

2.4.1 ■ Versamento del capitale iniziale

1 gennaio. Francesco Ribuffo avvia un'attività commerciale di vendita di CD musicali, chiamandola Musica per tutti Srl. Deposita quindi € 25 000 sul conto corrente aperto a nome della società ottenendo in cambio le quote della società. Lo stato patrimoniale iniziale di Musica per tutti Srl è il seguente:

Musica per tutti Srl Stato patrimoniale 1 gennaio			
Attività		**Passività e capitale netto**	
Cassa	€ 25 000	Capitale versato	€ 25 000

2.4.2 ■ Prestito bancario

2 gennaio. Musica per tutti Srl chiede e ottiene un prestito dalla banca per € 12 500 da rimborsare entro sei mesi. Questa transazione aumenta il valore della cassa e l'azienda ha ora un debito a breve nei confronti della banca. Lo stato patrimoniale è ora il seguente:

Musica per tutti Srl Stato patrimoniale 2 gennaio			
Attività		**Passività e capitale netto**	
Cassa	€ 37 500	Debito a breve verso banca	€ 12 500
		Capitale versato	25 000
Totali	**€ 37 500**	**Totali**	**€ 37 500**

2.4.3 ■ Acquisto di merce

3 gennaio. Musica per tutti Srl acquista rimanenze (merce che intende vendere) per € 5000 pagando in contanti. Questa transazione riduce la cassa e aumenta il valore di un'altra attività, le rimanenze. Lo stato patrimoniale è ora il seguente:

Musica per tutti Srl Stato patrimoniale 3 gennaio			
Attività		**Passività e capitale netto**	
Cassa	€ 32 500	Debito a breve verso banca	€ 12 500
Rimanenze	5000	Capitale versato	25 000
Totali	**€ 37 500**	**Totali**	**€ 37 500**

2.4.4 ■ Vendita di merce

4 gennaio. Musica per tutti Srl vende in contante merce per € 750 avente un costo d'acquisto di € 500. L'effetto di questa transazione è un aumento della cassa di € 750, una riduzione delle rimanenze di € 500 e un incremento del capitale netto della

differenza, cioè € 250. Questi € 250 rappresentano l'utile di questa transazione. Per distinguere questo incremento del capitale netto da quello del capitale versato (che ha natura diversa) il valore viene registrato nella voce riserve di utili. Lo stato patrimoniale è ora il seguente:

Musica per tutti Srl
Stato patrimoniale
4 gennaio

Attività		Passività e Capitale netto	
Cassa	€ 33 250	Debito a breve verso banca	€ 12 500
Rimanenze	4500	Capitale versato	25 000
		Riserve di utili	250
Totali	**€ 37 750**	**Totali**	**€ 37 750**

Riepilogo

Giunti a questo punto non ci si deve preoccupare se non si fosse capito perfettamente tutto. Nei capitoli seguenti i principi e la terminologia introdotti saranno infatti più volte ripresi e approfonditi. Saranno inoltre presentate accezioni e qualificazioni diverse di alcuni dei principi contabili di base e anche la terminologia sarà arricchita. Non si porrà comunque mai da parte la struttura fondamentale dello stato patrimoniale fondata sull'equazione attività = passività + capitale netto, ricordando che *ciascuna* transazione contabile può essere rilevata in termini dei suoi effetti sullo stato patrimoniale e sulla suddetta equazione. Tutto il nuovo materiale concettuale sarà ricondotto a questa struttura di base.

I principi di base presentati nel capitolo possono essere così sintetizzati.

1. **Principio di omogeneità**. La contabilità riporta soltanto quei fatti che possono essere espressi in termini monetari.
2. **Principio dell'identità**. I rendiconti si riferiscono all'azienda (entità contabile) considerata distinta dalle persone che la possiedono o che, a vario titolo, con essa hanno a che fare.
3. **Principio della continuità di funzionamento**. La contabilità presuppone che l'azienda continui a operare per un tempo indeterminato e non, invece, che stia per essere venduta o liquidata a breve termine.
4. **Principio del costo**. Sia le attività monetarie sia quelle non monetarie sono registrate in contabilità al loro costo d'acquisto o costo storico. Il costo storico, non il valore di presunto realizzo (*fair value*), è la base per la contabilizzazione delle attività non monetarie nei periodi successivi. Molte attività monetarie sono invece contabilizzate al loro *fair value* nei periodi successivi all'acquisto.
5. **Principio del duplice aspetto**. Ogni transazione modifica almeno due voci dello stato patrimoniale ma preservando l'equazione fondamentale: attività = passività + capitale netto.

Lo stato patrimoniale mostra la posizione patrimoniale e finanziaria dell'azienda in uno specifico momento. Esso consta di due sezioni. La sezione delle attività mostra le risorse che: (1) sono controllate dall'azienda; (2) ci si aspetta producano futuri benefici; (3) sono state acquisite a un costo determinabile con oggettività.

La sezione di destra mostra le passività - obblighi che l'azienda ha nei confronti di terzi - e il capitale netto, che rappresenta l'investimento della proprietà. In una società per azioni il capitale netto è suddiviso in apporti di capitale e riserve da sovrapprezzo delle azioni.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 2.1

1. Se le attività di Mesoni SpA sono pari a € 95 000 e le passività a € 40 000, allora il capitale netto è pari a ____.
2. Se le attività sono pari a € 65 000 e il capitale netto è pari a € 40 000, allora le passività sono pari a ____.
3. Se le attività correnti sono pari a € 25 000, le passività a € 40 000 e il capitale netto è pari a € 55 000, allora le attività immobilizzate sono pari a ____.
4. Se l'indice di liquidità è 2,2, le attività correnti sono pari a € 33 000 e le attività immobilizzate sono pari a € 55 000, allora il capitale netto è pari a ____. (Supporre che le passività siano tutte a breve termine).
5. Qual è il valore dell'indice di liquidità se le attività immobilizzate sono pari a € 60 000, le attività totali ammontano a € 95 000 e il capitale netto è pari a € 70 000? (Supporre che tutte le passività siano correnti).

Problema 2.2

Preparare lo stato patrimoniale al 30 giugno per l'impresa Gregoretti SpA usando i seguenti dati:

Debito verso fornitori	€ 241 000	Cassa	€ 89 000
Crediti commerciali	505 000	Impianti e macchinari (costo storico)	761 000
Costi sospesi	107 000	Debiti tributari	125 000
Fondo ammortamento immobili	538 000	Rimanenze	513 000
Fondo ammortamento macchinari	386 000	Partecipazioni azionarie nell'impresa controllata Castaldi	320 000
Debiti obbligazionari in scadenza	700 000	Terreni	230 000
Immobili (costo storico)	1 120 000	Titoli in portafoglio	379 000
Capitale sociale	1 000 000	Debiti finanziari a lungo termine	200 000
		Riserve di utili	?

Problema 2.3

Indicare l'effetto di ciascuna delle seguenti transazioni sulle attività, sulle passività e sul capitale netto di Esatex Srl.

1. È stato versato capitale sociale in contanti per € 100 000.
2. Sono rimborsati debiti (obbligazioni convertibili scadute) per € 25 000, poi trasformati in capitale sociale.
3. La quota di ammortamento degli impianti e macchinari è pari a € 8500.
4. Sono state acquistate € 15 900 di merci per contante.

5. Sono state acquistate merci a debito per un valore di € 9400.
6. Sono state vendute a credito merci per € 7200 costate € 4500.
7. Sono stati incassati € 3500 per merce venduta a credito.
8. Sono stati deliberati dividendi per € 3000.
9. Sono stati versati i dividendi deliberati.

Problema 2.4

Chersoni e Regatti hanno costituito il 1° giugno una società di persone per avviare un negozio di calzature. Chersoni ha conferito € 50 000 in contanti e Regatti ha conferito merci (calzature) del valore di € 50 000. Nel mese di giugno, hanno avuto luogo le seguenti transazioni.

- Sono state acquistate in contanti altre calzature a un prezzo di € 24 000.
- I ricavi totali in contanti del mese ammontano a € 31 000. Il prezzo (costo di acquisto) delle corrispondenti merci era stato di € 15 500.
- Chersoni ha prelevato € 6200 dalla cassa, mentre Regatti soltanto € 3700.
- La società ha contratto un debito di € 50 000 con la Banca di Roma.
- Sono stati acquistati in contanti terreni e immobili rispettivamente per € 25 000 e € 50 000.

Domande

1. Preparare lo stato patrimoniale al 1° giugno.
2. Preparare una riconciliazione dei valori iniziali e finali (saldi di apertura e chiusura) del conto capitale di ciascun socio.
3. Preparare lo stato patrimoniale al 30 giugno.

Problema 2.5

Lo stato patrimoniale al 1° gennaio di Marvin SpA si presenta come segue:

Marvin SpA Stato patrimoniale al 1° gennaio			
Attività		**Passività e capitale netto**	
Cassa	€ 25 000	Debiti finanziari a lungo	€ 20 000
Rimanenze	50 000	Capitale netto	55 000
Totale	**€ 75 000**	**Totale**	**€ 75 000**

In gennaio hanno avuto luogo le seguenti operazioni:

4 è stata venduta in contanti merce, costata € 7000, per € 12 000;
6 per aumentare il livello delle rimanenze, Marvin ha ordinato a Star Company merce che costa € 7000;
8 Marvin riceve la merce ordinata da Star e accetta di pagare i € 7000 a 30 giorni;
11 è stata venduta per contante a € 2500 merce costata € 1500;
16 è stata venduta a credito per € 3400 con pagamento a 30 giorni merce costata € 2000;
26 Marvin sostiene un esborso di € 4200 per gli stipendi del mese;
29 è acquistato per contanti un terreno a un prezzo di € 20 000;
31 Marvin acquista per € 2800 in contanti una polizza assicurativa biennale.

Domande

1. Descrivere le conseguenze di ciascuna transazione sullo stato patrimoniale di gennaio.
2. Preparare lo stato patrimoniale al 31 gennaio e il conto economico dello stesso mese.

Problema 2.6

Il 31 dicembre i saldi dei conti di Briani SpA sono i seguenti:

Brian SpA (saldi al 31 dicembre)			
Debito verso fornitori	€ 5000	Immobilizzazioni finanziarie	€ 1500
Crediti commerciali	€ 7000	Titoli in portafoglio	€ 3500
Debiti finanziari a lungo termine	€ 8000	Fabbricati e impianti	€ 8500
Cassa	€ 2000	Debiti verso dipendenti	€ 1500
Quota in scadenza di debiti a lungo termine	€ 2000		

Domande

1. Qual è il valore dell'indice di liquidità?
2. Spiegare che cosa misura l'indice di liquidità.
3. Perché un'azienda potrebbe avere problemi di liquidità sia pure essendo >1 l'indice di liquidità?

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 3

I principi contabili di base: la formazione del reddito in conto economico

I Capitoli 1 e 2 hanno introdotto l'idea di reddito, descritto i primi cinque principi contabili, la struttura e le principali voci dello stato patrimoniale. Questo capitolo approfondisce i problemi che riguardano la misurazione del reddito e illustra gli ultimi sei degli undici principi fondamentali della contabilità elencati nel Capitolo 2.

6. La periodicità della misurazione.
7. La prudenza.
8. La realizzazione dei ricavi.
9. La competenza.
10. La continuità dei criteri di valutazione.
11. La significatività e rilevanza.

3.1 ■ La natura del reddito

Nel Capitolo 2 è stato descritto lo stato patrimoniale, che riporta la posizione patrimoniale e finanziaria di un'azienda in un certo istante, cioè la composizione qualitativa e quantitativa delle attività (gli elementi del patrimonio) e delle fonti di finanziamento (le passività e il capitale netto). In questo e nel capitolo successivo è descritto un secondo documento, il conto economico, che sintetizza i risultati della gestione di un certo periodo ed è dunque un rendiconto di flusso. Il conto economico illustra come il reddito si è formato (a seguito di quali ricavi e di quali costi), descrive cioè la composizione qualitativa e quantitativa del reddito.

Lo stato patrimoniale e il conto economico utilizzano le due principali modalità con le quali una qualsiasi entità, sia essa un'impresa, il corpo umano o l'universo, possono essere rappresentate, cioè: (1) in termini di stato (cioè di condizione) in un certo istante; (2) in termini di flusso che si sviluppa in un certo intervallo di tempo.

I flussi che caratterizzano un'impresa sono continui e la loro natura è, in molti casi, descrivibile con il semplice diagramma di Figura 3.1. Un'impresa ha un certo ammontare di liquidità o cassa - in parte ottenuta dal finanziamento di terzi e della proprietà, in parte generata dallo svolgimento di attività profittevoli - che utilizza per dotarsi di scorte di prodotti acquistati da terzi (impresa commerciale) oppure

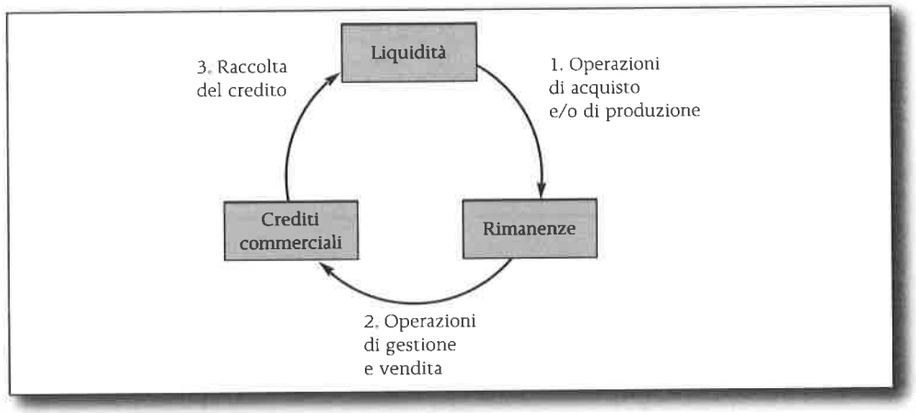


Figura 3.1
Una schematizzazione del ciclo finanziario di un'impresa.

per realizzarli internamente (impresa di produzione)[1]. Vende quindi i prodotti ai clienti i quali pagano per contante oppure concordando una dilazione (nascono in tal caso i crediti commerciali). Quando i clienti pagano, l'incasso alimenta il "contenitore" della liquidità rendendo possibile il rinnovarsi del ciclo.

Per molte imprese, il conto economico focalizza soprattutto la parte del diagramma indicata con **operazioni di gestione** o anche **attività di gestione** (riportando la natura e l'entità di queste attività in un determinato periodo di tempo), mentre il costo delle risorse consumate per dotarsi dei prodotti è sintetizzato nella voce costo del venduto[2].

In estrema sintesi, il conto economico è costituito da due principali categorie di elementi: (1) flussi in ingresso di attività, denominati **ricavi**, che si concretizzano nell'aumento di valore della cassa o dei crediti commerciali; (2) flussi in uscita, ovvero il consumo di risorse utilizzate per generare i ricavi, denominati **costi di competenza**, che si concretizzano in riduzioni della cassa e/o un aumento delle passività.

Il **reddito** (o profitto o utile o risultato economico) è la differenza tra i ricavi e i costi di competenza. Al termine reddito si accompagna spesso un aggettivo (per esempio, reddito operativo) che descrive a quale particolare configurazione di reddito ci si riferisce. Il termine reddito netto è associato alla differenza fra tutti i ricavi e tutti i costi di competenza, incluse le imposte. Se l'ammontare complessivo dei costi è maggiore di quello dei ricavi allora la differenza è una perdita.

3.2 ■ I principi di base

3.2.1 ■ Il principio della periodicità della misurazione

Il reddito per un business di breve durata è semplice da misurare: è la differenza tra gli incassi e gli esborsi complessivamente generati nel periodo (escludendo il

[1] Il conto debiti verso fornitori e altri conti di attività e passività possono essere interessati fra il momento in cui il costo d'acquisto (o di produzione) si sostiene e le corrispondenti uscite di cassa.

[2] Nella lingua inglese il termine attività – inteso come risorsa posseduta da un'azienda e presente nella sezione di sinistra dello stato patrimoniale – è denominato *asset*, mentre con il termine *activity* o anche *operation* s'intende un'attività operativa, cioè lo svolgimento di un'operazione, non una risorsa. In italiano, il termine attività significa entrambe le cose e questo può essere fonte di confusione.

denaro apportato dalla proprietà e quello distribuito alla proprietà sotto forma di dividendi).

Esempio

Matteo e Claudia decidono di gestire, per una sola estate, un campo estivo per bambini (da giugno a settembre) prendendo in affitto tutte le attrezzature necessarie. Prima dell'inizio della stagione e nel corso di svolgimento delle attività sostengono costi per € 107 163 in generi alimentari, per il pagamento anticipato dell'affitto e in altri costi. Nel corso della stagione i genitori pagano complessivamente € 122 400 per le iscrizioni dei loro figli. Alla fine dell'estate, una volta terminate tutte le attività economiche, Matteo e Claudia avranno quindi recuperato il loro esborso complessivo di € 107 163 e disporranno inoltre di altri € 15 237. Questi € 15 237 rappresentano il risultato netto o reddito generato dalle attività di gestione del campo estivo, cioè la differenza fra i ricavi e i costi complessivamente sostenuti (per il cibo, gli stipendi del personale, l'affitto e altro ancora). Il conto economico del campo estivo si presenta quindi come segue:

Ricavi		€ 122 400
Meno costi di competenza:		
Cibo	€ 42 756	
Stipendi	46 935	
Affitto	12 000	
Altro	4472	
Totale costi		107 163
Risultato netto		15 237

La maggior parte delle aziende non ha però una vita di pochi mesi come quella di un campeggio che, prendendo tutte le attrezzature a prestito, fosse aperto in giugno e chiuso a fine settembre. Al contrario, la vita della maggior parte delle imprese risulta, coerentemente con il principio di continuità di funzionamento, indeterminata.

Tuttavia, la proprietà, il management, i clienti, i fornitori, la comunità e tutti gli altri attori interessati ai risultati dell'azienda non sono disposti ad attendere molti anni prima di avere informazioni sulla sua prestazione, cioè sul cosiddetto reddito totale cumulato. Si tratterebbe, peraltro, di un'informazione con un'utilità molto dubbia considerato il lungo arco temporale della valutazione. Essi, al contrario, hanno bisogno di queste informazioni a intervalli costanti e frequenti nel tempo.

Questo bisogno conduce al principio di **periodicità della misurazione**: la contabilità misura il risultato derivante dallo svolgimento delle attività economiche riguardo a uno specifico intervallo. Tale intervallo convenzionale, denominato anche **periodo amministrativo** o **esercizio** (da cui reddito d'esercizio), è normalmente di un anno e coincide, per la maggior parte delle aziende, con l'anno solare. Decorre quindi dal 1° gennaio al 31 dicembre, perché molti fenomeni di produzione e consumo sono collegati a manifestazioni annuali di fenomeni naturali[3].

[3] Alcune aziende non chiudono il bilancio il 31 dicembre ma quando le operazioni in corso raggiungono i valori più bassi nel corso dell'anno, rendendo in tal modo meno incerto il processo di valutazione. Un'organizzazione scolastica o un campus, per esempio, potrebbero chiudere i loro bilanci il 30 luglio, quando le lezioni sono concluse e gli studenti partiti per le vacanze. Per queste organizzazioni il periodo amministrativo sarebbe anche un periodo di tempo "naturale".

I rendiconti infrannuali

Anche se il periodo amministrativo ufficiale corrisponde a un anno, i manager predispongono **rendiconti infrannuali** o **bilanci infrannuali** che hanno a riferimento periodi di tempo più brevi, come un trimestre o anche un mese.

Il frazionamento del flusso continuo degli eventi di un'impresa è comunque in qualche modo arbitrario. Le operazioni non s'interrompono infatti e non cambiano significativamente tra la fine di un periodo amministrativo e l'inizio del successivo. Le aziende non licenziano i dipendenti, né arrestano lo svolgimento delle attività alla fine di ogni periodo. La gestione prosegue, invece, senza soluzione di continuità fra i diversi periodi. La contabilità, pertanto, è costretta a suddividere virtualmente il flusso continuo degli eventi in periodi amministrativi e, quindi, a misurare i ricavi e i costi da ricondurre correttamente a ciascuno di essi. Queste misurazioni dipendono in parte da stime sul futuro, che però non essendo noto può essere solo previsto. Insomma, la misura del reddito di periodo è condizionata dalle difficoltà di suddividere in periodi amministrativi distinti gli effetti di fenomeni che, invece, non hanno soluzione di continuità.

Esempio

Se Matteo e Claudia gestissero un hotel per molti anni (anziché un campo estivo per pochi mesi), allora il reddito di un certo anno non potrebbe essere calcolato come differenza fra denaro incassato e pagato in quell'anno. Per esempio, alla fine dell'anno, alcuni ospiti potrebbero non avere ancora pagato, ma quei crediti sarebbero comunque da considerare come attività (*asset*) alla fine del periodo, anche se di un ammontare non certo (qualche cliente potrebbe non pagare). Allo stesso modo, alcune uscite di cassa potrebbero essere determinate dall'acquisizione di risorse, come l'edificio dell'hotel, che cedono la propria utilità nel corso di molti anni, non solo nel periodo dell'acquisto. Sarebbe dunque sbagliato dedurre che il reddito di un esercizio debba ridursi di un ammontare pari alle uscite di cassa che nel periodo sono state necessarie per acquistare risorse a utilità pluriennale.

La relazione tra il reddito e il capitale netto

Come già spiegato nei Capitoli 1 e 2, il reddito netto di un periodo amministrativo aumenta il valore del capitale netto. In particolare, il reddito netto accresce le riserve di utili. Per capire meglio le implicazioni di questa relazione, si faccia riferimento all'esempio di Musica per tutti, Paragrafo 2.4.1. Il 4 gennaio, CD costati € 500 sono venduti a € 750 per contanti. Guardando l'effetto di questa transazione sul valore delle attività, si nota che le rimanenze diminuiscono di € 500, mentre la cassa aumenta di € 750, sicché le attività crescono complessivamente di € 250. Poiché il totale delle attività è sempre uguale alla somma delle passività e del capitale netto, la sezione di destra dello stato patrimoniale (passività e capitale netto) deve quindi necessariamente aumentare di € 250. Non essendo le passività influenzate dalla transazione, l'aumento riguarda necessariamente il capitale netto. Per riassumere, essendo alcune attività state vendute a un prezzo più alto del loro costo d'acquisto, allora il capitale netto è aumentato. Poiché il capitale netto è composto da capitale versato e da riserve di utili e poiché la proprietà non ha apportato nuovo capitale, allora l'aumento riguarda necessariamente le riserve di utili. Questa variazione di valore delle riserve di utili prende il nome di **risultato netto** dell'esercizio e, se positiva, **reddito** o **profitto** o **utile** dell'esercizio.

Per capire come l'utile si sia formato, si considerino separatamente i due aspetti dell'evento: i 750 euro di ricavi derivanti dalla vendita e i 500 euro di riduzione delle rimanenze. I 750 euro corrispondono a un aumento della cassa e a un corrispondente *aumento* delle riserve di utili. I 500 euro corrispondono a una diminuzione delle rimanenze e a una *riduzione* delle riserve di utili. Questi aspetti descrivono le sole due modalità attraverso le quali le operazioni di gestione influenzano le riserve di utili: possono aumentarle oppure possono ridurle.

Ricavi e costi di competenza

Per quanto detto, i ricavi e i costi di competenza possono essere definiti in funzione del loro effetto sulle riserve di utili: i ricavi sono incrementi delle riserve di utili causati dalla gestione, mentre i costi sono riduzioni causati dalla gestione.

Riformulando la transazione con questa terminologia, c'è stato un ricavo di € 750, un costo di € 500 e un utile di € 250. L'equazione alla base del conto economico è dunque:

ricavi – costi di competenza = utile

Quest'equazione indica chiaramente che l'utile è una differenza. Spesso la parola utile è utilizzata impropriamente come sinonimo di ricavo, ma in un conto economico non esiste alcuna ambiguità perché i ricavi sono presenti all'inizio del rendiconto, mentre l'utile è nell'ultima riga. Dire che l'impresa X genera un utile di un milione di euro darebbe un'immagine completamente distorta della dimensione dell'impresa se il significato sottointeso fosse invece quello che l'impresa X genera ricavi per un milione di euro.

L'utile non corrisponde all'aumento della cassa

È molto importante capire che il reddito di un periodo corrisponde a una variazione delle riserve di utili, mentre non c'è alcun legame causale, in un certo periodo, fra il reddito e la variazione della cassa. L'utile caratterizza la "performance" dell'impresa in termini di ricchezza che ha generato per la proprietà. Un aumento del capitale netto, infatti, è un aumento dei diritti vantati dalla proprietà sulle attività aziendali, e non è invece un aumento della cassa. Più alto è l'utile, più soddisfatta è la proprietà. Un aumento della cassa, invece, non implica necessariamente un vantaggio per la proprietà, cioè non implica una crescita delle riserve di utili (una voce del capitale netto). L'aumento della cassa potrebbe, infatti, essere determinato dalla riduzione di un'altra attività, oppure dall'aumento di una passività, ma senza alcun effetto sulle riserve di utili.

Facendo riferimento alle transazioni di Musica per tutti Srl del precedente capitolo, quando l'azienda riceve il 2 gennaio un prestito di € 12 500 dalla banca, l'aumento della cassa è bilanciato, fra le passività, da un aumento dei debiti verso banche. Nessun cambiamento interessa invece le riserve di utili, perché questa transazione non produce alcun reddito. I € 12 500 non sono infatti un ricavo generato dalla gestione, bensì la conseguenza dell'avere ottenuto un prestito. Allo stesso modo, l'acquisto del 3 gennaio di € 5000 di merci per contanti comporta una riduzione della cassa e un aumento delle rimanenze. Si tratta di una transazione di acquisto che non modifica le riserve di utili.

Come già osservato, la vendita di € 750 di merce costata € 500 genera reddito, ma si rileva che mentre la cassa aumenta di € 750, l'utile è € 250. Il reddito è dunque diverso dalla variazione della cassa. Per concludere, anche se le persone sono solite misurare il proprio reddito in termini di denaro che ricevono, quest'idea di reddito non è corretta quando applicata al bilancio di un'azienda.

3.2.2 ■ Il principio di prudenza

I manager sono esseri umani e la maggior parte di loro vorrebbe presentare un rendiconto il più possibile positivo sulla performance dell'impresa che gestiscono. Tuttavia, il Codice Civile, così come anche il FASB (Financial Accounting Standard Boards), suggeriscono che "una rendicontazione improntata alla prudenza e fondata su un ragionevole scetticismo aumenta la credibilità dei risultati e, nel lungo periodo, soddisfa meglio i bisogni di informazione dei diversi portatori di inte-

resse"[4]. Questo presupposto, oramai consolidato, porta alla definizione del **principio di prudenza**.

Il principio è spesso presentato come una doverosa attitudine a sottostimare il reddito e il valore delle attività qualora sussista incertezza nel processo di misurazione. In altre parole, se due stime di una stessa voce di bilancio sono equiprobabili, allora si preferisce utilizzare il valore più basso quando si misurano attività e ricavi, mentre si preferisce quello più alto quando si ha a che fare con passività e costi. Per decenni il principio è stato informalmente espresso come: "perdite presunte, sì, utili sperati, no". Più precisamente, il principio di prudenza enfatizza due aspetti:

1. riconoscere i ricavi (incrementi del capitale netto) solo quando sono ragionevolmente certi;
2. riconoscere i costi (decrementi del capitale netto) non appena risultino ragionevolmente possibili.

Esempio

Nel dicembre 2015 Maxmilian Granduca ordina, alla concessionaria Stefanelli Srl, un'autovettura che potrà essere consegnata nel gennaio 2016. Nonostante l'ordine costituisca un evento positivo per Stefanelli Srl, è pur sempre possibile che qualcosa vada storto e che la vendita non giunga a termine. Il principio di prudenza suggerisce di non registrare o, più precisamente, di non *riconoscere* il ricavo fino a quando l'autovettura non sia stata consegnata al cliente. Stefanelli non riconosce pertanto il ricavo nel 2015 perché questo non è *ragionevolmente certo* nel 2015 (sebbene sia *ragionevolmente possibile*). Se poi l'auto sarà effettivamente consegnata nel 2016, allora il ricavo sarà riconosciuto in quell'anno.

Il principio di prudenza suggerisce che i ricavi siano normalmente da riconoscere (sono cioè realizzati) nel periodo in cui i beni sono consegnati ai clienti (o i servizi erogati), poiché è ragionevole pensare che in quel momento siano stati guadagnati, dunque siano ragionevolmente certi.

Esempio

Un'autovettura non assicurata della concessionaria Stefanelli Srl è rubata nel dicembre 2014. Esiste la possibilità che la polizia la ritrovi, ma potrebbe anche succedere che l'autovettura non sia mai recuperata. In quest'ultimo caso le riserve di utili di Stefanelli Srl si ridurrebbero: l'impresa, infatti, sosterrebbe un costo, una riduzione di attività che, non essendo bilanciata dalla riduzione di una passività, deve avere necessariamente in contropartita una riduzione del capitale netto. Si supponga che Stefanelli Srl non sia ragionevolmente certa di avere definitivamente perso l'autovettura, almeno fino ai primi mesi del 2016. Anche in tal caso il principio di prudenza richiede di registrare il costo nel 2015, anno in cui è *ragionevolmente possibile* che esso sia stato sostenuto, piuttosto che nel 2016, anno in cui il costo diviene *ragionevolmente certo*.

Esempio

Si consideri il valore delle rimanenze. Alla fine del 2015 un'impresa è a conoscenza del fatto che il valore di mercato di alcuni prodotti in giacenza è più basso del costo. Una perdita o insussistenza passiva (un particolare tipo di costo come sarà di seguito illustrato) deve essere riconosciuta nel 2015, anche se in futuro, nel 2016, i prezzi potrebbero crescere e quei prodotti essere venduti generando reddito. Il riconoscimento di questo costo è coerente con il principio di prudenza, perché è *ragionevolmente possibile* che il capitale netto si sia ridotto nel 2015 (questa regola di utilizzare il valore più basso fra il costo e il *fair value* quando si valorizzano le rimanenze è descritta nel Capitolo 7).

[4] Come si dirà nel Capitolo 8, i principi internazionali e in particolare il principio del *fair value* tendono a rendere meno severo il principio della prudenza.

È spesso difficile, nella prassi, stabilire cosa sia *ragionevolmente certo* o *ragionevolmente possibile*. Per alcuni specifici problemi, i principi contabili offrono linee guida chiare (come nel caso della valorizzazione delle rimanenze del precedente esempio), ma più spesso il confine fra la prudenza e una sottostima eccessiva dell'utile è molto stretto ed è necessario ricorrere a valutazioni soggettive[5].

L'applicazione del principio di prudenza

In generale, i ricavi derivanti dalle vendite sono riconosciuti nel periodo in cui i prodotti sono consegnati ai clienti (oppure nel periodo in cui i servizi sono erogati). In molti casi, come per esempio nei supermercati e nella vendita al dettaglio, l'incasso si realizza al momento della consegna. Tuttavia, può succedere che l'incasso si manifesti prima o dopo il periodo della realizzazione del ricavo. Esempi per ciascuna delle due situazioni sono di seguito riportati.

Gli acconti o anticipi da clienti

Le imprese che vendono abbonamenti a riviste chiedono ai propri clienti un pagamento anticipato, tipicamente annuale. Il pagamento avviene quindi prima della consegna dei prodotti. Con riferimento alla Figura 3.2, se il pagamento degli abbonamenti fosse incassato in un certo anno per riviste che saranno consegnate l'anno successivo, allora i ricavi sarebbero realizzati nell'anno successivo a quello dell'incasso. Il denaro ricevuto nell'anno corrente è invece registrato come un aumento della cassa (non come un ricavo) e in contropartita aumentano le passività. In particolare, la specifica passività presente nello stato patrimoniale che bilancia l'aumento della cassa prende il nome di **acconti** o **anticipi da clienti** o **ricavi non realizzati** e corrisponde, in questo caso, all'obbligo dell'editore di fornire ai propri abbonati le riviste già pagate. Allo stesso modo, spesso i canoni di locazione sono pagati in anticipo e, similmente, il ricavo è rilevato dal proprietario nel periodo in cui l'immobile è concesso all'affittuario (dunque nel periodo in cui il servizio di locazione è erogato), non in quello in cui si verifica il pagamento. In conclusione, gli acconti sono stati *pagati*, ma non sono stati ancora *guadagnati* dall'impresa.

I crediti commerciali

L'opposto della situazione prima descritta si ha quando le vendite avvengono a credito. In questo caso il cliente paga dopo avere ricevuto i prodotti o i servizi. I ricavi,

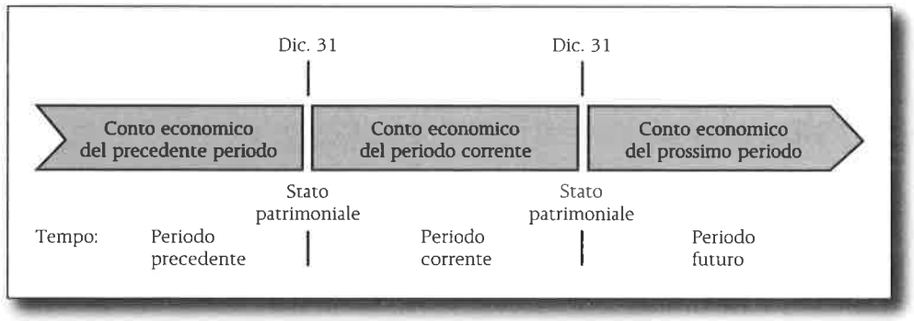


Figura 3.2
La suddivisione del tempo in periodi.

[5] L'applicazione del principio non deve infatti concretizzarsi in un'arbitraria riduzione del capitale netto e del reddito, ma, come detto, in una propensione alla cautela (in modo tale da non sopravvalutare attività e ricavi e non sottovalutare passività e costi) quando le stime siano connotate da incertezza.

però, sono registrati nel periodo in cui avviene la vendita. Se il pagamento da parte del cliente avvenisse nel periodo successivo, allora un'attività, **crediti commerciali**, comparirebbe nello stato patrimoniale alla fine del periodo in cui la vendita è avvenuta. Quando il cliente estinguerà il suo debito (in altre parole quando il credito sarà incassato), l'ammontare ricevuto non sarà un ricavo, ridurrà bensì l'ammontare dei crediti commerciali e incrementerà la cassa, lasciando invariato il conto riserve di utili. È la vendita che determina la variazione delle riserve di utili. L'incasso del credito, invece, è la conversione di un'attività non liquida (i crediti commerciali) in cassa, una transazione questa che non genera reddito.

La distinzione tra ricavi e incassi è illustrata nella seguente tabella, che mostra diverse transazioni di vendita e classifica l'effetto di ciascuna di esse sugli incassi e sugli esborsi dell'anno corrente.

Gli interessi attivi

Quando una banca presta una somma di denaro, essa fornisce al creditore un servizio che consiste nel permettere a quest'ultimo di utilizzare quel denaro per un determinato periodo. A fronte del servizio reso, la banca realizza un ricavo denominato **interessi attivi** o **ricavi per interessi**.

Gli interessi attivi sono simili al ricavo derivante dalla locazione di un immobile: le banche erogano un servizio rendendo possibile l'utilizzo del denaro prestato, così come i locatori forniscono un servizio rendendo possibile l'utilizzo dei loro immobili ai locatari. In entrambi i casi, il ricavo si realizza in funzione del tempo ed è contabilizzato al termine del periodo o dei periodi di utilizzo del servizio da parte dei clienti.

Per alcune tipologie di mutuo, il creditore non paga gli interessi nell'anno in cui utilizza il denaro ma, per esempio, l'anno successivo. Anche se il pagamento degli interessi avviene l'anno dopo, la banca ha realizzato il ricavo per interressi del mutuo nell'anno in cui ha erogato il servizio. L'ammontare degli interessi guadagnati, ma non incassati al 31 dicembre dell'anno corrente, è un'attività che, come detto, prende il nome di interessi attivi o da ricevere. Questa voce ha la stessa natura di un credito commerciale ed è in qualche modo l'opposto di un acconto. Si tratta, infatti, di ricavi già *guadagnati* ma non ancora *incassati* dall'azienda.

3.2.3 ■ Il principio di realizzazione dei ricavi

Il principio di prudenza indica *quando* i ricavi devono essere riconosciuti. Il principio di **realizzazione dei ricavi**, invece, indica *quanti* ricavi possono essere riconosciuti.

	Anno corrente		
	Importo	Incasso	Ricavo
1. Vendite per contanti dell'anno corrente	€ 200	€ 200	€ 200
2. Vendite a credito dell'anno precedente incassate nell'anno corrente	300	300	0
3. Vendite a credito dell'anno corrente incassate nell'anno corrente	400	400	400
4. Vendite a credito dell'anno corrente da incassare nell'anno successivo	100	0	100
Totale		€ 900	€ 700

Il termine realizzazione si riferisce a un incasso, oppure a un diritto a incassare a seguito della vendita di beni o servizi (un credito commerciale). Per esempio, se un cliente acquista merci in un supermercato per € 50 e paga per contanti, allora il supermercato realizza € 50 di ricavo dalla vendita. Se un negozio di abbigliamento vende un abito per € 300 e l'acquirente pagherà dopo trenta giorni, allora il negozio realizza dalla vendita € 300 di ricavi a credito (coerentemente con il principio di prudenza, questo è vero nell'ipotesi che il cliente sia affidabile e quindi che il pagamento sia ragionevolmente certo).

Più formalmente, il principio di realizzazione dei ricavi afferma che l'ammontare che è possibile riconoscere come ricavo è quello che con ragionevole certezza il cliente pagherà. Naturalmente, c'è spazio per differenze di giudizio su cosa debba intendersi per "ragionevolmente certo". In ogni caso, il principio suggerisce che è possibile che l'ammontare dei ricavi da vendita sia più basso del prezzo di vendita di listino. Un esempio ovvio è dato dagli sconti che nascono quando nei discount si vendono prodotti a un prezzo di vendita più basso di quello esposto. In tali situazioni il ricavo è registrato al valore scontato, non al prezzo di listino.

Esempio

Molto spesso la vendita di un'autovettura avviene a un prezzo concordato più basso di quello di listino. In tali situazioni il ricavo corrisponde all'importo della transazione di vendita, non al prezzo di listino. Se il prezzo di listino fosse € 25 000 e l'automobile fosse venduta per € 23 500, allora il ricavo sarebbe di € 23 500.

Una situazione meno ovvia accade quando un bene è venduto a credito. Un'impresa che realizzi una vendita a credito si aspetta evidentemente che il cliente saldi il proprio debito. L'esperienza, tuttavia, potrebbe indicare che non tutti i clienti onorano i loro debiti. Nel misurare i ricavi del periodo, l'ammontare delle vendite a credito deve pertanto essere ridotto di un importo pari ai crediti che si stima di non incassare, cioè di un importo pari alla stima dei crediti inesigibili.

Esempio

Se nel periodo un negozio realizza ricavi a credito per € 100 000 e l'esperienza storica del proprietario suggerisce che il 3% delle vendite a credito non sarà mai incassato, allora l'ammontare dei ricavi realizzati nel periodo è € 97 000, non € 100 000.

Sebbene la stima dei crediti inesigibili faccia concettualmente parte del calcolo dei ricavi, nella prassi i crediti inesigibili sono trattati separatamente come un costo. In altre parole, si riportano nel conto economico ricavi per € 100 000 e un costo di competenza (svalutazione dei crediti) di € 3 000. L'effetto netto sul reddito del periodo è comunque lo stesso di quello che si avrebbe registrando ricavi per € 97 000.

3.2.4 ■ Il principio di competenza: la correlazione diretta fra costi e ricavi

Come già rilevato, la vendita di merci presenta due aspetti: (1) l'aspetto del ricavo, che si traduce in un aumento delle riserve di utili pari all'ammontare dei ricavi realizzati; (2) l'aspetto del costo, che implica una riduzione delle riserve di utili (una parte della merce, infatti, non è più in magazzino). Per misurare correttamente l'effetto netto della vendita, entrambi gli aspetti devono essere riconosciuti in uno stesso periodo. Questa considerazione porta a formulare un importante e specifico aspetto del principio di competenza e cioè la **correlazione** o *matching principle* fra ricavi e costi: quando un certo evento influenza sia ricavi sia costi, allora l'effetto di entrambi deve essere riconosciuto nello *stesso* periodo amministrativo.

Tipicamente, nell'applicare quest'idea di correlazione diretta si riconosce prima l'ammontare del ricavo (nel rispetto dei principi di prudenza e di realizzazione dei ricavi), quindi ai ricavi si associano i corrispondenti costi, denominati anche, per tale motivo, **costi inerenti**. Per esempio, se merci costate € 1000 fossero vendute per € 1500, allora come prima cosa si determina in che periodo si sono realizzati in maniera ragionevolmente certa i € 1500 di ricavo. I € 1000 di costo delle merci vendute sono quindi correlati ai ricavi come costi di competenza dello stesso periodo, determinando un utile netto di € 500.

Come si dirà nel Capitolo 6, in alcune situazioni si individuano prima i costi di competenza e quindi i ricavi che, nelle suddette situazioni, sono correlati ai costi. Si assume qui, invece, che i ricavi da associare a un determinato periodo siano identificabili e che il problema sia individuare i costi correlati che sono costi di competenza del periodo.

3.3 ■ Il riconoscimento dei costi di competenza

Nello spiegare come individuare il periodo nel quale riconoscere (registrare) un costo (che diventa pertanto di competenza del periodo), utilizzeremo d'ora in avanti quattro termini - costo, spesa, costo di competenza, esborso - il cui significato deve essere bene compreso. Sebbene i termini tendano a essere utilizzati nel linguaggio comune come se fossero sinonimi, in contabilità non lo sono.

3.3.1 ■ Terminologia

Un **costo** è la misura monetaria dell'ammontare di risorse utilizzate per uno scopo. Una **spesa** è il decremento di un'attività (normalmente la cassa) o l'incremento di una passività (spesso il debito verso fornitori o il debito bancario) che fa seguito all'avere sostenuto un costo. Le spese di un certo periodo sono pertanto uguali al costo di tutti i beni e servizi acquistati nel periodo. Un **costo di competenza** di un certo periodo è un costo da associare a quel periodo amministrativo. I costi di competenza rappresentano risorse consumate nel periodo per la produzione dei ricavi del periodo. Quando si sostiene una spesa, il costo associato può essere un'attività oppure un costo di competenza. Se periodi amministrativi futuri trarranno vantaggio da un determinato costo, allora quel costo deve essere registrato come un'attività, altrimenti come un costo di competenza (cioè come una riduzione delle riserve di utili del periodo). Infine, un **esborso** è un'uscita di cassa. Non necessariamente un esborso si riferisce a una spesa per contanti[6]. In altri termini, non necessariamente l'uscita di cassa rappresenta il pagamento per una risorsa acquistata contestualmente. Per esempio, il pagamento di un debito verso fornitori o della rata di un mutuo sono esborsi, ma non sono spese per contanti, mentre l'acquisto di merce pagata in contanti è una spesa ed è anche un esborso[7].

[6] Può accadere che una spesa produca il decremento di un'attività che non è la cassa. Per esempio, quando un'autovettura usata è ceduta in permuta da un'azienda per l'acquisto di una nuova, allora una parte del costo d'acquisto della nuova (una parte cioè della spesa) ha come contropartita il decremento dell'attività: "automezzi".

[7] La lingua inglese differenzia in modo non ambiguo questi tre termini indicando con "*cost*" il concetto generico di costo, con "*expenditure*" una spesa, cioè la contropartita contabile di un costo, e con "*expense*" il costo di competenza, un principio tipico della contabilità per competenza. In italiano, invece, si utilizza sempre il termine costo e allora, quando non accompagnato dall'appropriato complemento di specificazione, è importante capire di quale dei principi sopra descritti si tratti.

Esempio

Un'impresa riceve merce del valore di € 1000 in marzo, il fornitore è pagato in aprile e la merce è spedita a un cliente in maggio. In marzo l'impresa sostiene un costo di acquisto della merce di € 1000 e una correlata spesa di € 1000 (aumento dei debiti verso fornitori). In aprile l'impresa ha un esborso di € 1000, mentre in maggio registra un costo di competenza di € 1000 (consumo di merce).

3.3.2 ■ I tre criteri per riconoscere i costi di competenza del periodo

Il criterio di correlazione fornisce, come detto, un primo modo per decidere quali costi sono di competenza di un certo periodo amministrativo: (1) i ricavi e i costi determinati da uno stesso evento devono essere riconosciuti in uno stesso periodo.

Esistono altri due criteri per riconoscere i costi di competenza e che ampliano pertanto il principio di correlazione: (2) i costi associati alle attività del periodo sono di competenza del periodo; (3) i costi che non possono essere associati a ricavi futuri sono di competenza del periodo. Per ognuno dei criteri è riportato di seguito un esempio.

Costi e ricavi determinati da uno stesso evento (*matching principle*) (1)

Dell'associazione (correlazione) del costo del venduto (un costo di competenza) con i ricavi si è già detto: all'evento "vendita di un prodotto" si associa, infatti, sia il ricavo sia il costo. Entrambi devono pertanto essere rilevati nello stesso periodo.

Esempio

Una concessionaria d'auto acquista in aprile per € 35 000 un'automobile che vende e consegna al cliente per € 43 000 in giugno. Sino alla fine di maggio l'autovettura è parte delle rimanenze della concessionaria e, come tale, è una risorsa non ancora consumata: è un'attività. Nel mese di giugno la concessionaria realizza, a seguito della vendita, un ricavo di € 43 000. Per il principio di competenza l'azienda deve rilevare un costo di competenza di € 35 000 nel mese di giugno, perché in tale modo lo ricongiunge al corrispondente ricavo. Il ricavo di € 43 000 e il costo di € 35 000 si riferiscono infatti alla stessa autovettura e alla stessa transazione di vendita.

Con la stessa logica, se a un agente di commercio è pagata una provvigione per avere realizzato una vendita, allora la provvigione è un costo di competenza del periodo in cui si realizza il ricavo. Il periodo di riconoscimento del costo della provvigione potrebbe pertanto essere diverso dal periodo in cui il venditore è pagato. Parimenti lo sarebbe, per esempio, il costo di una consulenza di marketing se si fosse stabilito un compenso proporzionale ai ricavi del periodo. In definitiva, sebbene il costo del venduto sia la più importante voce di costo correlata ai ricavi, non è l'unica.

Esempio

La signora A, un agente di commercio, riceve un pagamento di € 2000 nel 2016 per un ordine di vendita raccolto alla fine del 2015. Nel 2015 i prodotti non sono ancora stati spediti al cliente e dunque i ricavi non sono realizzati nel periodo. Se i prodotti sono consegnati nel 2016, allora i € 2000 diventano un costo di competenza del 2016. Il signor B è pagato € 1000 per contanti all'inizio del 2016 per una provvigione relativa a una vendita avvenuta nel 2015. I € 1000 sono quindi un costo di competenza del 2015. È da sottolineare che, in entrambi i casi, l'esborso è avvenuto in un periodo diverso rispetto a quello in cui il costo di competenza è registrato.

Costi di periodo (2)

Alcuni costi sono associati a un certo periodo contabile (sono cioè di competenza del periodo) anche se non possono essere direttamente ricondotti (cioè correlati) ad alcuna specifica transazione di ricavo del periodo. Si tratta, in generale, di costi "*of being in business*", riconducibili solo indirettamente alla realizzazione dei ricavi. In

un supermercato, per esempio, sono i costi d'illuminazione e riscaldamento, quelli del personale o, anche, quelli del consumo di una risorsa disponibile all'inizio del periodo, per esempio una polizza antincendio, che sia parzialmente o integralmente consumata nel periodo[8].

Analogamente, in un'impresa di produzione i costi da associare al periodo contabile sono i costi della rete commerciale o della direzione generale. Insomma, i **costi di periodo** sono costi funzionali all'attività complessivamente svolta nell'esercizio e quindi direttamente correlabili al complesso dei ricavi in quel periodo realizzati, ma non a singole transazioni di ricavo.

Esempio

Se un venditore fosse pagato con uno stipendio fisso mensile (anziché con provvigioni come nell'esempio precedente), allora il pagamento dello stipendio sarebbe riportato come un costo di competenza del periodo in cui il dipendente ha prestato il servizio. L'importo dello stipendio non è influenzato, infatti, dall'ammontare dei ricavi e quindi non esiste un'associazione diretta tra il costo dello stipendio e i ricavi (che esiste invece nel caso delle provvigioni). Lo stipendio è però uno dei costi necessari al funzionamento dell'impresa nel periodo, anche se collegato indirettamente ai ricavi del periodo.

Costi non associati a ricavi futuri (3)

Anche se un costo non è riconducibile allo svolgimento delle operazioni di gestione di un certo periodo, esso è un costo di competenza del periodo se non può essere associato ai ricavi di un qualche periodo futuro, cioè se non è più in grado di produrre alcun beneficio futuro. Un costo d'acquisto può essere registrato come un'attività o come un costo di competenza. Affinché possa essere contabilizzato come un'attività è necessario attendersi che produca un beneficio economico in futuro. Se non può qualificarsi come attività, allora è di competenza del periodo. Inoltre, anche se ci si aspetta che un costo produca benefici nel futuro ma non c'è un modo oggettivo di associare tali benefici a specifici periodi futuri o di quantificarne i risultati, allora tale costo deve considerarsi di competenza del periodo.

Esempio

La formazione dei dipendenti si prefigge di generare benefici che si manifesteranno in periodi futuri rispetto a quello dell'erogazione. I benefici futuri conseguenti alle maggiori conoscenze dei dipendenti non possono però essere oggettivamente e facilmente misurati, né è possibile individuare quali periodi futuri ne trarranno beneficio. Per tale motivo, i costi di formazione sono normalmente registrati come un costo di competenza del periodo in cui avviene l'erogazione e non come un'attività alla fine del periodo (costo capitalizzato).

In base a questo principio generale, alcuni costi sono trattati come costi di competenza anche se non hanno una relazione diretta con i ricavi del periodo o con lo svolgimento delle operazioni di gestione del periodo. Se, per esempio, risorse di valore fossero distrutte da un incendio (oppure sottratte a seguito di un furto), allora la riduzione di valore di queste attività sarebbe un costo di competenza del periodo, denominato **perdita** o **insussistenza passiva**. Lo stesso avverrebbe per un impianto che fosse danneggiato in modo irrimediabile. Poiché privo di utilità futura, il suo valore contabile netto dovrebbe essere cancellato dallo stato patrimoniale e inserito come costo (insussistenza passiva) in conto economico. In generale, se l'impresa incorre in un costo e non c'è alcun ragionevole motivo per classificare il costo come un'attività, allora si tratta di un costo di competenza del periodo; ciò vale anche per

[8] Come detto nel Capitolo 2, il termine generale per indicare una risorsa immateriale che diventa costo di competenza in periodi futuri è "costo anticipato".

riduzioni parziali di valore. Questo può succedere, per esempio, quando si constata che parte dei prodotti in giacenza si sono deteriorati o sono divenuti obsoleti o, per qualche altro motivo, invendibili.

3.3.3 ■ Costi di competenza e spese

Una spesa si verifica quando un'impresa acquista un bene o un servizio. Una spesa può essere effettuata; per contanti; facendo nascere una passività (per esempio un debito verso fornitori) o la riduzione di un'attività (la cassa); attraverso uno scambio con altra attività (per esempio la permuta di un veicolo); con una combinazione delle precedenti modalità. Come già detto, una spesa può essere registrata come attività, oppure come costo di competenza. Durante la vita utile di un'azienda, la maggior parte delle spese diventano costi di competenza (un'eccezione è data da *asset* venduti quando l'impresa è liquidata).

Tuttavia, nell'ambito di un qualsiasi intervallo temporale che sia più breve della vita dell'azienda, spesa e costo di competenza non devono necessariamente manifestarsi nello stesso periodo.

Esempio

Alla fine del 2015 un'impresa acquista € 5000 di combustibile pagando per contante e sostenendo una spesa di € 5000. Se nel 2015 non consumasse neppure un litro di combustibile, allora nessun costo di carburante sarebbe di competenza del 2015. Il combustibile, invece, rappresenterebbe un'attività alla fine del 2015. Se il combustibile fosse consumato nel 2016, allora nascerebbe un costo di competenza di € 5000 nel 2016.

Per distinguere fra spese e costi di competenza di un certo periodo, si faccia riferimento alla Figura 3.2 e si considerino i seguenti tipi di transazioni.

1. Spese del periodo che sono anche costi di competenza del periodo.
2. Spese di periodi precedenti che diventano costi di competenza nel periodo (queste spese sono attività nello stato patrimoniale all'inizio del periodo).
3. Spese del periodo che diventano costi di competenza in periodi futuri (queste spese sono attività nello stato patrimoniale alla fine del periodo).
4. Costi di competenza del periodo che saranno pagati in periodi futuri (tali costi compaiono come passività nello stato patrimoniale di fine periodo).

Spese del periodo che sono anche costi di competenza del periodo

È il più semplice e più comune tipo di transazione e anche quello meno difficile da contabilizzare. Se una risorsa è acquistata durante l'anno, essa determina una spesa. Se è *consumata* nell'anno, allora è anche un costo di competenza. Il termine *consumato* significa che la risorsa ha generato il beneficio atteso. Per esempio, le materie prime che fanno parte di prodotti finiti non venduti alla fine del periodo, non sono ancora state consumate. Solo quando il prodotto finito sarà consegnato ai clienti il costo delle materie prime in esso incorporate diverrà parte del costo di competenza del prodotto (cioè del suo costo del venduto).

Spese di periodi precedenti che diventano costi di competenza nel periodo

Il primo gennaio lo stato patrimoniale mostra l'ammontare delle attività in essere a quella data, cioè risorse di valore che produrranno benefici futuri. Le spese necessarie a costituire le attività sono state sostenute in periodi precedenti a quello corrente e sono state iscritte nello stato patrimoniale come attività (non come costi di competenza) perché ci si aspettava un beneficio futuro dalle attività acquistate. Nel corso dell'anno alcuni di questi benefici sono prodotti (cioè le risorse iniziali sono

parzialmente consumate), sicché le spese si trasformano in costi di competenza. Le tre principali categorie di attività che diventano costi di competenza sono elencate di seguito. In primo luogo, ci sono le rimanenze di prodotti finiti, che diventano costi di competenza nel periodo in cui i beni sono venduti. In secondo luogo, ci sono i costi anticipati, che si riferiscono a servizi o altre attività (tipicamente intangibili) acquistate prima dell'anno in corso e i cui benefici non erano stati completamente utilizzati prima dell'inizio del periodo. Queste attività diventano costi di competenza nell'esercizio in cui i servizi sono erogati, o le attività consumate. Un'assicurazione, così come spese legali e canoni di locazione pagati anticipatamente, sono esempi.

Esempio

Il 31 dicembre 2015, alla mezzanotte, un'impresa acquista una polizza assicurativa per € 90 000 che garantisce tre anni di protezione da furti e incendi a partire dal 1 gennaio 2016. Il 31 dicembre 2016, i € 90 000 compaiono come attività nello Stato Patrimoniale. Nel 2016, € 30 000 (un terzo) diventano un costo di competenza e € 60 000 rimangono come attività nello Stato Patrimoniale al 31 dicembre 2016. Nel 2017, € 30 000 diventano costi di competenza dell'anno e € 30 000 rimangono fra le attività al 31 dicembre 2017. Infine i restanti € 30 000 diventano un costo di competenza del 2018.

La terza categoria di attività che diventa un costo di competenza nel periodo è costituita dalle *attività immobilizzate*. Con l'eccezione dei terreni, le attività immobilizzate materiali hanno una vita utile finita, non illimitata. Sono acquistate con la prospettiva di essere utilizzate nello svolgimento delle operazioni di gestione di periodi futuri, quindi diventare costi di competenza in questi periodi. La logica sottostante è la stessa del precedente esempio dell'assicurazione, acquistata per fornire benefici nell'ambito di tre periodi futuri. Un'importante differenza pratica fra un'immobilizzazione materiale, come per esempio un edificio, e un'assicurazione, è che è più problematico stimare la vita utile di un edificio, mentre la durata di un'assicurazione è nota. Insomma, stimare quale porzione del costo dell'edificio si debba considerare un costo di competenza del periodo è più difficile che calcolare il costo di competenza dell'assicurazione. Il meccanismo utilizzato per trasformare il costo di un'immobilizzazione in un costo di competenza del periodo è chiamato **ammortamento**, descritto in dettaglio nel Capitolo 8.

Spese del periodo che diventano costi di competenza in periodi futuri

Come mostrato nel precedente esempio, alcune spese effettuate per acquisire attività non sono costi di competenza dell'anno se i potenziali benefici attesi da quell'attività non sono stati ancora sfruttati appieno entro il periodo amministrativo dell'acquisto. Tali spese includono non solo l'acquisto d'immobilizzazioni, ma anche quelle sostenute per la *produzione* di beni che saranno venduti nei periodi successivi. Per esempio, i salari del personale di produzione e tutti gli altri costi associati alle operazioni di trasformazione sono parte del costo dei beni prodotti, sono cioè un'attività (rimanenze) sino al momento in cui i prodotti non siano venduti. Il Capitolo 7 presenta in maggiore dettaglio la distinzione tra i costi di produzione (denominati costi di prodotto) che inizialmente incrementano il valore rimanenze e gli altri costi operativi che diventano "subito" costi di competenza del periodo.

Costi di competenza del periodo che saranno pagati in periodi futuri

Alcuni costi di competenza dell'anno non sono pagati entro la fine dell'anno. Chi ha fornito servizi vanta pertanto diritti sulle attività dell'azienda per un ammontare pari al proprio credito, diritti che compaiono nello stato patrimoniale al 31 dicembre come una passività o, più specificamente, come un **costo sospeso**. Le passività

per stipendi dovuti, ma non ancora pagati (debito verso dipendenti), ne sono un esempio. Il costo dell'avere utilizzato a prestito una somma di denaro durante il periodo è anch'esso un costo sospeso del periodo. Se, infatti, gli interessi non sono stati pagati alla banca nel periodo, allora lo stato patrimoniale alla fine del periodo mostrerà un debito per interessi da pagare. Molti altri obblighi hanno le stesse caratteristiche: nonostante i servizi siano stati resi prima della fine del periodo, potrebbero non essere ancora stati pagati nel periodo. Il *riconoscimento* di questi costi di competenza riduce le riserve di utili, mentre il successivo *pagamento* del debito (un esborso) non ha alcun effetto sulle riserve di utili. Per tutti gli obblighi di questo tipo, la transazione è sostanzialmente la stessa: il costo di competenza è riconosciuto nel periodo nel corso del quale si usufruisce del servizio, mentre l'obbligo che ne consegue è riportato come passività nello stato patrimoniale alla fine del periodo.

Esempio

Gli ultimi giorni del 2015 Fabiana Bimbelli ha svolto alcune ore di lavoro straordinario per € 300, ma l'impresa non la paga entro l'anno. Per l'impresa, si tratta di un costo di competenza del 2015 al quale corrisponde una passività nello stato patrimoniale al 31 dicembre 2015. Nel 2016, quando Fabiana sarà pagata, la passività sarà cancellata e la cassa si ridurrà di € 300. Il Debito verso dipendenti è sempre presente nello stato patrimoniale di un'impresa se l'ultimo giorno di pagamento degli stipendi dell'anno non coincide con il 31 dicembre.

3.3.4 ■ Dividendi

I dividendi che un'impresa corrisponde ai propri azionisti *non* sono un costo di competenza. I dividendi sono la *distribuzione* di un'attività, non un elemento di calcolo dell'utile netto. Se i dividendi sono pagati in contanti, allora la transazione riduce la cassa e, contemporaneamente, riduce le riserve di utili. Questa è l'unica (frequente) transazione che produce una riduzione delle riserve di utili non causata da un costo di competenza. In altri termini, il conto economico misura, attraverso il reddito del periodo, il cambiamento delle riserve di utili determinato nel periodo da una qualunque causa, a esclusione del pagamento di dividendi. Il conto economico, pertanto, non riflette solo i risultati derivanti dallo svolgimento delle attività ordinarie, ma anche l'effetto dovuto a cambiamenti delle tecniche di valutazione, a plus e minus-valenze e alle componenti straordinarie di reddito (descritte nel Capitolo 8).

3.3.5 ■ Una sintesi per misurare i costi di competenza

La corretta classificazione di una spesa come un'attività oppure come un costo di competenza è uno dei problemi più difficili in contabilità. Come sintesi della precedente discussione, la Figura 3.3 riporta uno schema utile nell'effettuare questa classificazione.

Un'impresa inizia un certo periodo amministrativo con la dotazione di alcune attività e poi, durante il periodo, sostiene alcune spese. Se tali spese non sono pagate nel periodo per contanti o anche scambiandole con altre attività, esse saranno delle passività alla fine del periodo. Nel redigere lo stato patrimoniale finale e il conto economico del periodo, è necessario classificare queste attività e queste spese: (1) come costi di competenza che, in tal caso, compariranno nel conto economico; (2) come attività che, in tal caso, appariranno nello stato patrimoniale finale. Per fare questa classificazione bisogna rispondere alle tre domande riportate nella Figura 3.3.

La seconda classificazione mostra come la determinazione della competenza sia inevitabilmente collegata a una questione di cruciale importanza: quali costi rilevare

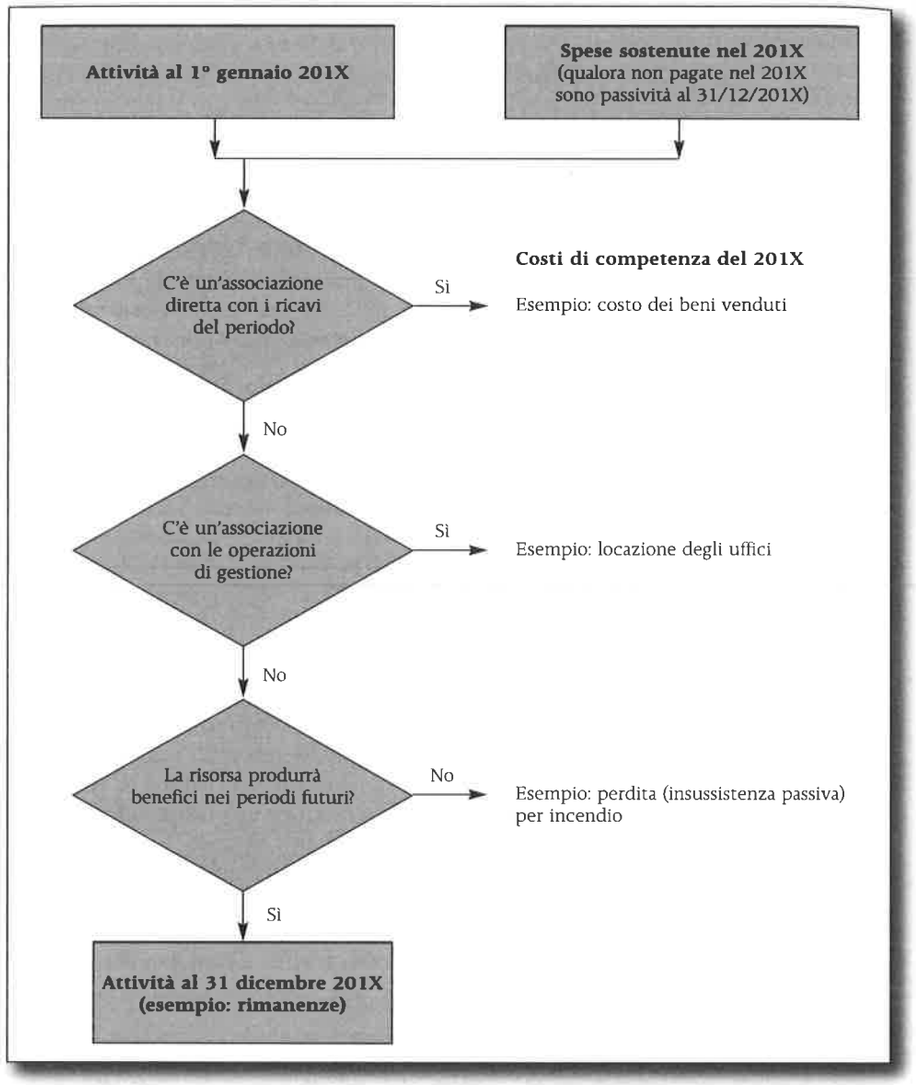


Figura 3.3
Un diagramma per le decisioni: attività e costi di competenza.

alla fine del periodo fra le attività dello stato patrimoniale, quali costi cioè capitalizzare poiché destinati a cedere la loro utilità in periodi futuri. Nella misura, infatti, in cui un costo è capitalizzato, esso non è entra in conto economico e produce, dunque, una crescita delle attività patrimoniali. Per alcuni di questi costi, come quelli di ricerca e sviluppo, la risposta è che possono essere capitalizzati qualora un'utilità futura sia realmente accertata nel rispetto di un principio di prudenza.

3.4 ■ Altri proventi e oneri

I ricavi, cioè gli aumenti delle riserve di utili, sono sinora stati associati unicamente alla vendita di prodotti e servizi. In realtà, le riserve di utili possono aumentare anche per altri motivi. Per esempio, se un'impresa vendesse titoli a un prezzo superiore di

quello del loro acquisto, allora le riserve di utili aumenterebbero, ma non per la vendita di un prodotto o di un servizio che sono tipici della sua missione (a meno che l'impresa non sia un intermediario finanziario). Da un punto di vista tecnico, questi aumenti delle riserve di utili sono denominati **proventi** o **ricavi accessori**, per distinguerli dai ricavi da vendita.

Allo stesso modo, le riduzioni delle riserve di utili (a eccezione dei dividendi) che fanno seguito a eventi non collegabili alle operazioni caratteristiche sono chiamate **oneri** o **costi accessori** e sono spesso distinti dagli altri costi di competenza. Si è già detto, per esempio, delle possibili perdite di attività a causa incendi o furti. La vendita di azioni a un valore più basso del loro costo di acquisto è un altro esempio (il conto economico a costo del venduto presentato nel Capitolo 4 chiarirà questi aspetti).

3.4.1 ■ Il principio della continuità dei criteri di valutazione

I nove principi sinora presentati a partire dal capitolo precedente sono così ampi che uno stesso evento può, nella prassi, essere registrato in modi diversi. Per esempio, la svalutazione dei crediti commerciali potrebbe essere rappresentata sia come una riduzione dei ricavi, sia come un costo di competenza. Il **principio della continuità (o costanza) dei criteri di valutazione** afferma che una volta che l'impresa abbia adottato un determinato criterio di contabilizzazione, deve continuare a utilizzarlo per tutte le successive registrazioni aventi caratteristiche simili, a meno che non sussista un giustificato motivo per cambiare. Se un'impresa decidesse di contabilizzare in modo diverso lo stesso tipo di evento (per esempio, modificando il criterio di ammortamento di un edificio da quello a quello accelerato dei quali si dice al Capitolo 8), allora la possibilità di confrontare i rendiconti economico-finanziari fra periodi diversi sarebbe compromessa.

A causa di questo principio, il cambiamento di un criterio di contabilizzazione impone alcuni obblighi alle imprese. Se, per esempio, una società per azioni modificasse le modalità di contabilizzazione di una certa categoria di eventi, allora la relazione della società di revisione che accompagna il bilancio distribuito agli azionisti dovrebbe precisarlo. Inoltre, la nota integrativa dovrebbe contenere una spiegazione non solo sui motivi, ma anche sugli effetti del cambiamento.

Comunque sia, alla base di molti cambiamenti dei criteri di valutazione c'è, da parte delle imprese, l'obiettivo di migliorare il risultato di bilancio, sebbene questa non possa essere una ragione accettabile. Alcune imprese modificano dunque con tale proposito i criteri di valutazione e sviluppano quindi, in modo in parte surrettizio, motivi "giustificati" a sostegno del cambiamento.

3.4.2 ■ Il principio di significatività e rilevanza

In giurisprudenza si dice *de minimis non curat lex*, ovvero la legge non si occupa di questioni insignificanti. Allo stesso modo, non si devono registrare eventi che non siano rilevanti e per i quali l'onere della contabilizzazione non sarebbe giustificato.

Esempio

Un nuovo blocknotes è concettualmente un'attività per l'impresa. Tutte le volte che qualcuno scrive su una pagina, parte di quest'attività è consumata e, contestualmente, le riserve di utili si riducono. Teoricamente, sarebbe possibile valorizzare il consumo di tutti i blocknotes posseduti dall'impresa e mostrare quanto dei blocknotes rimane alla fine del periodo come attività. Tuttavia, l'onere di una rilevazione del genere sarebbe certamente ingiustificato e nessun contabile di buon senso lo farebbe. I contabili scel-

gono il modo più semplice di contabilizzare gli eventi poco importanti (sia pure rinunciando alla precisione) e considerano quindi il blocknotes come un'attività completamente consumata (dunque un costo di competenza) nel momento in cui è acquistato o consegnato agli utilizzatori.

Sfortunatamente non esiste una linea netta che distingua ciò che è rilevante da ciò che non lo è. La distinzione dipende dal giudizio individuale e dal buon senso.

Il principio di rilevanza è comunque importante nella determinazione dei ricavi e dei costi di competenza di un certo periodo amministrativo. Molti dei costi di competenza, infatti, sono stime (in alcuni casi neppure troppo accurate) e oltre una certa soglia non varrebbe la pena tentare di perfezionarle.

Esempio

La bolletta del telefono è ricevuta ogni bimestre. Nella redazione dei bilanci mensili, sarebbe possibile analizzare ciascuna bolletta per individuare quali telefonate competono a ciascuno dei due mesi (o addirittura a ciascun giorno). Questo permetterebbe di seguire alla lettera il principio di competenza. Tuttavia, sviluppare una procedura per determinare i costi di competenza di ciascuno dei due mesi non sarebbe sempre giustificato dal miglioramento delle corrispondenti (e non rilevanti) informazioni. Poiché l'importo della bolletta è relativamente stabile da un mese all'altro, allora si può addebitare a ciascun mese il 50% del costo complessivo.

I precedenti esempi sono un'applicazione del principio di rilevanza. Il principio svolge quindi una funzione di "filtro" delle informazioni da esporre in bilancio. In termini del tutto generali, le transazioni rilevanti sono quelle che, se non fossero contabilizzate o fossero distorte, indurrebbero a valutare diversamente il bilancio di un'azienda, avendo in tal modo ripercussioni sui processi decisionali dei suoi destinatari. Si tratta comunque, come detto, di una distinzione soggettiva, non precisamente definibile attraverso regole. Per tali motivi questo principio è probabilmente il meno preciso di tutti.

L'aspetto complementare delle considerazioni svolte è che nel rispetto del principio di significatività e rilevanza è necessario individuare e porre in evidenza tutti i fenomeni e le informazioni rilevanti.

Esempio

Se si sapesse che una parte delle rimanenze è priva di valore, allora si dovrebbe rappresentare in bilancio questa perdita di valore attraverso un costo "svalutazione delle rimanenze".

Per riassumere, il principio di rilevanza enfatizza pertanto due aspetti.

- Trascurare i fatti non rilevanti.
- Esplicitare tutti quelli rilevanti.

Riepilogo

Il capitolo descrive gli ultimi sei degli undici principi di base della contabilità e cioè: (6) la **periodicità della misurazione**. La contabilità misura con frequenza periodica e sistematica il risultato dello svolgimento delle attività economiche; (7) la **prudenza**. I ricavi sono riconosciuti solo quando sono ragionevolmente certi, mentre i costi non appena appaiono ragionevolmente possibili; (8) la **realizzazione dei ricavi**. L'ammontare che è possibile riconoscere come ricavo è quello che il

cliente pagherà con ragionevole certezza; (9) la **competenza**. Quando un certo evento influenza sia ricavi sia costi, allora l'effetto di entrambi deve essere riconosciuto nello *stesso* periodo amministrativo. Due criteri collegati e utili per riconoscere i costi di competenza sono i seguenti: (1) i costi associati alle operazioni di gestione del periodo sono costi di competenza del periodo; (2) i costi che non possono essere associati a ricavi futuri sono costi di competenza del periodo (i costi che produrranno i loro benefici in periodi futuri sono invece attività); (10) la **continuità dei criteri di valutazione**. Una volta che un'azienda abbia adottato una modalità di contabilizzazione deve continuare a utilizzarla per tutte le successive registrazioni aventi caratteristiche simili, a meno che non sussista un giustificato motivo per cambiare; (11) la **significatività e rilevanza**. È possibile trascurare tutti i fatti non rilevanti, ma è necessario esplicitare pienamente tutti quelli rilevanti.

Il conto economico sintetizza i ricavi e i costi di competenza di un'azienda in relazione a un periodo amministrativo. Sebbene il periodo amministrativo sia di un anno, le aziende producono spesso rendiconti contabili mensili o trimestrali. Il conto economico di un periodo spiega una parte della variazione delle riserve di utili intercorsa fra i due stati patrimoniali all'inizio e alla fine di quel periodo: quella dovuta ai ricavi e ai costi di competenza, cioè quella riconducibile alle operazioni di gestione. La distribuzione di dividendi nel periodo spiega l'altra parte della variazione delle riserve di utili.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 3.1

Le transazioni di Clenni Srl del mese di giugno sono riportate di seguito. Utilizzando il principio di competenza, stabilire quale di queste rappresenta un costo di competenza del mese di giugno.

- Raccoglie ordini per € 25 000 di merce da consegnare in luglio.
- Paga stipendi per € 9500 in relazione ad attività svolte in giugno.
- È rilevata un'obsolescenza di merce per € 1725.
- Vende in giugno merce costata € 35 000.
- Paga pubblicità radiofonica trasmessa in giugno per € 750.
- Acquista altra merce per € 27 000.

Problema 3.2

Osmeri Srl realizza in giugno ricavi per € 275 000. Il costo dei beni venduti è € 164 000 e altri costi sono: affitto, € 3300; stipendi, € 27 400; imposte sul reddito € 1375; altri costi € 50 240.

Domanda

Quali sono stati (a) i ricavi, (b) i costi e (c) l'utile del mese di giugno?

Problema 3.3

Qual è il costo del venduto del periodo tenuto conto delle seguenti informazioni?

- Acquisti nel periodo € 78 000.
- Rimanenze iniziali € 27 000.
- Rimanenze finali € 31 000.

Problema 3.4 Il conto economico del 2015 di Vordeni Srl è il seguente:

Ricavi da vendita	€ 85 000
Costi di competenza:	
Costo del venduto	45 000
Costi amministrativi e generali	25 000
Imposte sul reddito	6000
Costi totali	€ 76 000
Risultato netto	**9000**

Domande

1. Calcolare:
   - il margine lordo (in euro);
   - il margine lordo percentuale;
   - l'utile netto percentuale.
2. Interpretare i risultati ottenuti.

Problema 3.5 Quali costi di competenza sono associati a ciascuna delle seguenti transazioni? Quando (cioè in che periodi) e in che modo il conto economico è modificato da ciascuno di essi?

- Acquisto di un macchinario per € 40 000 con vita economica di cinque anni.
- Acquisto di un terreno per € 135 000.
- Acquisto di merce per € 7000 il 19 dicembre. Il 27 dicembre è venduta per € 6000 la metà della suddetta merce.
- Il primo gennaio è sottoscritta l'iscrizione biennale a un periodico al prezzo di € 72.

Problema 3.6 Piersoni Computer Srl ha acquistato una polizza assicurativa pagando € 30 000 di premio il primo ottobre del 2015. La polizza ha validità dal primo ottobre 2015 al 30 settembre 2017. Quali sono i costi di competenza della polizza in relazione agli esercizi 2015, 2016 e 2017 e quale il suo valore fra le attività (costo anticipato) al 31 dicembre 2015, 2016 e 2017?

Problema 3.7 Calcolare il valore finale delle attività totali, correnti e immobilizzate sulla base dei seguenti dati:

Passività correnti finali	€ 50 000	Acquisti nel periodo	€ 40 000
Indice di liquidità finale	1,6	Rimanenze finali	€ 30 000
Capitale netto iniziale	€ 120 000	Margine lordo	45%
Rimanenze iniziali	€ 35 000	Debiti finali a LT	€ 40 000
Reddito netto in % ricavi	10	Utile netto (%)	10

Capitolo 4

Il conto economico e le sue classificazioni

Il Capitolo 3 ha descritto i principi in base ai quali è possibile determinare il reddito dell'esercizio, in particolare i due principi fondamentali, cioè quello di realizzazione dei ricavi e quello della competenza. La differenza fra ricavi e costi di competenza è, per l'appunto, il reddito. Come si è visto, inoltre, per rilevare il reddito di un periodo e poterlo confrontare con quello di altri periodi è necessario frazionare virtualmente lo svolgimento delle attività e non modificare i criteri di valutazione da un periodo all'altro. Il frazionamento virtuale dello svolgersi continuo della vita aziendale produce, come detto, difficoltà nella misurazione e richiede lo sviluppo di stime e congetture. Nel capitolo sono descritte le principali classificazioni del conto economico a uso interno e come queste si differenziano fra loro[1]. La struttura del conto economico a uso esterno, e cioè il conto economico civilistico, è invece nel Capitolo 12 (www.ateneonline.it/anthony). È, infine, sinteticamente descritto come calcolare le imposte dirette sul reddito.

4.1 ■ Il conto economico a costo del venduto

Il rendiconto che riassume i ricavi e i costi di competenza del periodo amministrativo è denominato **conto economico**. In senso tecnico, il conto economico è "un di cui" dello stato patrimoniale: mostra in dettaglio gli elementi di costo e di ricavo che hanno determinato la variazione prevalente di una sola voce dello stato patrimoniale, le riserve di utili ("prevalente" perché non include l'effetto dei dividendi del periodo). Le informazioni del conto economico sono spesso ritenute più importanti di quelle dello stato patrimoniale. Il conto economico, infatti, riporta i risultati della gestione e spiega come l'impresa abbia generato "ricchezza", oppure perché non sia stata in grado di farlo e, dunque, abbia prodotto perdite.

In pratica, esistono diversi modi e gradi di dettaglio con cui classificare le voci del conto economico. La Figura 4.1 - riferita all'impresa Garsden SpA il cui stato patrimoniale è in Figura 2.1 - presenta un criterio ampiamente utilizzato di classifica-

[1] Un criterio di classificazione è una modalità di aggregazione delle voci dello stato patrimoniale e del conto economico secondo un qualche criterio di omogeneità, con lo scopo di costituire classi di valori che favoriscano la lettura e l'interpretazione del bilancio per una specifica finalità.

Garsden SpA ← *Nome dell'azienda* Conto economico ← *Nome del rendiconto* Esercizio 2015 ← *Periodo*	(€ x 1000)	%
Ricavi da vendite netti (A)	75 478	100,0
Costo del venduto (B)	52 227	69,2
Margine lordo (C = A – B)	**23 251**	**30,8**
Costi di R&S	2159	2,9
Costi commerciali	3433	4,5
Costi generali e amministrativi	5294	7,0
Costi operativi (D)	**10 886**	**14,4**
Risultato operativo caratteristico (E = C – D)	**12 365**	**16,4**
+/– Proventi/costi della gestione accessoria (F)	1051	1,4
Risultato operativo complessivo (G = E +/– F)	**13 416**	**17,8**
– Interessi passivi (H)	–670	–0,9
Risultato ordinario di competenza (I = G – H)	**12 746**	**16,9**
+/– Proventi e oneri della gestione straordinaria (L)	–280	–0,4
Risultato prima delle imposte (M = I +/– L)	**12 466**	**16,5**
– Imposte sul reddito dell'esercizio (N)	4986	6,6
Risultato netto (O = M – N)	**7480**	**9,9**
Utile per azione ordinaria (1 000 000 di azioni ordinarie)	7,48	
Prospetto delle variazioni delle riserve di utili		
Riserve di utili al 1/1/2015	**16 027**	
Più: risultato netto	7480	
	23 507	
Meno: dividendi (€ 4,39 per azione ordinaria)	4390	
Riserve di utili al 31/12/2015	**19 117**	

Figura 4.1 Conto economico a costo del venduto di Garsden SpA.

zione del conto economico in forma scalare denominato **conto economico a costo del venduto**.

L'intestazione del documento riporta: (1) l'impresa alla quale il rendiconto si riferisce (Garsden SpA); (2) il nome del rendiconto (conto economico); (3) il periodo al quale il rendiconto si riferisce (l'anno 2015). Di seguito vi è una descrizione degli elementi inclusi nel conto economico classificato a costo del venduto.

4.1.1 ■ I ricavi

Il conto economico può riportare diverse voci per valorizzare i complessivi ricavi da vendite, la cui somma algebrica determina i **ricavi netti da vendite**. Per esempio, nel caso di Garsden SpA, i ricavi netti potrebbero essere stati calcolati come segue:

Ricavi da vendite lordi		€ 77 157 525
Meno: resi e abbuoni	€ 528 348	
sconti	1 150 956	
Ricavi da vendite netti		€ 75 478 221

I **ricavi da vendite** comprendono il valore dei prodotti venduti nel periodo (quantità per prezzi di vendita). Solitamente tale importo non include tasse sul venduto (come l'IVA) o dazi pagati dal cliente. Queste voci non sono ricavi, bensì una riscossione di imposte da parte dell'impresa per conto dello Stato, quindi con l'incasso nasce un debito verso l'erario sino a quando il tributo riscosso non sia versato. Allo stesso modo, gli oneri di spedizione e di trasporto addebitati al cliente al costo non costituiscono ricavi in senso stretto perché bilanciati dai costi che l'impresa sostiene.

I resi rappresentano il valore dei beni restituiti dai clienti, mentre gli abbuoni e i risarcimenti sono concessi a causa di prodotti difettosi o per qualche altro motivo. Tali valori sono spesso dedotti dai ricavi e non sono dunque mostrati separatamente. Tuttavia, essi sono un'informazione importante per il management.

Gli **sconti sulle vendite** corrispondono tipicamente all'ammontare di sconto concesso ai clienti che pagano per contanti o rapidamente, comunque in modo più conveniente di quanto previsto contrattualmente.

Esempio

Un'impresa offre uno sconto del 2% ai clienti che pagano entro dieci giorni dalla data di ricevimento della fattura. L'impresa vende € 1000 di merci a un cliente che si avvantaggia dello sconto. In tal caso l'impresa riceverà solo € 980 e registrerà € 1000 di ricavi da vendite e € 20 di sconti sulle vendite. Non si tratta, quindi, di sconti sul prezzo di listino concordati prima della vendita, ma di un vantaggio offerto a clienti che pagano in forma anticipata rispetto alle condizioni previste.

4.1.2 ■ Il costo del venduto

La seconda voce dello stato patrimoniale di Garsden SpA riporta il **costo del venduto**, dunque, per il principio di competenza, il costo dei prodotti e dei servizi consegnati o erogati nel periodo. Il costo del venduto è la seconda voce dopo i ricavi perché, contestualmente all'incremento del reddito che deriva dalla vendita dei prodotti o dall'erogazione dei servizi, avviene anche la sua riduzione a causa del costo dei prodotti che sono stati venduti e dei servizi che sono stati erogati. Rilevare e comunicare separatamente il valore dei ricavi e quello correlato del costo del venduto (o dei beni venduti) consente di rilevare il **margine lordo** che in molti conti economici a uso interno è una specifica voce del rendiconto. Si ha pertanto:

margine lordo = ricavi netti da vendite – costo del venduto

4.1.3 ■ I risultati intermedi di reddito

Il conto economico classificato, in particolare quello a costo del venduto, presenta alcuni **risultati (o configurazioni) intermedi di reddito** che consentono di capire meglio come il risultato netto si sia formato. Questi sono:

1. il margine lordo;
2. il risultato operativo caratteristico;
3. il risultato operativo complessivo;
4. il risultato ordinario di competenza;
5. il risultato prima delle imposte.

Il **margine lordo**, come detto, è la differenza fra i ricavi e il costo del venduto e misura quanto l'impresa guadagna prima della copertura di tutti gli altri costi diversi dal costo del venduto. Da tale risultato economico sono pertanto esclusi tutti i costi operativi e poi gli interessi passivi, il saldo della gestione accessoria, di quella straordinaria e le imposte sul reddito.

Il **risultato operativo caratteristico** è la differenza fra i **ricavi e tutti i costi caratteristici**. Nel linguaggio del bilancio, *caratteristico* significa riconducibile alla specifica attività economica dell'azienda, alla sua missione. Per esempio, per un'impresa che produce macchine automatiche i ricavi caratteristici sono quelli derivanti dalla vendita delle macchine, dal servizio di manutenzione prestato ai clienti, dalla vendita di parti di ricambio. Sono dunque costi caratteristici quelli riconducibili ai ricavi caratteristici, e cioè sia il costo del venduto sia tutti i costi operativi sostenuti per rendere possibile lo svolgimento delle attività necessarie alla vendita delle macchine, al servizio di manutenzione e alla vendita di parti di ricambio.

Come mostrato in Figura 4.1, i costi operativi sono normalmente articolati per funzione o area aziendale all'interno della quale si sono manifestati. Le categorie ricorrenti e più importanti sono: costi di ricerca e sviluppo, costi commerciali, costi amministrativi e generali[2]. Il raggruppamento dei costi per area funzionale consente di definire il conto economico della Figura 4.1 come un **conto economico per destinazione**. I costi, infatti, non sono raggruppati per natura (così come presenti nella contabilità generale[3] e nel conto economico civilistico a uso esterno), bensì, come detto, a seconda dello scopo per il quale sono sostenuti, della loro destinazione. Poiché la contabilità generale raccoglie i costi per natura e non per destinazione (non distinguendo pertanto la circostanza che uno stipendio sia commerciale o amministrativo), il conto economico per destinazione richiede una successiva elaborazione dei valori della contabilità generale non richiesta dalla legge e non possibile sulla base dei dati contenuti nel bilancio ufficiale. È pertanto un conto economico a uso interno.

La **gestione accessoria**, che è normalmente marginale rispetto a quella caratteristica, deriva dal possesso di attività accessorie, oppure dalla vendita di servizi accessori. Per un'impresa di produzione, attività accessorie sono titoli e azioni non strumentali alla sua missione o anche una liquidità superiore a quella strettamente necessaria per lo svolgimento delle operazioni, oppure immobili destinati a uso civile. Un servizio accessorio potrebbe invece essere, per un'impresa che produce macchine per l'imballaggio, quello di vendere sul mercato servizi di business intelligence. Attività e servizi accessori producono proventi e costi accessori. Per un'impresa di produzione sono proventi accessori quelli derivanti dal possesso di titoli e partecipazioni non strategiche, gli interessi attivi derivanti dalle liquidità in eccesso, i proventi derivanti dall'avere ceduto in locazione immobili civili, o quelli derivanti dalla vendita di servizi informatici. Sono invece oneri accessori: le eventuali perdite su titoli e azioni non strategici, i costi condominiali di un immobile civile dato in locazione, quelli delle risorse consumate per erogare i servizi

[2] Qualunque siano le aree di raggruppamento dei costi, può essere importante evidenziare separatamente i costi di ricerca e sviluppo poiché predittori della futura capacità competitiva dell'impresa.

[3] Costi del personale, costi dell'energia, costi delle materie prime ecc. In contabilità generale, la classificazione dei costi è quella collegata alla natura delle transazioni, cioè delle spese sostenute, dei pagamenti effettuati, dei singoli fornitori pagati; in definitiva, alla natura della risorse consumate.

di business intelligence. La caratteristica delle attività e dei servizi accessori è che potrebbero essere alienati senza compromettere il perseguimento degli obiettivi dell'impresa.

La somma algebrica del risultato operativo caratteristico e di quello derivante dalla gestione accessoria produce il cosiddetto **risultato operativo complessivo**, una configurazione di reddito, definito operativo, perché a monte degli effetti (non operativi) derivanti dagli interessi passivi, dai proventi e oneri straordinari e dalle imposte sul reddito, cioè da componenti positive e negative di reddito non riconducibili allo svolgimento di attività di gestione. Sottraendo gli interessi passivi dal risultato operativo complessivo si ottiene il **risultato ordinario di competenza**, ovvero il reddito prima dei componenti straordinari di reddito e delle imposte.

I componenti straordinari di reddito comprendono proventi e oneri di natura straordinaria, riconducibili: a fatti accidentali (per esempio un incendio o un furto), a errori contabili (la mancata registrazione di un'operazione); a cambiamenti nei criteri di valutazione (per esempio modificare la valorizzazione delle rimanenze da LIFO a FIFO di cui si dirà nel Capitolo 7); ad alcune plus e minus valenze per le quali si rimanda al Capitolo 8. È bene sottolineare che l'anormale frequenza o l'anormale entità di un provento non sono elementi sufficienti perché esso possa essere considerato straordinario. È necessario, invece, un carattere d'estraneità rispetto alla gestione ordinaria. È forse evidente, a questo punto, che tracciare una linea netta fra ciò che è ordinario e ciò che non lo è non è semplice, perché tutti gli eventi sono in qualche modo riconducibili all'attività dell'impresa e non esiste un criterio generale per enucleare con oggettività quelli straordinari. Questi concetti saranno approfonditi nel Capitolo 8.

La somma algebrica del risultato ordinario di competenza e dei proventi e oneri straordinari costituisce il **risultato prima delle imposte**. Le imposte di competenza sono riportate separatamente perché particolarmente importanti e di natura specifica (in seguito è riportato il calcolo delle imposte di competenza sul reddito imponibile). Sottraendo le **imposte sul reddito dell'esercizio** dal risultato prima delle imposte si ottiene il **risultato netto** o **reddito netto**, che può anche essere negativo.

I risultati intermedi di reddito che lo schema evidenzia migliorano la comprensione della prestazione economica aziendale, consentono cioè di capire meglio come il reddito si è formato. A parità di risultato netto è evidente, per esempio, che averlo conseguito prevalentemente attraverso la gestione caratteristica (il risultato operativo) è cosa ben diversa che averlo ottenuto soprattutto in conseguenza di un'eccezionale plusvalenza (delle plus e minus-valenze si dirà nel Capitolo 8) conseguente, per esempio, alla vendita di un terreno a un prezzo molto superiore a quello d'acquisto. Mentre, infatti, un positivo risultato operativo caratteristico è un predittore di buone prestazioni economiche future, un risultato operativo negativo, compensato occasionalmente da un evento difficilmente ripetibile, favorisce interpretazioni opposte. Un'altra precisazione è necessaria. Sebbene lo schema presenti risultati economici intermedi riconducibili a specifiche funzioni o aree gestionali (l'area commerciale, la R&S, l'amministrazione), le valutazioni di prestazione di queste aree e anche le comparazioni nel tempo non sono automatiche, ma richiedono giudizio. Per esempio, un aumento dei costi generali e amministrativi non ha di per sé alcuna connotazione negativa; analogamente un aumento dei costi commerciali conseguente al potenziamento della rete di vendita, potrebbe essere stato più che compensato dalla crescita dei volumi di vendita.

Infine, com'è chiaro dallo schema, i **dividendi non sono costi,** non sono presenti nel conto economico e non hanno pertanto alcuna incidenza sul risultato netto.

Si tratta, invece, della distribuzione ai proprietari di un'attività (la cassa) che riduce le riserve di utili.

4.1.4 ■ Il prospetto delle variazioni delle riserve di utili

Lo schema della Figura 4.1 termina evidenziando l'utile per azione. La figura mostra anche gli altri cambiamenti delle riserve di utili intervenuti nel periodo. Questa parte finale del documento collega il conto economico con i valori iniziale e finale delle riserve di utili, completando in tal modo la spiegazione del cambiamento di valore della voce "riserve di utili" fra due "istantanee" di stato patrimoniale.

Con riferimento a Garsden SpA è possibile constatare che: (1) all'inizio del 2015 le riserve di utili ammontavano a € 16 027 000; (2) nel corso del 2015 le riserve di utili sono cresciute di € 7 480 000 a motivo del risultato netto generato e si sono ridotte di € 4 390 000 perché una tale somma di denaro è stata distribuita agli azionisti sotto forma di dividendo in contanti. Conseguentemente, al 31 dicembre 2015 le riserve di utili ammontano a € 19 117 000. Questa spiegazione della variazione delle riserve di utili, sia che venga comunicata attraverso un documento distinto, sia che venga aggiunta nella parte bassa del conto economico come in Figura 4.1, è denominata **prospetto delle variazioni delle riserve di utili**.

4.1.5 ■ La relazione tra stato patrimoniale e conto economico

Esistono, come visto, alcune relazioni fra lo stato patrimoniale e il conto economico. Più specificamente - così come mostra il prospetto delle variazioni delle riserve di utili – l'ammontare del reddito netto riportato in conto economico spiega, assieme all'ammontare dei dividendi distribuiti, il cambiamento delle riserve di utili fra i due stati patrimoniali consecutivi, relativi cioè all'inizio e alla fine del periodo contabile. Questa relazione era stata mostrata schematicamente nel Capitolo 1 (Figura 1.4).

4.1.6 ■ Le percentuali del conto economico

Quando si analizza la performance di un'azienda, si calcolano normalmente i valori **percentuali** relativi a determinate voci del conto economico. Il calcolo è fatto assumendo come base di riferimento i ricavi. I più importanti di questi indicatori sono il margine lordo percentuale e il risultato netto percentuale.

Il **margine lordo percentuale** si ottiene dividendo il margine lordo per i ricavi netti. Il margine lordo percentuale di Garsden del 2015 è: € 23 251 000/€ 75 478 000 = 30,8%. Il valore di questo indicatore varia molto da settore a settore, ma imprese simili tendono a presentare valori simili.

Il **risultato netto percentuale** si ottiene dividendo il risultato netto per i ricavi netti.

Per Garsden è pertanto: € 7 480 000/€ 75 478 000 = 9,9%.

Anche il risultato netto percentuale cambia da un settore all'altro. Per esempio, un supermercato con una buona performance potrebbe avere un reddito netto percentuale di circa il 4%, mentre per un'impresa manifatturiera una percentuale soddisfacente è dell'ordine del 10%.

Altri indicatori importanti sono i risultati intermedi di reddito percentualizzati. Per esempio, la differenza fra il 16,4% del risultato operativo caratteristico e il 17,8% del risultato operativo complessivo si spiega con una rilevante incidenza positiva della gestione accessoria (ben l'1,4% dei ricavi netti) e i costi collegati a quei ricavi.

4.2 ■ Il conto economico a margine di contribuzione

Il paragrafo descrive una seconda classificazione scalare del conto economico, sempre a uso interno, denominato conto economico a margine di contribuzione (Figura 4.2). Questa classificazione è utile per comprendere come il cambiamento dei ricavi influisce sulla formazione del reddito. Molte sono le ipotesi che occorre fare per l'applicazione di questa classificazione e, in alcune circostanze, queste ipotesi sono così numerose da mettere in discussione l'attendibilità dei risultati ottenuti. In generale, i manager ritengono però utile confrontarsi con un rendiconto economico a margine di contribuzione, soprattutto per compiere rapide simulazioni di risultato in funzione di diverse ipotesi di ricavo o per spiegare in modo sintetico i cambiamenti di reddito fra due esercizi consecutivi. Il concetto di margine di contribuzione richiede la preliminare conoscenza di una nota classificazione dei costi in costi variabili e in costi fissi, di seguito illustrata.

4.2.1 ■ Costi variabili e costi fissi

I **costi variabili** sono costi il cui valore complessivo varia in misura direttamente proporzionale a un qualche livello di attività o di output. Se, per esempio, il volume dei ricavi aumenta del 10%, allora anche alcuni costi aumentano del 10%. Un tipico

Garsden SpA ← *Nome dell'azienda* Conto economico ← *Nome del rendiconto* Esercizio 2015 ← *Periodo*		
	(€ x 1000)	%
Ricavi da vendite netti (A)	**75 478**	**100,0%**
Costi variabili dei beni venduti	28 725	38,1%
Altri costi variabili	1917	2,5%
Costi variabili totali (B)	**30 642**	**40,6%**
Margine di contribuzione (C = A – B)	**44 836**	**59,4%**
Costi fissi di produzione	23 502	31,1%
Altri costi fissi	8969	11,9%
Costi fissi totali	**32 471**	**43,0%**
Risultato operativo caratteristico (E = C – D)	**12 365**	**16,4%**
+/- Proventi/costi della gestione accessoria (F)	1051	1,4%
Risultato operativo complessivo (G = E +/- F)	**13 416**	**17,8%**
- Oneri della gestione finanziaria (H)	-670	-0,9%
Risultato ordinario di competenza (I = G – H)	**12 746**	**16,9%**
+/- Proventi e oneri della gestione straordinaria (L)	-280	-0,4%
Risultato prima delle imposte (M = I +/- L)	**12 466**	**16,5%**
- Imposte sul reddito dell'esercizio (N)	4986	6,6%
Risultato netto (O = M – N)	**7480**	**9,9%**

Figura 4.2 Conto economico a costo a margine di contribuzione di Garsden SpA.

esempio di costo variabile con i ricavi è, per un'impresa commerciale, il costo del venduto. Se i prezzi di vendita e i costi d'acquisto delle merci non cambiano, allora il costo del venduto cresce nella stessa proporzione dei ricavi. Le provvigioni riconosciute agli agenti sono un altro esempio di costo proporzionale ai ricavi. Se a un agente è riconosciuta una provvigione del 5% sulle vendite che realizza per conto dell'impresa, allora anche il suo costo cresce in proporzione ai ricavi da lui realizzati (è da notare che il costo complessivo è variabile in modo proporzionale ai ricavi perché il costo unitario si mantiene costante).

Altri esempi di costi variabili sono: la forza motrice (che varia in funzione del numero di ore di funzionamento degli impianti); la cancelleria e i costi di affrancatura (che variano in base al numero di documenti scritti e spediti); il costo del carburante dei veicoli (che varia in base al numero di chilometri percorsi); il consumo di manodopera diretta (che varia in funzione delle quantità di prodotto realizzate). Diverse, dunque, possono essere le cause alla base del cambiamento dei costi variabili, ma certamente i volumi di produzione e quelli di vendita sono le principali.

I **costi fissi** sono costi il cui ammontare complessivo non varia quando cambia il livello di output. Alcuni esempi sono i canoni di locazione degli immobili, le tasse sulla proprietà, gli stipendi dei dirigenti e i costi di assicurazione dei fabbricati. Questi costi possono cambiare nel tempo ma non a seguito dei cambiamenti dei ricavi o del volume di produzione. A causa dell'adeguamento del contratto, il canone di locazione di un ristorante può aumentare da un anno all'altro, ma nell'ambito di un certo periodo non è influenzato dalle variazioni quotidiane del numero di clienti del ristorante. Sebbene in taluni casi il termine "costo fisso" possa anche indicare un costo realmente fisso, il cui ammontare quindi non può essere modificato (per esempio, a seguito di un contratto che non può essere rescisso), questo termine si riferisce normalmente a costi che non variano al variare del volume delle attività svolte. Come detto, però, i costi fissi, come per esempio quello degli stipendi dello staff di controllo di gestione, possono variare per altri motivi, come la decisione del management di potenziare le competenze dell'ufficio assumendo nuovo personale.

La classificazione dei costi in fissi e variabili è utile per comprendere la dinamica complessiva dei costi, per capire cioè come i costi complessivi si comporteranno in funzione dei previsti cambiamenti di quei volumi di attività che sono alla base della dinamica dei costi variabili. Poiché una delle cause principali di cambiamento dei costi è certamente il volume delle vendite, assume rilievo comprendere come il reddito si modifica in funzione dei ricavi.

La differenza fra i ricavi e i costi variabili (con i ricavi) si chiama **margine di contribuzione**. Il margine di contribuzione è quanto rimane, al netto dei costi variabili, per coprire i costi fissi e, auspicabilmente, generare reddito. Nella Figura 4.2, che riporta il conto economico di Garsden del 2015, questa differenza è € 44 836. Quello che è interessante per svolgere le analisi o anche simulazioni, non è tanto il valore assoluto del margine di contribuzione, quanto piuttosto l'indicatore percentuale, che nel nostro caso assume un valore del 59,4%. Poiché, infatti, si assume che i costi variabili complessivi siano proporzionali ai ricavi, allora questo significa che per ogni variazione di euro di ricavo il margine di contribuzione varia di 59,4 centesimi di euro. Per esempio, se i ricavi crescessero di € 10 000, allora il margine di contribuzione crescerebbe di € 5940. Perché quest'informazione è importante? Perché per ipotesi gli altri costi sono fissi, non sono cioè influenzati dai ricavi. Se pertanto i ricavi crescessero di € 10 000, allora anche il risultato operativo caratteristico crescerebbe di € 5940 passando da € 12 365 a € 18 305. Poiché anche le gestioni finanziaria, accessoria e straordinaria non sono normalmente influenzate in modo rilevante dai ricavi, allora, in definitiva, l'aumento del margine di contribuzione significa un aumento del reddito ante imposte all'incirca pari a quello del margine di contribuzione, pertanto, essendo l'aliquota fiscale sul reddito del 40% (4986/12 466), Garsden otterrebbe un aumento del risultato netto di € 3564.

Certo, si sono dovute formulare molte ipotesi per arrivare alla stima: (1) che i ricavi siano l'unica causa di variazione dei costi variabili; (2) che il mix delle vendite non cambi e che non cambino neppure i prezzi di vendita e quelli di produzione e d'acquisto; (3) che i costi fissi rimangano realmente fissi. Sono ipotesi forti, ma si potrebbero anche rilassare. Per esempio, potremmo ipotizzare che uno spostamento di mix delle vendite verso prodotti con un margine di contribuzione unitario più basso (o un aumento dei prezzi d'acquisto che si ritiene opportuno non compensare aumentando i prezzi di vendita) riduca il margine di contribuzione percentuale dal 59,4% al 58%. Potremmo anche ipotizzare che il maggiore volume dei ricavi richieda di assumere una persona, con un aumento annuale dei costi fissi di € 3000. In definitiva, l'aumento di margine di contribuzione sarebbe ora di € 5800, mentre l'aumento del risultato operativo caratteristico di € 2800 (5800 - 3000). L'incremento del risultato netto sarebbe quindi € 1680 (2800 × 0,6) e non € 3564 come in precedenza calcolato. Queste stime sono certamente approssimate, ma molti manager ritengono che lo siano di meno dell'incertezza che grava sulla stima dei ricavi.

4.2.2 ■ Un confronto con il conto economico a costo del venduto

Nel conto economico classificato a costo del venduto (Figura 4.1) confluiscono all'interno delle singole voci elementi di costo variabili e fissi, mentre in un conto economico a margine di contribuzione le diverse voci di costo riguardano esclusivamente costi fissi oppure costi variabili. Nel conto economico a costo del venduto i costi di competenza sono aggregati prescindendo dal loro comportamento con i ricavi. Sono raggruppati, infatti, per funzione o area organizzativa. Per esempio, il costo del venduto di un'azienda di produzione è costituito da costi variabili, come i materiali diretti, e da costi fissi, come l'ammortamento dei macchinari o il canone di locazione del capannone o il costo dell'assicurazione degli impianti, ma questa distinzione non è segnalata da un conto economico a costo del venduto. Allo stesso modo, fanno parte dell'area commerciale sia costi fissi, come gli stipendi del personale dell'ufficio vendite, sia costi variabili con i ricavi, come le provvigioni riconosciute agli agenti.

La classificazione a costo del venduto è pertanto poco utile qualora il management intenda utilizzare il rendiconto come strumento di supporto a decisioni che implicassero la necessità di prevedere il comportamento dei costi con i volumi di output e il loro effetto sul reddito. È invece utile per interrogarsi sul peso economico delle singole aree aziendali, sul perché la loro dimensione si modifichi nel tempo, domande queste alle quali il conto economico a margine di contribuzione non è in grado di dare risposta. A partire dal risultato operativo caratteristico, i due conti economici hanno la stessa struttura[4].

---

[4] I risultati netti delle Figura 4.1 e della Figura 4.2 sono uguali solo nell'ipotesi che i volumi di vendita e di produzione siano gli stessi. In caso contrario, infatti, un conto economico a margine di contribuzione non presenta lo stesso risultato operativo caratteristico di un conto economico a costo del venduto perché in quest'ultimo caso i costi fissi di produzione diventano di competenza quando i prodotti sono venduti, mentre nel primo caso sono trattati come costi di periodo. Per queste specifiche considerazioni si rimanda ai testi di controllo di gestione.

Per terminare, è bene precisare che la suddivisione dei costi in variabili con i ricavi e fissi (non variabili con i ricavi) non solo è soggettiva, ma sarebbe in parte anche arbitraria se effettuata in base al solo conto economico ufficiale, non disponendo pertanto di informazioni aggiuntive interne.

4.3 ■ Il conto economico a valore aggiunto

La classificazione del **conto economico in forma scalare a valore aggiunto** è in Figura 4.3. Anche in questo caso la forma del rendiconto è la stessa già vista nelle precedenti classificazioni a partire dal risultato operativo caratteristico. Ci limitiamo pertanto a descrivere solo la parte che spiega la formazione di questo risultato intermedio di reddito.

In questo rendiconto, così come avviene nel conto economico civilistico (Capitolo 12, www.ateneonline.it/anthony) i costi sono: (1) classificati per natura; (2) suddivisi fra costi di risorse interne e costi di risorse acquistate all'esterno. Questa forma di classificazione, contrariamente alle due precedenti, può essere ricostruita dalle informazioni del conto economico ufficiale.

Il modello presuppone implicitamente l'utilizzo da parte dell'impresa di tre fattori principali della produzione: (1) le materie prime e i servizi; (2) il lavoro; (3) le immobilizzazioni materiali (fabbricati, impianti e macchinari), la cui manifestazione economica è l'ammortamento. Materie prime e servizi sono fattori produttivi esterni,

Garsden SpA ← *Nome dell'azienda*
Conto economico ← *Nome del rendiconto*
Esercizio 2015 ← *Periodo*

	(€ x 1000)	%
Ricavi da vendite netti	**75 478**	**100%**
Variazione delle rimanenze e dei lavori in corso	2577	3%
Valore della produzione (A)	**78 055**	**103%**
Consumi di materie prime (B)	23 450	31%
Costi per servizi acquistati all'esterno (C)	9860	13%
Valore aggiunto (D = A-B-C)	**44 745**	**59%**
Costo per il personale	24 500	32%
Ammortamenti e accantonamenti	7880	10%
Risultato operativo caratteristico (E)	**12 365**	**16%**
+/- Proventi/costi della gestione accessoria (F)	1051	1,4%
Risultato operativo complessivo (G = E +/- F)	**13 416**	**17,8%**
- Oneri della gestione finanziaria (H)	-670	-0,9%
Risultato ordinario di competenza (I = G - H)	**12 746**	**16,9%**
+/- Proventi e oneri della gestione straordinaria (L)	-280	-0,4%
Risultato prima delle imposte (M = I +/- L)	**12 466**	**16,5%**
-Imposte sul reddito dell'esercizio (N)	4986	6,6%
Risultato netto (O = M - N)	**7480**	**9,9%**

Figura 4.3 Conto economico a costo a valore aggiunto di Garsden SpA.

mentre il lavoro e le immobilizzazioni materiali sono, evidentemente, fattori produttivi interni.

Un primo risultato è il **valore della produzione**, un valore che segnala il volume di output complessivamente realizzato nel periodo, indipendentemente dal fatto che sia stato tutto collocato sul mercato. Per esempio, un'impresa potrebbe in un certo periodo realizzare ricavi per € 100 e un aumento delle rimanenze di prodotto finito per € 40. Il volume realizzato nel periodo sarebbe dunque € 140, maggiore di quello che i soli ricavi indicano[5]; questa potrebbe essere un'informazione di attività svolta interessante[6].

Il secondo importante risultato intermedio di reddito è il **valore aggiunto**, la differenza fra il valore della produzione e quello delle risorse acquistate all'esterno (materie prime e servizi). Il valore aggiunto quantifica monetariamente il contenuto di trasformazione, cioè quanto valore l'impresa è riuscita ad aggiungere, attraverso le attività di trasformazione, ai fattori della produzione acquistati all'esterno. Più alto è il valore aggiunto, maggiore è il contenuto di trasformazione. Imprese integrate verticalmente producono pertanto un valore aggiunto più alto di quelle che hanno esternalizzato in maggiore misura le attività. Di per sé, comunque, il valore aggiunto non è un indicatore di performance, essendo quest'ultima espressa dal risultato netto, non da configurazioni intermedie. Il valore aggiunto, comunque, consente di capire se il contenuto di trasformazione cambia nel tempo e, quindi permette di porsi specifiche domande che le due precedenti classificazioni non possono sollevare[7]. Inoltre, la classificazione a valore aggiunto consente di capire quanto del contenuto di trasformazione generato abbia remunerato la forza lavoro e quanto gli impianti e macchinari (circa 1/3 nel caso in questione). Se il risultato operativo caratteristico fosse negativo, allora questo significherebbe che il contenuto di trasformazione apportato non è in grado di ripagare le risorse consumate per realizzarlo e cioè la tecnologia e il capitale umano.

Al di sotto del risultato operativo caratteristico la forma del rendiconto è, come detto, la stessa delle due precedenti classificazioni e, pertanto, valgono le stesse osservazioni. Per esempio, un positivo risultato operativo caratteristico è un predittore di buone prestazioni economiche future, mentre un risultato operativo negativo, compensato occasionalmente da un evento difficilmente ripetibile, suggerisce interpretazioni opposte.

---

[5] È da notare che il valore della produzione è maggiore di quello dei ricavi, ma a questa differenza corrisponde un identico maggiore valore anche nei costi, sicché il risultato netto rimane lo stesso. Infatti, in un conto economico a costo del venduto (Figura 7.1) si ha che: CdV = rimanenze iniziali + costi di produzione - rimanenze finali. Questi tre elementi sono distribuiti diversamente all'interno della classificazione a valore aggiunto (la variazione delle rimanenze forma assieme ai ricavi il valore della produzione, mentre i costi di produzione sono rappresentati nella parte sottostante), ma l'effetto complessivo sul reddito rimane lo stesso.

[6] Il valore segnalato (€ 140) ha la debolezza di essere la somma di due elementi non omogenei. I ricavi, infatti, sono espressi a prezzi di vendita, mentre la variazione delle rimanenze è espressa in termini di costi di produzione. Questa debolezza segnaletica è tanto maggiore quanto maggiore è la differenza fra i prezzi unitari di vendita e i costi unitari che valorizzano le rimanenze di prodotto finito, come detto nel Paragrafo 12.7 (www.ateneonline.it/anthony).

[7] D'altro canto, però, la classificazione non consente di interrogarsi su come cambia il reddito al cambiare dei ricavi e neppure di comprendere come le diverse aree aziendali cambino nel tempo di dimensione e/o contribuiscano alla formazione del reddito (per esempio, i costi di R&S sono rilevanti? Sono cresciuti?). A queste domande il conto economico a valore aggiunto non può rispondere.

4.4 ■ Altri concetti di reddito

È stato sinora descritto come calcolare il reddito in accordo con i principi di base che informano i rendiconti ufficiali a uso esterno. Non sempre, però, il conto economico è presentato conformemente a questi principi. Una delle variazioni più comuni del concetto di reddito è riconducibile alla contabilità finanziaria.

4.4.1 ■ Contabilità per competenza *versus* contabilità finanziaria

La misura del reddito descritta nel capitolo è basata sulla contabilità per competenza, guidata dai principi di competenza e di realizzazione dei ricavi. La contabilità per competenza misura il reddito di un periodo come differenza fra i ricavi realizzati e i costi di competenza. Come già osservato, i ricavi e i costi di competenza di un periodo non coincidono con gli incassi e gli esborsi dello stesso periodo.

Molte persone e alcune imprese di piccole dimensioni, invece, rilevano unicamente le entrate e le uscite di cassa, utilizzando in tal modo un tipo di contabilità denominato contabilità finanziaria o contabilità per cassa. Se prendete nota dei vostri depositi bancari, degli assegni che emettete, di quelli che incassate e del saldo del vostro conto in banca, allora state utilizzando una contabilità finanziaria, che ha la caratteristica di non misurare le variazioni del capitale netto.

Poiché solo il reddito di competenza di un certo periodo - cioè il cambiamento che il capitale netto subisce nel periodo a seguito delle operazioni di gestione - misura la performance economica di un'azienda, la contabilità per competenza fornisce maggiori informazioni rispetto a quella finanziaria. L'utilizzo di una contabilità finanziaria in senso stretto è piuttosto rara. In tal caso, per esempio, sarebbe necessario considerare l'acquisto di materie prime come una riduzione del reddito nel periodo in cui i fornitori fossero pagati, piuttosto che in quello in cui i prodotti che hanno fatto uso di quei materiali fossero venduti. Allo stesso modo, l'acquisto di impianti e macchinari per contanti sarebbe trattato come una riduzione del reddito nel periodo dell'acquisto e non, invece, in tutti i periodi nel corso dei quali la funzionalità delle suddette immobilizzazioni fosse effettivamente consumata. Nella prassi, quella che normalmente è definita contabilità per cassa è sovente una soluzione intermedia fra una contabilità finanziaria (in relazione ad alcune voci come i ricavi da vendita e i costi operativi) e una contabilità per competenza (in relazione ad altre voci come i costi di prodotto e l'ammortamento delle immobilizzazioni).

4.5 ■ Il calcolo delle imposte dirette

Le società e le persone versano all'erario le imposte sul reddito, calcolate come una percentuale del loro reddito imponibile. Per esempio, se il reddito imponibile fosse di € 1 000 000 e l'aliquota d'imposta sul reddito fosse del 40%, allora si dovrebbe versare un'imposta di € 400 000. Le aliquote percentuali d'imposta sul reddito sono, per le persone fisiche e per le società di persone, progressive, crescono cioè al crescere del reddito, mentre per le società di capitali le aliquote sono fisse. Le norme e le regole tributarie spiegano come calcolare il reddito imponibile. Molte di queste norme e regole sono coerenti con quelle del Codice Civile e con gli 11 principi esaminati nei Capitoli 2 e 3, ma non tutte. Il legislatore tributario, infatti, persegue un fine diverso da quello del legislatore civilistico. Per esempio, il principio di prudenza tende a ridurre il reddito, mentre l'erario è interessato al prelievo fiscale, quindi a regole che determinino un reddito imponibile (di cui si dirà nel prossimo paragrafo) relativamente alto. Il **reddito imponibile** e il **reddito ante imposte civilistico** sono pertanto diversi e le imprese, quando si tratta di determinare le imposte da versare all'erario, si prefiggono di presentare un reddito imponibile che - compatibilmente con le norme fiscali - sia il più basso possibile. Quando è possibile scegliere, le aziende preferiscono dunque applicare quelle norme che consentono loro il maggiore risparmio fiscale.

Esempio

I costi di manutenzione e riparazione sono fiscalmente riconosciuti in misura non superiore al 5% del costo storico complessivo di tutti i beni ammortizzabili presenti all'inizio dell'esercizio. Un'azienda che avesse sostenuto costi di manutenzione di competenza per un ammontare inferiore a questo limite massimo sceglierebbe, probabilmente, di applicare la norma fiscale per ridurre il reddito imponibile e ottenere un risparmio d'imposta. Il paragrafo indica, sia pure sinteticamente, come calcolare le imposte sul reddito per una società di capitali.

4.5.1 ■ Le imposte dirette sul reddito

Le imposte dirette previste dal sistema tributario italiano sono l'IRAP, l'imposta regionale sulle attività produttive, e l'IRES, l'imposta sul reddito delle società.

L'IRAP

L'IRAP è il 3,9% del valore (rettificato) della **Differenza fra valore e costi della produzione (DVCP)** presente nel conto economico civilistico. La Figura 4.4 riporta una versione sintetica del conto economico civilistico di Garsden SpA qui utilizzato solo per illustrare il calcolo delle imposte dirette, mentre si rimanda al Capitolo 12 (www.ateneonline.it/anthony) per la descrizione dello schema civilistico del bilancio.

Il valore DVCP è rettificato perché dai costi della produzione (lettera B) sono escluse le svalutazioni degli immobili, le perdite su crediti, gli accantonamenti per rischi e oneri ma, soprattutto, gran parte dei costi del personale[8].

Escludere questi costi significa che tanto più alti essi sono, tanto più alta è la differenza (rettificata) fra valore e costi della produzione e, quindi, tanto più alta è l'IRAP. L'IRAP, dunque, è una sorta di tassa sul lavoro perché sono soprattutto le imprese che utilizzano molto lavoro a pagarla in maggiore misura.

Nel caso di Garsden, per esempio, supponendo che solo il 20% del costo del lavoro non sia detraibile dal calcolo e che le altre detraibilità ammontino complessivamente a € 2000 si avrebbe:

$$\text{DVCP rettificata} = € \ 12\,986 + € \ 24\,500 \times 80\% + € \ 2000 = € \ 34\,586$$

da cui:

$$\text{IRAP} = € \ 34\,586 \times 3{,}9\% = € \ 1349$$

L'IRES

L'IRES, che ha sostituito l'IRPEG, ha un'aliquota al 27,5% che si applica al **reddito imponibile**. Questo è calcolato apportando al reddito ante imposte del conto economico civilistico variazioni in aumento o in diminuzione conseguenti all'applicazione delle disposizioni tributarie. Il reddito ante imposte del bilancio, quindi, è la base dalla quale dipende la determinazione del reddito imponibile.

[8] Sino al 2014 l'intero costo del personale dipendente era escluso dal calcolo. In seguito è stata introdotta una modifica che consente di limitare questa deduzione.

Garsden SpA ← *Nome dell'azienda* Conto economico ← *Nome del rendiconto* Esercizio 2015 ← *Periodo*	(€ x 1000)	%
A) Valore della produzione		
Ricavi da vendite netti	75 478	100,0%
Variazione delle rimanenze e dei lavori in corso	2577	3,4%
Altri ricavi e proventi	1995	2,6%
Valore della produzione (A)	**80 050**	**106,1%**
B) Costi della produzione		
Consumi di materie prime	23 450	31,1%
Costi per servizi e godimento di beni di terzi	9984	13,2%
Costi per il personale	24 500	32,5%
Ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni	8150	10,8%
Altri costi	980	1,3%
Totale costi della produzione	**67 064**	**88,9%**
Differenza fra valore e costi della produzione	**12 986**	**17,2%**
C) Proventi e oneri finanziari	**-480**	**-0,6%**
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie	**240**	**0,3%**
E) Proventi e oneri della gestione straordinaria (L)	**-280**	**-0,4%**
Risultato prima delle imposte (M = I +/- L)	**12 466**	**16,5%**
Imposte sul reddito dell'esercizio (N)	4986	6,6%
Risultato netto (O = M - N)	**7480**	**9,9%**

Figura 4.4 Conto economico a costo a valore aggiunto di Garsden SpA.

Si è detto in precedenza che il legislatore tributario persegue un fine diverso da quello del legislatore civilistico e quindi reddito civilistico e imponibile non possono essere uguali. Per esempio, il principio di prudenza tende ad abbattere il reddito civilistico, mentre l'erario è interessato a evitare la sottrazione di ricchezza dal prelievo fiscale.

Le variazioni da apportare al reddito civilistico ante imposte per ottenere il reddito imponibile sono rettifiche in aumento e in diminuzione. Quelle in aumento possono riferirsi, per esempio, a costi non riconosciuti fiscalmente (come molti costi di rappresentanza) o, anche, fare seguito alla circostanza che alcuni costi sono fiscalmente riconosciuti fino a un certo ammontare massimo, mentre l'impresa può avere sostenuto costi maggiori nel conto economico civilistico.

Le variazioni in riduzione, invece, possono riguardare costi sostenuti in precedenti esercizi i quali, a suo tempo non deducibili, diventano deducibili o, anche, ricavi che possono essere esclusi dal calcolo del reddito imponibile.

Si supponga per esempio, con riferimento al conto economico di Garsden, che: (1) l'ammortamento fiscalmente deducibile presente nella voce "ammortamenti", accantonamenti e svalutazioni (€ 8150) sia più basso di € 595 rispetto a quello determinato secondo le regole del Codice Civile; (2) le spese telefoniche presenti all'interno della voce "altri costi" (€ 980) che ammontano a € 280 siano fiscalmente riconosciute

solo al 70%; (3) ricavi per € 745 relativi all'esercizio precedente e a suo tempo non tassati diventino tassabili; (4) che i proventi da possesso di azioni (dividendi per € 700 presenti all'interno della voce "altri ricavi e proventi") siano esenti da tassazione al 95%. Avremmo in questo caso:

- variazioni in aumento rispetto al reddito civilistico ante imposte: + € 595 di ammortamenti non fiscalmente riconosciuti; + € 84 (€ 280 × 30%) di spese telefoniche non riconosciute; + € 745 di ricavi di precedenti esercizi divenuti tassabili;
- variazioni in riduzione: - € 665 (€ 700 × 95%) di dividendi percepiti e non tassabili.

In definitiva si avrebbe:

reddito imponibile = 12 466 + 595 + 84 + 745 - 665 = € 13 225

L'ammontare dell'IRES sarebbe dunque:

IRES = € 13225 × 27,5% = € 3637

La somma dell'IRAP e dell'IRES è pertanto € 4986, quella presente nel rendiconto.

Riepilogo

Il conto economico può avere diverse forme, può cioè essere presentato utilizzando diversi schemi o classificazioni. Una classificazione (o riclassificazione) è una modalità di aggregazione delle voci fatta secondo un qualche criterio di omogeneità con lo scopo di costituire classi di valori che favoriscano la lettura e l'interpretazione del conto economico (e più in generale del bilancio) per specifiche finalità.

Il capitolo descrive tre classificazioni del conto economico a uso interno: il conto economico a costo del venduto, il conto economico a margine di contribuzione e il conto economico a valore aggiunto.

Tutti e tre gli schemi contengono al loro interno quattro configurazioni intermedie di reddito: (1) il risultato operativo caratteristico; (2) il risultato operativo complessivo; (3) il risultato ordinario di competenza; (4) il risultato prima delle imposte. Disporre di una pluralità di configurazioni intermedie di reddito (in altri termini della composizione qualitativa e quantitativa del reddito) consente di comprendere meglio come il reddito si è formato nell'esercizio.

I tre rendiconti si differenziano invece per come spiegano la formazione del risultato operativo caratteristico. Il conto economico a costo del venduto presenta, prima del risultato operativo caratteristico, il margine lordo e i costi operativi; il conto economico a margine di contribuzione calcola il margine di contribuzione e i costi fissi; il conto economico a valore aggiunto, infine, quantifica il valore della produzione e, per l'appunto, il valore aggiunto.

Le diverse classificazioni del risultato operativo caratteristico forniscono informazioni altrettanto diverse e sono pertanto utili secondo gli scopi di chi legge il rendiconto. Se s'intendesse capire come il peso relativo delle diverse funzioni aziendali cambia nel tempo, allora la classificazione più adatta sarebbe quella a costo del venduto. Se, invece, la questione fosse comprendere come la dinamica dei ricavi influenza i costi e, conseguentemente, il reddito, allora lo schema più adatto sarebbe quello a margine di contribuzione. Qualora, infine, si volesse conoscere come e perché

cambia nel tempo il contenuto di trasformazione apportato dalle attività di produzione e in che misura tale valore è riconducibile al lavoro anziché alla tecnologia, allora la classificazione a valore aggiunto sarebbe quella più idonea.

Nella parte finale del capitolo si è illustrato, sia pure sinteticamente, come si calcolano le imposte dirette sul reddito, cioè l'IRAP e l'IRES. La prima è il 3,9% del valore (rettificato) della produzione, la seconda il 27,5% del valore del reddito imponibile. Il reddito imponibile è calcolato apportando variazioni positive e negative al reddito civilistico ante imposte.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 4.1

Il 1° gennaio 2015 è costituita Excelsa Srl. Il 31 dicembre 2015 la maggior parte dei saldi dopo la chiusura dei conti e le operazioni d'integrazione e rettifica è elencata di seguito:

Titoli in portafoglio	60	Riserve di utili	?
Capitale sociale	180	Fondo svalutazione crediti	?
Rimanenze	160	Costi commerciali	112
Ricavi	1000	Crediti commerciali	280
Costi anticipati	20	Costi sospesi	20
Debito obbligazionario	65	Quota TFR	35
Terreni	75	Minusvalenza da alienazione	10
Debito verso fornitori	100	Debiti tributari	100
Fabbricati	125	Interessi passivi	28
Costo del venduto	365	Anticipi da clienti	80
Impianti e macchinari	225	Quota al fondo svalutazione crediti	15
Quota TFR	35	Fondo rischi e oneri	?
Marchi e brevetti	125	Imposte sul reddito (non pagate)	100
Ammortamenti	130	Debiti a breve verso banche	187
Crediti finanziari a lungo termine	40	Quota al fondo rischi e oneri	13
Mutui	120	Costi amministrativi e generali	80
Fondo ammortamento	?	Reddito netto	?
Oneri accessori	12	Cassa ed equivalenti	35

Domanda

Presentare lo stato patrimoniale e il conto economico riclassificati (le attività in ordine crescente di liquidità; le passività in ordine crescente di esigibilità; il conto economico a costo del venduto), ponendo in evidenza anche i risultati intermedi di reddito.

Problema 4.2

La tabella seguente riporta i valori di ricavo e di costo di Bugli SpA.

Stipendi commerciali	2604	Costo del management di fabbrica	9875
Costi variabili del venduto di materiali diretti	13 624	Costi di manutenzione programmata	1391

Sopravvenienze attive	200	Costi condominiali degli immobili civili	300
Costi variabili del venduto di confezionamento	3340	Stipendi amministrativi e generali	3820
Provvigioni	221	Ammortamento beni degli uffici non di produzione	1445
Minusvalenze su cessione impianti	480	Costi variabili del venduto di manodopera diretta	8276
Costi per diritti di brevetto di terzi (1% sui ricavi)	755	Imposte sul reddito dell'esercizio	4986
Assicurazione impianti e fabbricati	4826	Costi di logistica (2% dei ricavi)	1.510
Proventi da locazioni di immobili civili di proprietà	1351	Costi di pubblicità	1100
Ammortamenti di produzione	5760	Interessi passivi	670
Ricavi da vendite netti	75 478	Costo di locazione stabilimento e magazzini	4567

Domanda

Presentare il conto economico classificato a margine di contribuzione ponendo in evidenza i risultati intermedi di reddito.

Problema 4.3

La tabella seguente riporta i valori di ricavo e di costo di Volano SpA.

Ricavi da vendite netti	83 000	Spese telefoniche	112
Minusvalenze da alienazione immobili	200	Costo della manodopera indiretta	2300
Assicurazioni	2356	Acquisti di materie prime	41 190
Rimanenze finali di lavori in corso	9026	Stipendi amministrativi e generali	2130
Sopravvenienze passive	80	Rimanenze iniziali di lavori in corso	8636
Costi condominiali degli immobili civili	300	Provvigioni	340
Rimanenze iniziali di prodotti finiti	14 275	Locazioni	1240
Ammortamenti e accantonamenti	7880	Costo della manodopera diretta	10 500
Pubblicità	765	Rimanenze finali di materie prime	6085
Imposte sul reddito dell'esercizio	5186	Proventi da locazioni di immobili civili di proprietà	1351
Rimanenze finali di prodotti finiti	16 462	Stipendi commerciali	4560
Rinanenze iniziali di materie prime	8345		

Domanda

Presentare il conto economico classificato a valore aggiunto ponendo in evidenza i risultati intermedi di reddito.

Problema 4.4 La differenza fra valore e costi della produzione presente nel conto economico del 2015 di Nanni SpA è € 12 896, mentre il reddito civilistico ante imposte è € 12 466. Il costo del personale è € 24 500€ e solo il 20% di tale costo è non detraibile per il calcolo dell'IRAP (3,9%).

Domanda
Calcolare l'IRAP del 2015.

Problema 4.5 Sempre con riferimento a Nanni SpA: (1) l'ammortamento fiscalmente deducibile presente nella voce "ammortamenti" è più basso di € 1200 rispetto a quello determinato secondo le regole del Codice Civile; (2) le spese telefoniche, che ammontano a € 1280, sono fiscalmente riconosciute solo all'80%; (3) ricavi per € 1050 relativi all'esercizio precedente e a suo tempo non tassati diventano tassabili; (4) proventi da possesso di azioni per € 700 sono esenti da tassazione all'85%; (5) il fondo svalutazione crediti fiscalmente ammissibile è € 12 500 mentre quello civilistico ammonta, dopo la quota accantonata nell'esercizio di € 1300, a € 13 000.

Domanda
Calcolare l'IRES del 2015.

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 5

I sistemi contabili e le modalità di contabilizzazione

Nel Capitolo 2 si è evidenziato come ogni singola transazione contabile possa essere registrata nei termini dei suoi effetti sullo stato patrimoniale. Per esempio, la descrizione di Musica per tutti Srl inizia con la voce cassa, € 25 000. La scrittura del 2 gennaio determina un aumento di € 12 500 della cassa, ottenuto dalla cancellazione di € 25 000 e dalla sua sostituzione con un nuovo valore, € 37 500. Sebbene tale procedura sia appropriata a fini didattici, non è un modo pratico per gestire le numerose transazioni che ogni giorno un'azienda deve rilevare.

Il capitolo descrive alcune tecniche che sono utilizzate nella prassi, ma *non sviluppa alcun nuovo principio contabile.* Le procedure qui illustrate rappresentano strumenti operativi che rendono più semplice registrare e sintetizzare le transazioni contabili. Sebbene le imprese utilizzino sistemi contabili informatizzati, tali procedure sono qui descritte così come se fossero svolte in una contabilità manuale. I passi da svolgere, infatti, sono gli stessi, ma è più facile visualizzarli descrivendo un sistema manuale.

5.1 ■ Alcuni concetti di base sulle modalità di contabilizzazione

L'obiettivo di questo capitolo non è descrivere le procedure di contabilizzazione per formare ragionieri o contabili. Tuttavia, una qualche conoscenza è utile per almeno due motivi. In primo luogo la contabilità, così come accade con molte altre discipline, si apprende più facilmente quando la si pone in pratica, cioè risolvendo problemi reali. Sebbene un qualsiasi problema contabile possa essere risolto senza introdurre gli strumenti descritti nel capitolo, usarli semplifica molto il processo di analisi e riduce le possibilità di errori. In secondo luogo, la tecnica "dare-avere", la più importante qui presentata, è uno schema analitico con funzionalità simili a quelle che derivano dall'uso delle equazioni in algebra e offre vantaggi comparabili.

In tutte le imprese, tranne forse le più piccole, la contabilità è informatizzata e contiene, per la maggior parte delle transazioni, una grande quantità di dettagli.

5.1.1 ■ Il conto

Si supponga che in un certo istante l'ammontare della voce cassa nello stato patrimoniale sia € 10 000. Successive transazioni che riguardano questa voce possono modificarne il valore in due modi: possono aumentarlo oppure diminuirlo. Invece di incrementare o ridurre il valore cancellando in occasione di ciascuna transazione il

Cassa

	incrementi	*decrementi*
saldo iniziale	0	
	5000	750
	4000	7200
	200	4800
	12 000	3000
	21 200	15 750
nuovo saldo	5450	

Figura 5.1
Esempio di un conto a "T".

vecchio ammontare e sostituendolo con uno nuovo, si risparmia tempo e lavoro registrando assieme tutti gli aumenti e così pure tutte le diminuzioni e calcolando poi periodicamente la variazione *netta* risultante[1]. Questo può essere fatto sommando al valore iniziale la somma di tutti gli aumenti e, quindi, sottraendo la somma di tutte le diminuzioni. Il valore risultante è il nuovo saldo della cassa.

In contabilità si utilizza l'espediente tecnico del **conto** per calcolare la variazione netta. Nella sua struttura più semplice un conto ha la forma di una grande "T", come in Figura 5.1. Nella figura, il conto si riferisce a un'azienda appena costituita e ha pertanto un saldo iniziale pari a zero[2].

5.1.2 ■ I conti permanenti e i conti temporanei

I conti delle diverse voci dello stato patrimoniale sono detti **conti permanenti**. Alla fine di ogni periodo contabile è calcolato il saldo del conto, quello presente nello stato patrimoniale finale. I valori dello stato patrimoniale finale (i saldi finali dei conti permanenti) "vanno in eredità" al periodo successivo, diventano cioè i saldi iniziali di quel periodo.

Si ricordi poi che i ricavi e i costi di competenza sono rispettivamente incrementi e decrementi delle riserve di utili. Sia pure essendo possibile registrare tutti i ricavi e tutti i costi di competenza utilizzando il solo conto riserve di utili, questo non avviene nella pratica. In tal caso, infatti, costi aventi natura diversa (per esempio, l'ammortamento di un'immobile è un costo di natura diversa dal consumo di energia di un impianto) sarebbero *mescolati* tra loro e lo stesso avverrebbe con i ricavi (ricavi da vendita di prodotti, ricavi da assistenza tecnica ecc.). In altri termini, se tutte le registrazioni di ricavo e costo fossero all'interno del conto riserve di utili allora, avendo tutti la stessa etichetta, non consentirebbero una lettura dei costi e dei ricavi per categorie significative e, in definitiva, non sarebbe possibile classificare il conto economico perché costi e ricavi non sarebbero classificati in specifiche categorie.

[1] Il criterio, inoltre, consente la storicizzazione delle transazioni, garantendo una maggiore trasparenza e consentendo di ricostruire più facilmente gli accadimenti contabili.
[2] La semplificazione resa possibile dall'utilizzo dei conti a "T" è evidente anche da questo semplice esempio. Infatti, se il saldo del conto fosse modificato per ciascuno degli otto valori riportati (cioè in occasione di ciascuna transazione), allora sarebbero necessarie quattro somme e quattro sottrazioni per calcolare il saldo finale. Utilizzando l'espediente del conto, il saldo finale si determina invece con due sole addizioni (per trovare i totali dare e avere e cioè 21 200 e 15 750) e una sottrazione (21 200 - 15 750). Va da sé che in una contabilità informatizzata ogni transazione aggiorna automaticamente tutti i valori fra loro collegati.

Per preparare il conto economico sarebbe quindi necessario, alla fine del periodo, analizzare ciascun elemento di costo e di ricavo presente all'interno della conto riserve di utili e classificarlo (a posteriori) nelle categorie di costo o di ricavo che si ritenessero utili.

Per evitare una tale perdita d'informazione si ricorre all'uso di **conti temporanei** ove sono registrate tutte le transazioni che riguardano costi e ricavi. Ci sono dunque conti temporanei per: i ricavi da vendite, il costo del venduto, i costi commerciali, l'ammortamento e così via. Questo modo di procedere rappresenta sostanzialmente una "classificazione in tempo reale" delle transazioni che evita, pertanto, il doverlo fare a posteriori. Per esempio, tutte le registrazioni del conto ricavi da vendite sono sommate per calcolare il totale dei ricavi da vendite. Alla fine del periodo contabile, i saldi di tutti i conti temporanei di costo e ricavo sono sommati algebricamente per calcolare un solo valore (il risultato netto) che confluisce nel conto riserve di utili. Il conto riserve di utili ha pertanto un numero di registrazioni inferiore alla maggior parte di tutti gli altri conti permanenti (il processo di somma algebrica dei saldi di tutti i conti temporanei in unico valore che determina la scrittura nel conto riserve di utili è illustrato più avanti).

5.1.3 ■ Il mastro

Il **mastro** è l'insieme di conti accesi da un'azienda e sui quali si compiono le registrazioni. Contiene quindi in ogni momento i saldi di tutti i conti. In un sistema di contabilità manuale è un libro con l'etichetta "libro mastro" sulla copertina e contiene una pagina per ogni conto. Tutti i conti di una piccola impresa potrebbero essere inclusi in un solo libro mastro. In alternativa, un mastro potrebbe essere costituito da un raccoglitore di fogli liberi oppure da record, file e un database quando, nella maggior parte dei casi, la contabilità è informatizzata.

5.1.4 ■ Il piano dei conti

I conti utilizzati dal sistema contabile di un'impresa sono elencati nel **piano dei conti**. Questa lista ha spesso lo stesso ordine delle voci del bilancio, con la cassa all'inizio e le riserve di utili alla fine.

Per la maggior parte delle voci di bilancio esistono conti di dettaglio o sottoconti. Per esempio, per la cassa si potrebbero distinguere le diverse banche presso le quali l'impresa ha aperto un conto e, per ogni banca, si potrebbe distinguere fra la diversa natura della liquidità (buoni del tesoro, obbligazioni, disponibilità di conto corrente) e così via. Le registrazioni contabili avvengono nei conti di dettaglio che sono di più basso livello gerarchico, per esempio nel conto "buoni del tesoro" della banca A. Una volta inserito un valore nel conto di livello gerarchico più basso, questo dato aggiorna automaticamente i valori dei conti di livello superiore. Per esempio, un'operazione di versamento in contante di € 1000 nella banca A è registrato nel conto "conto corrente" della banca A, ma, contemporaneamente, aumenta di € 1000 il complessivo conto cassa della banca A e, sempre di € 1000, il totale del conto cassa dell'intera impresa.

Nello sviluppare il piano dei conti occorre prevedere quali saranno i fabbisogni informativi dell'impresa. Per esempio, se il management volesse distinguere per le singole banche l'ammontare di buoni del tesoro da altri titoli negoziabili, allora il piano dei conti dovrebbe prevedere un tale livello di dettaglio, altrimenti il sistema contabile sarebbe inadeguato. Per semplificare il processo di registrazione delle informazioni e i successivi processi di ricerca e analisi, a ciascun conto è assegnato un codice.

Esempio

Le imprese hanno normalmente informazioni molto analitiche sui ricavi: per tipo di prodotto, per paese, per filiale di vendita, per responsabile delle vendite, per agente e così via. Conseguentemente molte imprese hanno centinaia se non migliaia di conti e di codici.

5.1.5 ■ Dare e avere

I conti si compongono di due sezioni chiamate per convenzione **dare** (quella di sinistra) e **avere** (quella di destra). L'operazione di registrazione in dare si chiama "addebitare" o "caricare" così come quella di registrazione in avere si chiama "accreditare" o "scaricare". "Registrare in dare" o "addebitare", così come "registrare in avere" o "accreditare", non significano nient'altro che registrare nella colonna di sinistra o di destra di un conto.

Nel linguaggio comune accreditare ha invece un'accezione positiva, viceversa addebitare. Nel linguaggio della contabilità, i termini non hanno invece alcun connotato valoriale: dare e avere significano solamente sinistra e destra.

Se ciascun conto fosse considerato a sé stante, cioè senza metterlo in relazione con gli altri conti, non ci sarebbe alcuna differenza fra il registrare gli incrementi a sinistra (in dare) oppure a destra (in avere). Nel XV secolo un monaco francescano, Luca Pacioli, introdusse un metodo di registrazione dei conti in modo tale che il *duplice aspetto* di ciascuna transazione contabile potesse avere manifestazione: (1) in una registrazione in dare; (2) in una corrispondente registrazione in avere dello stesso importo.

Questo metodo ha reso possibile l'introduzione della seguente regola, per la quale non esistono eccezioni: *per ogni transazione il totale del dare* (la somma di tutti[3] i valori rilevati in dare) *deve eguagliare il totale dell'avere* (la somma di tutti i valori rilevati in avere). È questo il motivo per il quale tale metodo di registrazione è detto **partita doppia**. Una registrazione nella quale il dare non eguagliasse l'avere sarebbe sbagliata. La regola della necessaria uguaglianza fra il dare e l'avere continua ovviamente a valere sia pure prendendo in considerazione i valori di tutti i conti attivi di un'impresa e rappresenta dunque un modo per controllare l'accuratezza della registrazione di tutte le transazioni.

Pacioli basò il metodo della partita doppia sull'equazione fondamentale del bilancio attività = passività + capitale netto. Scelse arbitrariamente che i conti di voci di *attività* dovessero *aumentare* a sinistra, cioè in *dare*. Questa scelta comportò che gli stessi conti dovessero *diminuire* a destra, cioè in *avere*. Una volta stabilite queste regole per le voci delle attività, ne dedusse che: (1) affinché il dare eguagliasse l'avere e (2) per garantire l'equazione fondamentale di bilancio, le regole per registrare i conti di voci di passività e di capitale netto dovevano essere l'opposto di quelle dei conti di attività. I conti delle *passività* e del *capitale netto aumentano* dunque a destra (in *avere*) e *diminuiscono* a sinistra (in *dare*). Schematicamente, queste regole possono essere così rappresentate:

Attività		=	Passività		+	Capitale netto	
dare	avere		dare	avere		dare	avere
+	-		-	+		-	+

Le regole di registrazione dei costi e dei ricavi sono le stesse di quelle utilizzate per i conti del capitale netto. Poiché i ricavi accrescono il valore del capitale netto (specificamente le riserve di utili) e, come detto, il capitale netto aumenta in avere, allora *i ricavi sono registrati in avere*. Se i ricavi diminuissero, per esempio a causa di resi da clienti, allora *la riduzione dei ricavi* sarebbe registrata *in dare*.

I costi di competenza, all'opposto dei ricavi, riducono il capitale netto. La regola di registrazione dei costi è dunque la seguente: *i costi sono registrati in dare*. Si dice

[3] Qualora la transazione coinvolga più di un conto.

anche che un conto costi è **caricato** quando è addebitato. Se invece un costo fosse *cancellato* o stornato (come si verifica quando un prodotto reso da clienti è rimesso in magazzino riducendo quindi il costo del venduto che era stato rilevato in occasione della precedente vendita), allora *la riduzione dei costi* sarebbe *in avere*.

Nel prossimo paragrafo illustreremo l'applicazione di queste regole registrando un semplice insieme di transazioni.

5.2 ■ Il processo contabile

Il paragrafo descrive il processo contabile che si sviluppa nelle seguenti sei fasi.

1. **Analisi delle transazioni**. È la prima e più importante fase in cui si decide quali conti devono essere addebitati e accreditati e di quanto. La fase richiede sia la conoscenza dei principi contabili, sia la capacità di giudizio.
2. **Registrazione delle transazioni a giornale**. Nella seconda fase le transazioni sono trascritte "meccanicamente" in un rendiconto detto giornale (si veda più avanti).
3. **Riporto a mastro**. Nei conti del mastro sono registrate le transazioni così come presenti nel giornale. Anche questa fase è puramente *meccanica*.
4. **Operazioni o scritture di assestamento**. Alla fine del periodo contabile occorre stabilire in base al giudizio quali modifiche (rettifiche) apportare alle registrazioni già effettuate (scritture di rettifica) e quali registrazioni aggiuntive effettuare (scritture d'integrazione). Queste scritture di assestamento sono registrate a giornale e riportate a mastro.
5. **Scritture di chiusura**. Le operazioni di chiusura sono registrate a giornale e riportate a mastro. Anche tale fase è puramente *meccanica*.
6. **Preparazione dei rendiconti**. Questa fase richiede giudizio. Nei bilanci a uso interno si sceglie infatti la terminologia e la riclassificazione più adeguate (Capitolo 4) anche se i valori numerici sono quelli delle scelte fatte nelle fasi 1 e 4.

Le sei fasi descritte si svolgono in sequenza in ciascun periodo contabile e si ripetono in ogni periodo successivo. Per questo sono spesso denominate nell'insieme **ciclo contabile**. La Figura 5.2 illustra schematicamente il ciclo contabile. Si sottolinea che lo stato patrimoniale disponibile alla fine della fase 6 diventa lo stato patrimoniale iniziale del ciclo successivo.

5.3 ■ L'analisi delle transazioni

Le transazioni si sviluppano a seguito di: (1) **operazioni con l'esterno** (denominate anche **operazioni di gestione esterna**) cioè scambi di beni o servizi tra azienda e terzi (fornitori, clienti, banche, dipendenti ecc.) relativi all'acquisizione di risorse o alla vendita dei prodotti sul mercato, (2) **operazioni interne** (denominate anche **operazioni di gestione interna**) riconducibili all'utilizzazione delle risorse e alla loro trasformazione in beni e servizi da collocare sul mercato o anche alle operazioni di assestamento e chiusura delle quali si dirà fra breve (queste operazioni non sono collegate a scambi con l'esterno).

Il primo tipo di transazioni determina le cosiddette **scritture originarie**: variazioni oggettive delle attività e/o delle passività e/o del capitale netto, perché determinate dai valori dello scambio. L'acquisto di merce è un esempio di scambio con

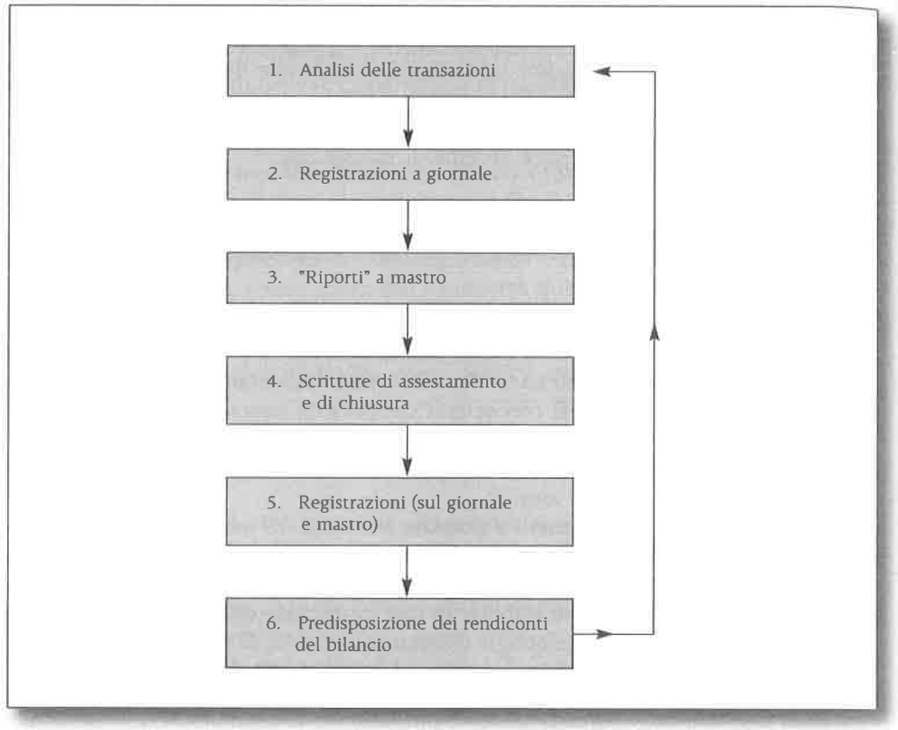


Figura 5.2
Il ciclo contabile.

l'esterno: origina variazioni certe dell'attività rimanenze di merci (variazioni misurate dal prezzo della merce acquistata) e, il più delle volte, di una passività, il debito verso fornitori. L'insieme delle operazioni (sistema delle operazioni) produce così un insieme di valori (sistema dei valori).

L'utilizzo per un certo tempo di manodopera diretta necessario ad assemblare un determinato prodotto è, invece, un esempio di operazione interna. L'**operazione** produce un'uscita di cassa o un debito (nei confronti di chi ha prestato il servizio) e aumenta il valore di un'attività (il prodotto assemblato, infatti, ha un valore maggiore di quello dei componenti costituenti).

Le operazioni interne danno origine, contrariamente a quelle con l'esterno, a valori stimati o congetturati poiché non esiste in questo caso un prezzo dello scambio che attribuisca oggettività agli effetti dell'operazione. Come e con quanta precisione si è misurato il tempo dedicato all'assemblaggio del prodotto? Come e con quanta precisione si è determinato il costo unitario orario della manodopera d'assemblaggio?

Sia le operazioni con l'esterno sia quelle interne hanno comunque effetti, a prescindere dal diverso grado di oggettività con il quale se ne possono determinare le conseguenze, sui valori dello stato patrimoniale[4].

Prima di essere registrata, una transazione deve essere analizzata per capire quale sia il duplice effetto sui conti dell'azienda. Quest'analisi porta a decidere quale conto sarà addebitato e quale invece accreditato, garantendo il rispetto delle due fondamentali identità: (1) attività = passività + capitale netto; (2) dare = avere. Il

[4] Si veda in merito anche il box riportato alla fine del capitolo e quello del Capitolo 7.

neofita osserverà che molte registrazioni sono abbastanza ovvie (come quelle riguardanti la cassa), mentre altre (per esempio, quelle che riguardano le riserve di utili) sono meno immediate.

5.3.1 ■ Esempio: Campus Pizza Srl

Giovanni Rossi costituisce Campus Pizza Srl il 1° agosto. Rossi è l'unico proprietario. Tutte le transazioni riportate di seguito avvengono nel mese di agosto. Le transazioni relative ai ricavi e ai costi rappresentano per semplicità i valori complessivi del mese (nella realtà queste transazioni possono avvenire anche molte volte al giorno). Ciascuna transazione è di seguito descritta e analizzata e sono mostrate le registrazioni nei conti. Ogni transazione è numerata e il numero è indicato a fianco della corrispondente scrittura nel conto.

1. Il 1° agosto Giovanni Rossi investe € 5000 nell'azienda in quanto proprietario.

Analisi. Questa transazione accresce il valore della **cassa** (avere). Le passività non sono interessate perché i € 5000 non sono acquisiti dall'azienda attraverso l'accensione di un debito, bensì con un apporto di capitale. È dunque accresciuto il valore della voce **capitale versato**, all'interno del capitale netto (avere). Si tratta di una transazione di finanziamento attraverso capitale di rischio.

Cassa			
(1)	5000		

Capitale versato			
		5000	(1)

2. Il 1° agosto l'azienda paga anticipatamente € 750 per l'affitto del mese di agosto.

Analisi. La **cassa** si riduce (avere). Poiché l'affitto è stato pagato anticipatamente si tratta di un'attività (il diritto a ricevere in futuro la disponibilità dell'immobile) perché il beneficio derivante dal pagamento non è ancora stato ricevuto. Il conto **costi anticipati** è pertanto accresciuto (dare). È una transazione d'acquisto di un'attività: il diritto a occupare un immobile è pagato anticipatamente in cambio di cassa.

Cassa			
(1)	5000	750	(2)

Costi anticipati			
(2)	750		

3. L'azienda accende un debito di € 4000 al tasso del 9% con interessi da pagare ogni quattro mesi e capitale da restituire dopo 2 anni.

Analisi. È una transazione di finanziamento attraverso debito di lungo termine. La **cassa** è accresciuta (dare) di € 4000. Nasce conseguentemente una passività (**debito verso banche**) di pari importo (avere).

Cassa			
(1)	5000	750	(2)
(3)	4000		

Debito verso banche			
		4000	(3)

4. Sono acquistate, pagando € 7200 in contanti, attrezzature aventi una vita utile attesa di 10 anni.

Analisi. La **cassa** è ridotta di € 7200 (avere). L'attrezzatura produrrà la propria utilità su di un ampio orizzonte temporale ed è pertanto un'attività materiale maimmobilizzata. Il conto **immobilizzazioni materiali** è accresciuto (dare) del costo d'acquisto. Si tratta di una transazione d'acquisto di un'immobilizzazione: attrezzature sono acquistate in cambio di cassa.

Cassa

(1)	5000	750	(2)
(3)	4000	**7200**	**(4)**

Immobilizzazioni materiali

(4)	**7200**		

5. Sono acquistati a credito € 800 di ingredienti e cartoni da asporto.

Analisi. Queste risorse saranno utilizzate in futuro e pertanto si tratta di un'attività. Il conto **rimanenze merci** è accresciuto di € 800 (dare). Poiché l'azienda non ha pagato per contante queste risorse, ma sarà obbligata a farlo in futuro, la passività **debito verso fornitori** è accresciuta di € 800 (avere). È una transazione d'acquisto di merce.

Rimanenze merci

(5)	**800**		

Debito verso fornitori

		800	**(5)**

6. Tutti i ricavi di agosto (€ 12 000) si realizzano per cassa.

Analisi. La **cassa** è accresciuta di € 12 000 (dare). Questa crescita non deriva dall'aumento di una passività e neppure da un apporto di denaro da parte della proprietà. La cassa cresce a motivo della vendita. È un ricavo, cioè una transazione economica che aumenta le riserve di utili. Piuttosto che accrescere direttamente le riserve di utili (avere), è accresciuto (avere) un conto temporaneo denominato **ricavi**.

Cassa

(1)	5000	750	(2)
(3)	4000	7200	(4)
(6)	**12 000**		

Ricavi

		12 000	**(6)**

7. Nel corso di agosto sono pagati tutti gli stipendi del mese, pari a € 3000[5].

Analisi. La **cassa** è ridotta (avere) di € 3000. Gli stipendi rappresentano risorse consumate per rendere possibile lo svolgimento delle attività (sono un costo di periodo). Anche questa è pertanto una transazione economica (un costo) e riduce le riserve di utili. Piuttosto che ridurre direttamente il conto riserve di utili, il costo è rilevato in avere in un conto temporaneo denominato **stipendi**.

Cassa

(1)	5000	750	(2)
(3)	4000	7200	(4)
(6)	12 000	**3000**	**(7)**

Stipendi

(7)	**3000**		

[5] Poiché si tratta di un esempio introduttivo, non si considerano le complicazioni legate al calcolo del costo del lavoro.

8. Sono acquistati a credito ulteriori ingredienti e cartoni per € 5750.

Analisi. Fatta esclusione per il diverso ammontare, questa transazione è del tutto analoga alla 5. È pertanto accresciuto il conto **rimanenze merci** (dare) e il **debito verso fornitori** (avere).

Rimanenze merci

(5)	800		
(8)	**5750**		

Debito verso fornitori

		800	(5)
		5750	**(8)**

9. Le vendite di agosto consumano ingredienti e cartoni per € 6000.

Analisi. Queste risorse sono prelevate dal magazzino e pertanto il valore del conto **rimanenze merci** è ridotto (avere). Risorse consumate per produrre i ricavi sono un costo di competenza, rappresentano cioè una transazione economica che modifica il capitale netto. Ancora una volta, piuttosto che intervenire direttamente sul conto riserve di utili, la rilevazione è fatta in dare di un conto temporaneo: **costo del venduto**.

Rimanenze merci

(5)	800	**6000**	**(9)**
(8)	5750		

Costo del venduto

(9)	**6000**		

10. Alla fine del mese arrivano fatture per le varie utenze del mese (energia, acqua ecc.) per € 450.

Analisi. Le fatture non sono ancora state pagate in agosto e pertanto il conto **debito verso fornitori** è accresciuto di € 450 (avere). Questa passività nasce a fronte di un costo di competenza, trattandosi di risorse consumate per rendere possibile la vendita delle pizze nel mese di agosto. Anche in tale caso la rilevazione in dare di € 450 è fatta su un conto temporaneo e cioè **costi per utenze varie** (si tratta di un costo di periodo).

Debito verso fornitori

		800	(5)
		5750	(8)
		450	**(10)**

Costi per utenze varie

(10)	**450**		

11. Nel corso del mese sono pagati fornitori per € 4800.

Analisi. Pagare le fatture ricevute dai fornitori riduce ovviamente la **cassa** (avere). La transazione riduce anche gli obblighi dell'azienda nei confronti dei fornitori e pertanto il conto **debito verso fornitori** è ridotto (dare) di un medesimo importo.

Debito verso fornitori

(11)	**4800**	800	(5)
		5750	(8)
		450	(10)

Cassa

(1)	5000	750	(2)
(3)	4000	7200	(4)
(6)	12 000	3000	(7)
		4800	**(11)**

12. Il 13 agosto l'azienda vende 200 € di pizze e bevande a credito per un party.

Analisi. Poiché il servizio è stato reso, i ricavi sono già realizzati, anche se non ancora incassati. Il conto **ricavi** è pertanto accresciuto (avere). Poiché la vendita non è avvenuta per cassa, l'attività che aumenta è **crediti commerciali** (dare). Si tratta di una transazione economica.

Ricavi

	12 000 (6)
	200 (12)

Crediti commerciali

(12) 200	

13. Il 29 agosto l'impresa riceve un assegno per il pagamento della merce fornita al party.

Analisi. L'incasso di un credito accresce la **cassa** (dare). La transazione elimina anche l'obbligo del cliente nei confronti dell'azienda e pertanto il conto **crediti commerciali** è ridotto di pari importo (avere).

Crediti commerciali

(12) 200	**200 (13)**

Cassa

(1) 5000	750 (2)
(3) 4000	7200 (4)
(6) 12 000	3000 (7)
(13) 200	4800 (11)

Quest'ultima scrittura completa, per il momento, l'illustrazione delle transazioni di Campus Pizza Srl relative al mese di agosto, mese di avvio dell'attività.

5.3.2 ■ Il saldo dei conti

Le transazioni ora descritte nascono a seguito di quelle prima denominate **operazioni di gestione esterna**, che determinano **scritture originarie**. Queste registrazioni devono ovviamente essere effettuate perché è stato staccato un assegno, è stata ricevuta una fattura, sono state realizzate delle vendite e così via. Dopo avere registrato tutte le scritture originarie, è calcolato il saldo di ogni conto così come illustrato all'inizio del capitolo: sono sommati i valori di ogni sezione ed è quindi calcolata la differenza. Il saldo di un conto di attività è in dare, mentre il saldo di un conto di passività è in avere. Il saldo del conto cassa di Campus Pizza Srl al 31 agosto è € 5450, in dare.

La Figura 5.3 mostra la procedura formale per **ottenere il saldo** di un conto che si riferisca a una voce delle attività. La procedura è quella mostrata in Figura 5.1, a eccezione del fatto che non era presente in quel caso l'elemento "a bilanciare 5450" (si stava ancora introducendo il principio di conto). La scrittura in dare "nuovo saldo" è dello stesso importo di quella "a bilanciare", garantendo in tal modo che nessuna scrittura in dare (in questo caso il "nuovo saldo") possa verificarsi senza una scrittura in avere dello stesso valore (in questo caso l'elemento "a bilanciare"). La doppia riga sotto i due totali di 21 200 indica che tutte le informazioni del conto sono state catturate nel "nuovo saldo" posto al di sotto. La procedura per calcolare il saldo di un conto di passività è analoga.

Come tra poco si avrà modo di costatare, la procedura per la registrazione di costi e ricavi nei conti temporanei differisce leggermente. A questo punto, ciò che resta da

Figura 5.3
La chiusura di un conto.

Cassa

	incrementi	*decrementi*	
saldo iniziale	0		
	5000	750	
	4000	7200	
	200	4800	
	12 000	3000	
		5450	a bilanciare
	21 200	**15 750**	
nuovo saldo	5450		

fare è trovare il saldo in avere del conto ricavi da vendite e i saldi in dare dei conti di costo (operazione qui banale perché c'è un unico valore in ciascun conto di costo).

5.3.3 ■ Il bilancio di verifica

Una volta determinato il saldo di ciascun conto è possibile predisporre un **bilancio di verifica**, in altre parole una lista dei conti e dei rispettivi saldi in un certo momento, con i valori in dare in una colonna e quelli in avere in un'altra. La preparazione di un bilancio di verifica ha due scopi: (1) mostrare se l'uguaglianza dare-avere è soddisfatta, (2) riassumere convenientemente le informazioni del mastro prima delle operazioni di assestamento e di chiusura (descritte nella prossima sezione) necessarie alla predisposizione finale dei documenti di bilancio.

Il bilancio di verifica di Campus Pizza Srl è mostrato in Figura 5.4. Poiché il 1° agosto Campus Pizza Srl era un'impresa nascente, tutti i conti permanenti avevano

Figura 5.4
Bilancio di verifica.

Campus Pizza Srl
Bilancio di verifica
31 agosto

	Dare	Avere
Cassa	€ 5450	
Crediti commerciali	0	
Rimanenze merci	550	
Costi anticipati	750	
Immobilizzazioni tecniche	7200	
Debito verso fornitori		€ 2200
Debito verso banche		4000
Capitale versato		5000
Ricavi		12 200
Costo del venduto	6000	
Stipendi	3000	
Costi per utenze varie	450	
Totali	**€ 23 400**	**€ 23 400**

un saldo iniziale zero. I saldi del 31 agosto sono dunque unicamente il risultato delle 13 transazioni prima descritte. In periodi contabili successivi, invece, i saldi iniziali dei conti permanenti saranno diversi da zero.

Nonostante il bilancio di verifica mostri che la somma dell'avere eguaglia la somma del dare, esso non dimostra che non siano comunque stati commessi errori. Alcune transazioni potrebbero essere state completamente omesse, oppure alcuni valori inseriti nel conto sbagliato, oppure una transazione potrebbe essere stata analizzata in modo non corretto. Per esempio, se la scrittura in dare per l'acquisto di una nuova attrezzatura fosse stata inserita in un conto di costo, invece che in un conto delle attività, i totali del bilancio di verifica non ne sarebbero rimasti influenzati.

5.4 ■ Le operazioni di assestamento e di chiusura

5.4.1 ■ Le operazioni di assestamento

La maggior parte delle scritture sono "originarie", derivano cioè da transazioni con l'esterno. Tuttavia, alcuni eventi che influenzano i conti non sono evidenziati nei documenti associati alle scritture originarie. Gli effetti di questi eventi sono dunque registrati solo alla fine del periodo attraverso **operazioni** o **scritture di assestamento**. Lo scopo è modificare i saldi in modo da riflettere meglio la situazione dei valori dell'impresa alla fine del periodo.

Le transazioni continue nel tempo

La maggior parte delle scritture di assestamento riguardano eventi che in realtà sono continui nel tempo. Si consideri una fornitura di gasolio acquistata per contanti a € 1000. Al momento dell'acquisto i € 1000 di gasolio sono un'attività. Giorno per giorno, il gasolio è viene però bruciato e, quindi, parte dei € 1000 diventano, con il passare del tempo, un costo. Piuttosto che registrare giornalmente un tale costo, è effettuata una singola scrittura di assestamento alla fine del periodo per mostrare quanta parte del gasolio originario è ancora un'attività e quanta, invece, è diventata un costo di competenza. Per esempio, se fossero stati consumati € 600 di gasolio, allora € 600 sarebbero un costo del periodo e € 400 un'attività alla fine del periodo.

Ci sono due metodi alternativi per registrare questi eventi. Seguendo un primo metodo si registrano € 1000 come un'attività al momento dell'acquisto (rimanenze di gasolio):

Rimanenze di gasolio	
1000	

Cassa	
	1000

Alla fine del periodo, il conto rimanenze di gasolio è rettificato sottraendo il costo del carburante consumato nel periodo:

Rimanenze di gasolio	
	600

Costo gasolio	
600	

Seguendo il secondo metodo, il costo di € 1000 di gasolio è registrato come un costo al momento dell'acquisto (invece che nel conto rimanenze):

Costo gasolio	
1000	

Cassa	
	1000

Il gasolio non consumato alla fine del periodo è sottratto dal costo e registrato come rimanenze di gasolio, cioè:

Costo gasolio	
	400

Rimanenze di gasolio	
400	

Nessuno dei due metodi rispecchia quanto avviene nel corso del periodo (con l'eccezione che il primo metodo riflette fedelmente la situazione del momento in cui il carburante è acquistato), ma entrambi permettono di avere un'esatta descrizione dei fatti alla fine del periodo. Poiché la contabilità è interessata a ricostruire i valori corretti alla fine del periodo, la scelta tra uno di questi metodi dipende solo da quale si ritiene più conveniente.

Una classificazione delle scritture di assestamento

Gli eventi che richiedono scritture di assestamento hanno a che fare con la differenza tra (1) incassi ed esborsi, (2) ricavi e costi, discussa nel Capitolo 3. Di seguito sono descritti quattro tipi di questi eventi. Le scritture di assestamento appartengono a due categorie: scritture di integrazione e scritture di rettifica.

1. *Costi già registrati che devono essere ripartiti tra due o più periodi contabili.* Il precedente esempio del carburante rientra in questo tipo di scritture. Un altro esempio è quello di una polizza assicurativa della durata di un anno e del costo di € 1600 pagata anticipatamente il 1° luglio di un certo periodo e inizialmente registrata come costo anticipato (un'attività). Una parte del costo anticipato è diventata un costo di competenza alla fine dell'anno (€ 800) e questo fatto è rilevato con la scrittura di assestamento. Quando si riduce il valore di un'attività, come nel caso dell'assicurazione, si dice che c'è stata la *cancellazione* di una parte (o di tutta) l'attività o, anche, che l'attività è stata **stornata**[6]. È questa una scrittura di rettifica perché modifica valori già esistenti.

Costo premio assicurativo	
800	

Costo anticipato	
	800

2. *Costi sospesi (costi di competenza non registrati).* Si tratta di costi di competenza del periodo, ma dei quali non esiste, a fine periodo, traccia in contabilità, dunque costi non registrati prima delle operazioni di assestamento. Per esempio, € 150 già guadagnati da un dipendente nel periodo ma non contabilizzati e quindi non ancora pagati. Un altro esempio sono le cosiddette "fatture da ricevere" per servizi già utilizzati. Un altro ancora è quello di bonus e premi guadagnati dagli addetti

[6] Quando si ha a che fare con "servizi di durata" (la cui entità varia cioè in ragione del tempo, come nel caso dell'assicurazione) e che interessano due o più esercizi consecutivi, il termine costo anticipato si specializza e diventa "risconto attivo". La contabilità dell'assicurazione rileverebbe invece (simmetricamente) un ricavo già incassato, ma non realizzato, dunque un "risconto passivo".

alle vendite (per avere raggiunto gli obiettivi di budget) non ancora rilevati prima delle scritture di assestamento[7]. Si tratta in questi casi di scritture d'integrazione che non modificano dunque valori già esistenti ma richiedono nuove scritture.

Stipendi		Debito verso dipendenti	
150			150

3. *Ricavi anticipati (già rilevati, ma di competenza di due o più periodi contabili).* Come nel caso dei costi anticipati (esempio dell'assicurazione), questi valori sono inizialmente registrati in un conto e, alla fine del periodo, sono opportunamente suddivisi tra un conto ricavi e un conto passività. Così avviene, per esempio, per l'incasso derivante dalla riscossione di un affitto pagato anticipatamente dal locatario, di cui € 600 fossero ancora, alla data del bilancio, un "debito di servizio", fossero cioè relativi a un obbligo a rendere disponibile l'immobile per alcuni mesi del periodo amministrativo successivo. Questi € 600, pertanto, sono un ricavo non ancora realizzato (un risconto passivo) alla fine del periodo corrente e la scrittura di assestamento rileva questo fatto. Si tratta di una scrittura di rettifica.

Ricavi anticipati (risconto passivo)		Ricavi da locazione	
	600	600	

4. *Ricavi realizzati e non registrati.* Si tratta di ricavi realizzati nel periodo, ma dei quali, alla fine del periodo, non c'è ancora traccia in contabilità. Per esempio, € 120 d'interessi attivi guadagnati dall'impresa nel periodo, ma non registrati perché l'impresa non ha ancora emesso alcun documento nei confronti del debitore. La scrittura di assestamento rileva pertanto il ricavo (il provento finanziario) e il credito nei confronti del debitore[8]. È una scrittura d'integrazione.

[7] Un altro esempio è il seguente. Si supponga che Monari Srl prenda in locazione il 1° ottobre 2014 un locale a uso commerciale. Il contratto prevede un pagamento annuale posticipato di € 1200, sicché l'uscita di cassa avverrà il 30 settembre 2015. Al termine del periodo amministrativo risulterà necessario effettuare una scrittura di assestamento per rilevare il costo di competenza e il corrispondente obbligo nei confronti del locatore. È assente inoltre, alla fine del periodo, una qualsiasi registrazione contabile, perché il locatario non deve emettere alcuna fattura o altro documento per avere riconosciute le sue spettanze economiche già definite nel contratto. Per il principio di realizzazione dei ricavi, il proprietario dell'immobile realizza però i ricavi in funzione del servizio erogato, dunque in funzione del tempo trascorso (per questo motivo un tale servizio, al pari dei servizi assicurativi, di assistenza e di finanziamento, è denominato in gergo "servizio di durata"). Simmetricamente Monari Srl sostiene un costo di locazione in funzione del servizio ricevuto. La valorizzazione del servizio ricevuto al 31 dicembre 2014, cioè il costo di competenza del 2014, è per Monari srl pari a € 300 (€ 1200/12 mesi × 3 mesi). L'azienda rileverà pertanto a fine periodo un costo di locazione di € 300 e una passività di pari importo nello stato patrimoniale. Si tratta di un costo sospeso relativo a un servizio di durata che è in parte ricevuto nel 2014 e in parte nel 2015. Quando si verificano queste condizioni, quando cioè si ha a che fare con "servizi di durata" che interessano due o più esercizi consecutivi, il termine costo sospeso si specializza e diventa "rateo passivo" (il locatario rileverebbe ovviamente un rateo attivo). La registrazione è pertanto:

Costo affitto		Rateo passivo	
300			300

[8] Anche in questo caso si tratta di un rateo attivo per l'impresa e di un rateo passivo per il debitore. Si sottolinea come con i risconti attivi e passivi (e in generale con i costi anticipati e i ricavi già incassati e non realizzati) la manifestazione finanziaria preceda quella economica. Un risconto attivo **non** si trasformerà dunque in un incasso e, parimenti, un risconto passivo **non** si manifesterà in un esborso. Si tratta, infatti, di crediti e debiti "di servizio". Con i ratei attivi e passivi (e in generale con i costi sospesi e i ricavi già realizzati e non registrati) accade l'opposto: la manifestazione economica precede quella finanziaria.

Crediti per interessi		Proventi finanziari	
120			120

Le scritture di assestamento 1 e 3 sono di rettifica perché modificano a fine periodo una registrazione originaria. Le scritture 2 e 4 sono invece scritture di integrazione perché prima dell'operazione di assestamento non vi è traccia in contabilità di questi fatti. Tali scritture integrano dunque in senso stretto i valori contabili precedenti.

L'ammortamento

La maggior parte delle immobilizzazioni cedono la propria utilità all'azienda in modo continuo nel tempo. Il costo storico di queste attività deve dunque essere stornato (cancellato) con analoga continuità, allo stesso modo di quanto visto nei precedenti esempi dell'assicurazione e del carburante. L'elemento che mostra la porzione di costo storico dell'immobilizzazione che è diventata costo di competenza di un certo periodo contabile è detto **ammortamento**. Anziché sottrarre l'ammortamento del periodo direttamente dal conto dell'immobilizzazione alla quale si riferisce, l'accredito è fatto su un conto separato, denominato **fondo ammortamento,** che cumula pertanto nel tempo i valori dell'ammortamento. La scrittura di assestamento ha quindi la seguente forma:

Fondo ammortamento		Ammortamento	
	2000	2000	

Il motivo per accreditare l'ammortamento nel conto fondo ammortamento (invece che direttamente in quello dell'immobilizzazione corrispondente) è che i principi contabili richiedono l'indicazione separata: (1) del costo storico di un'immobilizzazione; (2) delle quote di ammortamento complessivamente accumulatesi dal momento di acquisto del bene sino alla data del bilancio. Mantenere queste informazioni in due conti diversi consente di rappresentare i valori nello stato patrimoniale come segue:

Immobilizzazioni materiali, al costo	€ 10 000	
Meno: fondo ammortamento	4000	
Immobilizzazioni materiali: valore contabile netto		6000

L'immobilizzazione in questione è stata ammortizzata per il 40%, meno della metà della vita economica attesa. Un'altra immobilizzazione potrebbe avere un costo storico di € 60 000 e un fondo ammortamento di € 54 000. Il valore contabile netto sarebbe sempre € 6000, ma i dati disaggregati mostrerebbero che in questo caso si tratterebbe di un'immobilizzazione "vecchia", perché già ammortizzata al 90%. Inoltre, i fabbisogni finanziari futuri per una verosimile sostituzione del macchinario sareb-

bero impegnativi e più vicini nel tempo nel secondo caso. Il solo valore contabile netto delle immobilizzazioni non segnalerebbe queste differenze.

Il fondo ammortamento è denominato **posta rettificativa** perché il suo valore è sottratto da quello di un altro conto. Un altro esempio di posta rettificativa è il fondo svalutazione crediti, descritto di seguito. Si tratta di scritture d'integrazione.

Altre scritture di assestamento

I contabili fanno molte altre scritture di assestamento per far sì che i conti riflettano: (1) il reddito prodotto in un certo periodo; (2) la posizione patrimoniale e finanziaria alla fine del periodo. Un esempio, che sarà discusso in maggiore dettaglio nel Capitolo 6, è dato dalla **svalutazione dei crediti commerciali**. È questa una scrittura d'integrazione effettuata perché non tutti i clienti pagheranno verosimilmente le loro fatture. L'ammontare contabile dei crediti commerciali sullo stato patrimoniale sovrastima in tali condizioni quanto sarà effettivamente incassato in futuro. La scrittura di rettifica che storna (riduce il valore) dei crediti commerciali è la seguente:

Svalutazione dei crediti commerciali	
300	

Fondo svalutazione crediti (posta rettificativa dei crediti commerciali)	
	300

Sullo stato patrimoniale, il fondo svalutazione crediti (che cumula nel tempo, al pari del fondo ammortamento, la svalutazione dei crediti) è sottratto dai crediti commerciali nel seguente modo:

Crediti commerciali (lordi)	€10 000	
Meno: fondo svalutazione crediti	600	
Crediti commerciali netti		9400

Altre scritture d'integrazione (Capitolo 9) sono gli accantonamenti per costi futuri (come i costi per riparazioni in garanzia o per sostituzione di prodotti difettosi) dunque costi che si manifesteranno in futuro ma collegati ai ricavi del periodo e dunque di competenza.

Le scritture di assestamento di Campus Pizza Srl

Osservando il bilancio di verifica di Campus Pizza Srl, ci si rende conto che esistono tre voci che richiedono scritture di assestamento: l'affitto pagato anticipatamente, l'ammortamento delle attrezzature e gli interessi sul debito.

14. La scrittura di assestamento (rettifica) per il costo d'affitto pagato anticipatamente.

Analisi. Alla fine di agosto il diritto di disporre dei locali per il mese di agosto è stato interamente consumato. L'attività **costi anticipati** è quindi azzerata, cioè ridotta di € 750 (avere). L'attività si è trasformata in un costo di competenza: l'**affitto** del mese di agosto (dare). È questa una transazione economica.

Costi anticipati			
(2)	750	750	(14)

Affitto			
(14)	750		

15. La scrittura di assestamento (rettifica) per l'ammortamento.

Analisi. Le attrezzature sono costate € 7200 e si prevede che siano utilizzate per 10 anni (120 mesi). Le attrezzature sono già state utilizzate per un mese e quindi consumate per 1/120 della loro funzionalità. Conseguentemente, € 60 sono addebitati al conto **ammortamento** (dare). La scrittura in avere è invece effettuata nel conto **fondo ammortamento**, una posta rettificativa dell'attivo. Anche questa è una transazione economica.

Fondo ammortamento			
		60	(15)

Ammortamento			
(15)	60		

16. La scrittura di assestamento (integrazione) per gli interessi del periodo.

Analisi. La banca ha realizzato ricavi per interessi sul mutuo concesso all'inizio di agosto. Il tasso d'interesse annuale è pari al 9%. Per Campus Pizza Srl il corrispondente costo su un capitale di € 4000 al 9% è pari allo 0,75% (9%/12) e cioè € 30. Questo ammontare è addebitato nel conto **interessi passivi** (dare). Poiché gli interessi non sono ancora stati pagati, l'accreditamento è fatto al conto **debito per interessi** (avere). Si tratta anche in questo caso di una transazione economica poiché gli interessi sono l'equivalente del costo di "affitto di denaro".

Debito per interessi			
		30	(16)

Interessi passivi			
(16)	30		

5.4.2 ■ Le scritture di chiusura

I conti temporanei di costo e ricavo sono un "di cui" delle riserve di utili. Alla fine del periodo, i conti temporanei sono *chiusi* nel conto riserve di utili per determinare l'effetto netto di tutte le transazioni di costo e di ricavo, cioè l'utile o la perdita di esercizio[9]. Invece di chiudere direttamente i conti di costo e di ricavo nel conto riserve di utili, ciascuno è preliminarmente chiuso in un conto intermedio che ha lo scopo di riassumere gli effetti delle transazioni di costo e ricavo. Questo conto è chiamato **conto profitti e perdite** o **risultato dell'esercizio** e riporta l'utile o la perdita dell'esercizio. Si tratta di un conto che a sua volta è chiuso nelle riserve di utili, portando così a completamento la procedura di chiusura.

La procedura di chiusura consiste nel trasferire il saldo di ciascun conto temporaneo al conto profitti e perdite. Per chiudere il conto ricavi bisogna dunque calcolare la somma dell'avere, scriverla in dare (chiudendo in tal modo il conto) e accreditarla nel conto profitti e perdite. Il nuovo saldo del conto ricavi è a questo punto pari a zero, poiché il suo valore è stato trasferito nel conto profitti e perdite. Il risultato è quello che si avrebbe se si "prendesse" il saldo del conto ricavi e lo si "spostasse" nel conto profitti e perdite senza effettuare alcuna nuova scrittura. In un sistema contabile, tuttavia, è necessario introdurre una procedura formale per una tale operazione: il trasferimento dal conto ricavi al conto profitti e perdite deve, infatti, essere effettuato garantendo l'eguaglianza dare-avere. La procedura di chiusura è ora de-

[9] "Chiudere un conto" significa calcolare il saldo e iscrivere il medesimo nella sezione di conto ove la somma dei valori risulta minore, in modo che le due sezioni siano bilanciate. Il saldo deve evidentemente essere riportato nelle sezione opposta di un altro conto.

scritta per Campus Pizza Srl (si utilizzano in questo caso lettere maiuscole per indicare le scritture di chiusura e distinguerle così dalle scritture originarie e dalle scritture di assestamento, etichettate invece con numeri).

A. La chiusura del conto ricavi.

Spiegazione. Il saldo del conto **ricavi** è pari a € 12 200 (avere). Un addebito (scrittura in dare) di € 12 000 chiude il conto. La corrispondente scrittura è in avere del conto **profitti e perdite**.

Ricavi

(A)	12 200	12 000	(6)
		200	(12)
		12 200	Saldo

Profitti e perdite

		12 200	(A)

La doppia riga che interseca il tronco del conto a T indica che è esso stato chiuso. Tutte le informazioni che il conto conteneva sono ora riassunte nel conto profitti e perdite. Una volta preparato il bilancio, si potrebbe buttare via la pagina del mastro contenente il conto ricavi. È questo il significato del termine "temporaneo" (naturalmente, in pratica questo conto non viene cancellato).

La chiusura di un conto di costo è speculare a quella dei ricavi. Nel caso di Campus Pizza Srl ci sono sei conti di costo (le lettere utilizzate sono in progressione con quella dei ricavi: (B) costo del venduto, (C) stipendi, (D) forniture varie, (E) affitto, (F) ammortamento, (G) interessi[10]. Poiché tutte queste scritture hanno tutte la stessa natura, ne illustreremo solamente una:

B. La chiusura del conto costo del venduto.

Spiegazione. Il saldo del conto **costo del venduto** è pari a € 6000 in dare. Una scrittura in avere di € 6000 chiude quindi il conto. La corrispondente scrittura in dare è effettuata nel conto **profitti e perdite**.

Costo del venduto

(9)	6000	6000	(B)

Profitti e perdite

(B)	6000	12 200	

A questo punto i soli conti aperti sono quelli permanenti (dei quali è calcolato il saldo). Il conto profitti e perdite, una volta calcolato il saldo, è chiuso allo stesso modo degli altri conti temporanei. L'ammontare del saldo rappresenta l'*utile ante imposte* ed è pari a € 1910. Un'altra scrittura di assestamento (integrazione) riguarda la stima dell'ammontare delle imposte di competenza del periodo, proporzionali al reddito generato. Si assuma che l'aliquota d'imposta sia pari al 20%: l'ammontare del debito d'imposta (debito tributario) è pertanto pari a € 382 (€ 1910 × 0,20). Un tale ammontare è addebitato nel conto "imposte sul reddito dell'esercizio" (un conto di costo temporaneo creato per registrare quest'ultima scrittura di assestamento) e accreditato (scrittura in avere) nel conto debiti tributari. Il conto imposte sul reddito dell'esercizio è poi a sua volta chiuso nel conto profitti e perdite, completando così la procedura di chiusura (per semplicità, si farà direttamente la scrittura in dare nel conto profitti e perdite senza illustrare il passaggio attraverso il conto temporaneo).

[10] Nella pratica contabile, una volta effettuate le scritture di assestamento e prima della chiusura, è predisposto un secondo bilancio di verifica.

Infine, il conto profitti e perdite è chiuso: il suo saldo è accreditato (se positivo, cioè se si tratta di un utile) o addebitato (se negativo, cioè una perdita) nel conto riserve di utili. Di quest'ultimo è poi calcolato il nuovo saldo.

H. La chiusura del conto profitti e perdite nelle riserve di utili.

Spiegazione. Dopo avere chiuso i conti temporanei (tranne quello delle imposte sul reddito dell'esercizio) nel conto profitti e perdite, la somma del dare risulta pari a € 10 290 e quella dell'avere € 12 200. Il nuovo saldo del conto è dunque € 1910, che rappresenta l'utile ante imposte del mese di agosto. Dopo avere registrato l'assestamento di € 382 per imposte sul reddito di competenza del periodo, il conto profitti e perdite è chiuso addebitando € 1528. La corrispondente scrittura in avere è fatta nel conto riserve di utili. Poiché l'azienda è stata costituita il 1° agosto, le riserve di utili antecedenti a tale data erano pari a zero. Si tratta pertanto di un nuovo conto, con un saldo iniziale nullo. Anche per questo conto è calcolato il saldo, così come per tutti gli altri conti permanenti dello stato patrimoniale. Alla fine del mese successivo sarà aggiunto (al valore iniziale di € 1528) l'utile o la perdita di settembre.

Profitti e perdite

(B)	6000	12 200	(A)
(C)	3000		
(D)	450		
(E)	750		
(F)	60		
(G)	30		
	10 290	12 200	
(17)	382		
(H)	1528		

Debiti tributari

		382	(17)

Riserve di utili

		0	Saldo iniziale
A bilanciare	1528	1528	(H)
		1528	Nuovo saldo

5.4.3 ■ La preparazione dei rendiconti del bilancio

Una volta compiute le scritture di assestamento e di chiusura, è possibile preparare lo stato patrimoniale e il conto economico. I valori riportati nel conto economico possono provenire da due fonti equivalenti: (1) i saldi dei conti temporanei prima della loro chiusura; (2) le scritture in dare e avere presenti nel conto profitti e perdite. I valori riportati nello stato patrimoniale sono invece i saldi dei conti permanenti. In molte imprese, i valori delle voci presenti nei rendiconti del bilancio provengono dall'accorpamento di molteplici sotto-conti o conti di dettaglio presenti nel mastro.

Il bilancio di agosto di Campus Pizza Srl è riportato nella Figura 5.5. Poiché il periodo è di un solo mese, si tratta di un rendiconto infrannuale. È importante porre l'accento sul fatto che le riserve di utili il 31 di agosto e l'utile del mese di agosto sono uguali perché: (1) è questo il primo periodo contabile della nuova azienda; (2) l'azienda non ha pagato dividendi nel periodo.

Campus Pizza Srl
Stato patrimoniale al 31 agosto

Attività*		Passività e capitale netto	
Cassa	€ 5450	Debiti verso fornitori	€ 2200
Crediti commerciali	0	Debito verso banche	4000
Rimanenze di merci	550	Debito per interessi	30
Costi anticipati	0	Debiti tributari	382
Totale attività correnti	6000	Totale passività	6612
Immobilizzazioni materiali	7200	Capitale versato	5000
Meno: fondo ammortamento	60	Riserve di utili	1528
Immobilizzazione materiali nette	7140	Capitale netto	6528
Totale attività	**€ 13 140**	**Totale passività e capitale netto**	**€ 13 140**

Conto economico del mese di agosto

Ricavi		€ 12 200
Costo del venduto		6000
Margine lordo		**6200**
Costi operativi:		
Stipendi	3000	
Affitto	750	
Forniture varie	450	
Ammortamento	60	4260
Risultato operativo		**1940**
Interessi passivi		30
Utile ante imposte		1910
Imposte		382
Utile		**€ 1528**

* Tranne che nel bilancio civilistico (Capitolo 12, www.ateneonline.it/anthony), nei rendiconti non sono normalmente mostrate voci che abbiano valori pari a zero. Due di queste sono però qui incluse per completezza, perché entrambe sono state oggetto di registrazioni nel periodo.

Figura 5.5
I rendiconti del bilancio.

5.4.4 ■ Il giornale

Negli esempi sinora illustrati abbiamo riportato le transazioni direttamente nei conti a T. Nella prassi, le transazioni sono inizialmente riportate in un documento detto giornale e, solo alla fine del periodo, sono trascritte nei conti a T.

Il **giornale** è un documento che raccoglie in ordine cronologico tutte le transazioni riportando i nomi dei conti che devono essere addebitati o accreditati e tutte le informazioni relative alle transazioni. Un giornale assomiglia a un diario di bordo. La modalità standard di **scrittura a giornale** è la seguente:

Libro giornale

Data			PM	Dare	Avere
Agosto	1	Cassa	10	5000	
		Capitale versato	30		5000
	1	Costo anticipato	14	750	
		Cassa	10		750
	1	Cassa	10	4000	
		Debito verso banche	21		4000
	2	Immobilizzazioni tecniche	15	7200	
		Cassa	10		7200
	2	Rimanenze di merci	13	800	
		Debiti verso fornitori	20		800

Figura 5.6
Uno stralcio di giornale.

dare	Cassa	5000	
avere	Capitale versato		5000

Nella pratica, le notazioni "dare" e "avere" non sono utilizzate, perché il contabile distingue per convenzione il dare e l'avere sulla base dell'ordine (prima il dare) e della rientranza (uno spazio vuoto a sinistra prima dell'avere). A partire dal prossimo capitolo ci conformeremo alla pratica contabile, la quale tralascia queste notazioni.

La Figura 5.6 riporta uno stralcio di giornale con le prime transazioni di Campus Pizza Srl. Si noti che: (1) la registrazione della scrittura in dare precede quella in avere; (2) il dare compare nella colonna di sinistra; (3) il conto da accreditare è al di sotto della scrittura in dare ed è rientrato; (4) l'avere compare nella colonna di destra. "PM" sta per *pagina del mastro* e indica il numero di pagina del mastro in cui la scrittura deve essere fatta. Questo riferimento è inserito nel momento in cui la scrittura è **riportata a mastro**, cioè registrata nell'apposito conto a T. La presenza di numeri nella colonna PM indica che le scritture corrispondenti sono già state riportate nei conti a T. I numeri consentono anche di "collegare" i valori riportati a mastro alle loro cause. In alcuni sistemi contabili, infatti, si riporta una breve spiegazione a fianco di ogni transazione a giornale.

Il giornale contiene istruzioni specifiche su come registrare i conti temporanei di costo e di ricavo e i cambiamenti da effettuare nei saldi dei conti permanenti. Nessun saldo può essere modificato se non sulla base di una scrittura a giornale. Il mastro è uno strumento utile per riclassificare e riassumere conto per conto le informazioni inizialmente elencate in ordine cronologico nel giornale. Le scritture fatte inizialmente nel giornale sono successivamente riportate nei conti del mastro.

web site 5.5 ■ I sistemi contabili

web site 5.6 ■ La contabilità informatizzata

Appendice A ■ Sistema zappiano e sistema patrimoniale

A.1 ■ Operazioni d'interna ed esterna gestione

La ragioneria italiana assegna alla contabilità generale il compito principale di rilevare e registrare le transazioni con l'esterno, cioè le operazioni di scambio con i mercati di acquisto delle risorse e di vendita dei prodotti e dei servizi, mentre degli effetti delle operazioni interne (quelle che riguardano l'utilizzazione delle risorse e la loro trasformazione) si tiene conto, indirettamente, con le scritture di assestamento, prendendo conoscenza del valore delle rimanenze finali, cioè quello alla data del bilancio. Tale valore è calcolato per lo più ricorrendo a un apparato tecnico parallelo, la contabilità di prodotto o contabilità industriale, sebbene nelle situazioni più semplici possa essere determinato attraverso un semplice inventario fisico e una stima, sia pure approssimata, del valore unitario dei prodotti.

Escludere dalle rilevazioni della contabilità generale le transazioni interne semplifica molto il processo contabile, specie quando si tratta di piccole imprese per le quali il valore delle rimanenze finali può essere soddisfacentemente determinato attraverso un semplice inventario fisico. In caso contrario, la complessità operativa eliminata dalla contabilità generale confluisce, come detto, nella contabilità di prodotto. Rimane comunque la separazione fra due sistemi, uno dei quali si occupa delle transazioni con l'esterno e l'altro delle transazioni interne. La cultura anglosassone presenta invece, così come in questo libro, uno schema patrimoniale integrato, che è fra l'altro quello scelto dai principali sistemi informativi integrati come SAP. Per esempio, se fosse utilizzata nell'ambito del processo di produzione manodopera diretta per € 70, la registrazione in contabilità generale secondo la ragioneria italiana sarebbe:

Costo del lavoro	70	
Debito verso dipendenti (o cassa)		70

ed escluderebbe pertanto qualsiasi rilevazione riguardante l'aumento di valore dei semilavorati a seguito dell'attività di trasformazione impiegata (transazione interna). Nello schema patrimoniale integrato adottato in questo testo la registrazione dell'operazione sarebbe invece:

Semilavorati	70	
Debito verso dipendenti (o cassa)		70

La seconda registrazione pone in evidenza come la transazione interna non abbia modificato il capitale netto, non abbia dunque prodotto alcun reddito. All'aumento di valore di un'attività (le rimanenze di semilavorati) corrisponde un aumento di pari importo del valore delle passività (il debito verso i dipendenti o la cassa).

La prima registrazione, al contrario, potrebbe erroneamente indurre a pensare che il costo del lavoro sia in sé un costo di competenza, ma così non è perché con il metodo zappiano la competenza dei costi di produzione è rilevabile solo alla fine del periodo, dopo avere determinato il valore delle rimanenze finali. Il costo di competenza, infatti, è calcolato indirettamente attraverso un metodo induttivo (per maggiori dettagli si veda il Box del Capitolo 7) e risulta dalla somma algebrica di: rimanenze iniziali + acquisti + costi di produzione - rimanenze finali. Se nel periodo si fosse dunque avuta la sola transazione di cui sopra, il risultato sarebbe la rilevazione: (1) di un costo di produzione di € 70; (2) di un aumento del valore delle rimanenze dello stesso importo al termine del periodo (per semplicità si è in entrambi i casi ipotizzato che il costo della manodopera si "trasformi" per intero in un maggior valore dei semilavorati). Il costo di competenza, evidentemente, sarebbe dunque nullo (70-70) anche in questo caso.

Riepilogo

Il conto è un espediente tecnico per raccogliere informazioni su ciascun elemento che si è stabilito di contabilizzare. Ha due sezioni: la sezione di sinistra, denominata *dare*, e la sezione di destra, denominata *avere*. Le regole sono tali per cui i valori di conti di attività e di costo aumentano in dare, mentre quelli delle passività e dei ricavi crescono in avere. Tutto questo garantisce che possano essere costantemente verificate le due equazioni: (1) attività = passività + capitale netto; (2) totale dare = totale avere.

Il mastro è l'insieme dei conti. Le scritture nel libro mastro sono fatte in base alle informazioni contenute nel libro giornale, un archivio che classifica tutte le registrazioni in ordine cronologico.

Alla fine del periodo sono effettuate le scritture di assestamento (rettifica e integrazione) in modo tale che dopo tali scritture i ricavi e i costi abbiano i valori che competono al periodo. I conti temporanei di costo e di ricavo sono quindi chiusi nel conto profitti e perdite, che a sua volta è chiuso nel conto riserve di utili.

La contabilità informatizzata, utilizzata dalla stragrande maggioranza delle imprese, svolge le operazioni più rapidamente, riduce le possibilità di errore e, se soddisfacentemente progettata, consente di realizzare e di automatizzare la produzione di una grande varietà di rendiconti per il management. Non è comunque in grado di sostituire completamente l'uomo.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 5.1 Registrare nei conti a "T" le transazioni di seguito riportate determinando i saldi alla fine del periodo (non tutti i conti dello stato patrimoniale sono mostrati).

Conto	Saldo all'inizio del periodo: Dare	Saldo all'inizio del periodo: Avere
Cassa	€ 900	
Crediti commerciali	3000	
Rimanenze di merci	5700	
Debito verso fornitori		€ 3600
Debiti finanziari		950

Transazioni.

1. Acquistate a credito merci, € 2350
2. Venduta a credito merce alla quale corrispondono:
   - ricavi, € 6350
   - costo del venduto, € 4150
3. Pagati fornitori, € 3400
4. Incassati crediti commerciali, € 5350
5. Rimborsati debiti finanziari, € 950

Problema 5.2 Compiere le scritture a giornale riguardanti transazioni di maggio di Woodside Srl integrandole con quelle di assestamento. Spiegare come ciascuna di esse sarebbe rappresentata nel bilancio (attività, costo di competenza, voce rettificativa, passività ...?).

- La società paga in anticipo un canone di locazione di € 14 340 per il periodo 1° maggio-31 ottobre.
- La stima per resi, sostituzioni e riparazioni prodotti in garanzia (di prodotti venduti nel periodo) è di € 34 150.
- La società vantava il 1° maggio un credito di € 3500 (a un tasso d'interesse del 12% su base annua) nei confronti di un dipendente che in maggio non compie alcun versamento.
- La quota di ammortamento del mese è € 13 660.
- I clienti pagano € 2730 per servizi che non riceveranno sino a fine giugno.
- La società acquista francobolli per un valore di € 172 e ne usa per un valore di € 100.
- Il fondo svalutazione crediti è aumentato di € 1350 per riflettere una stima aggiornata dei crediti inesigibili.

Problema 5.3 I saldi iniziali dei conti di Lutti SpA sono i seguenti:

Conto	Dare	Avere
Debito verso fornitori		€ 3070
Crediti commerciali	€ 2160	
Fondo ammortamento		2800
Fondo svalutazione crediti		70
Cassa e liquidità	1440	
Immobilizzazioni materiali (costo storico)	6200	
Rimanenze di merci	1730	
Debiti finanziari a breve		600
Capitale netto		4990
	€ 11 530	€ 11 530

Nel periodo hanno avuto luogo le seguenti transazioni.

1. Acquistata merce a credito, € 1300
2. Pagati stipendi ai dipendenti, € 730
3. Venduta per contante merce, € 1940
4. Venduta a credito merce, € 1810
5. Costi generali e altri costi pagati per contante, € 900
6. Crediti commerciali incassati, € 1510
7. Pagati debiti verso fornitori, € 1720
8. Incassati anticipi da clienti, € 650
9. Accresciuti i debiti finanziari, € 200

Le rimanenze finali di merci ammontano a € 1750, la quota di ammortamento è € 300.

Domande

1. Compiere le scritture a giornale.
2. Aprire i conti a "T" necessari e registrare i saldi iniziali e le transazioni del periodo.
3. Determinare il costo del venduto.
4. Preparare lo stato patrimoniale finale.
5. Preparare il conto economico del periodo (ignorare le imposte sul reddito).

Problema 5.4 Il 31 gennaio (fine dell'esercizio) i saldi dei conti del libro mastro di Dindorfi SpA erano, prima delle rettifiche di assestamento, i seguenti:

Saldi in dare		Saldi in avere	
Cassa ed equivalenti	€ 119 115	Fondo ammortamento attrezzature e mobili	€ 37 300
Crediti commerciali	162 500	Debito verso fornitori	118 180
Rimanenze di merci*	700 680	Debiti finanziari	143 000
Attrezzature e mobili	215 000	Capitale sociale	300 000
Rimanenze di ricambi*	15 475	Riserve di utili	122 375
Costi anticipati (assicurazione)	38 250	Ricavi	716 935
Costi vari commerciali	24 900		
Stipendi del personale di vendita	105 750		
Costi generali e amministrativi	31 000		
Sconti su vendite	6220		
Interessi passivi	9300		
Contributi previdenziali	9600		
Totale	**€ 1 437 790**	**Totale**	**€ 1 437 790**

* *S'ipotizzi che il livello delle rimanenze sia determinato alla fine del periodo con una scrittura di assestamento (cfr. Paragrafo 5.4.1 del testo).*

I valori per compiere le scritture di assestamento sono i seguenti.

1. Costo del venduto, € 302 990.
2. Ammortamento delle attrezzature e dei mobili, € 12 750.
3. Rimanenze finali di ricambi al 31 gennaio, (gli acquisti di ricambi dell'esercizio sono in dare del conto rimanenze di ricambi), € 5210.
4. Assicurazione "consumata", € 4660.
5. Interessi passivi maturati sui debiti finanziari, € 3730.
6. Compensi maturati dal personale di vendita, ma non ancora pagati, € 3575.
7. Interessi attivi maturati sulle liquidità, ma non ancora registrati, € 390.

Domande

1. Aprire per ciascuna voce un conto a "T", riportando i saldi iniziali.
2. Compiere a giornale le scritture di assestamento e registrarle nei conti a "T" aggiungendo, quando necessario, altri conti.
3. Compiere a giornale le scritture di chiusura.
4. Preparare il conto economico dell'esercizio e lo stato patrimoniale finale.

Capitolo 6

I ricavi e le attività monetarie

Questo e i tre capitoli successivi approfondiscono alcuni degli aspetti dello stato patrimoniale e del conto economico introdotti nei Capitoli 2 e 3. In particolare, il capitolo discute due questioni relative al riconoscimento dei ricavi: (1) *Quando* - in quale periodo contabile - i ricavi devono essere riconosciuti? (2) *Quale ammontare* dei ricavi può essere riconosciuto? È discusso, infine, il problema della valorizzazione delle attività monetarie con particolare riferimento ai crediti commerciali.

6.1 ■ Quando riconoscere i ricavi

La maggior parte delle attività svolte in un'impresa è strumentale alla generazione di profitto o reddito. Tali attività potrebbero fare parte di una lunga catena di eventi, come mostrato in Figura 6.1, nella quale è raffigurato il **ciclo operativo** di una tipica impresa di produzione. Il ciclo inizia con l'acquisto delle materie prima e termina con il pagamento da parte dei clienti. La contabilità riconosce in genere il ricavo in uno specifico momento di questo ciclo. Scegliere un solo momento, anziché tentare di misurare il contributo apportato al reddito da ciascuna fase, è coerente con il

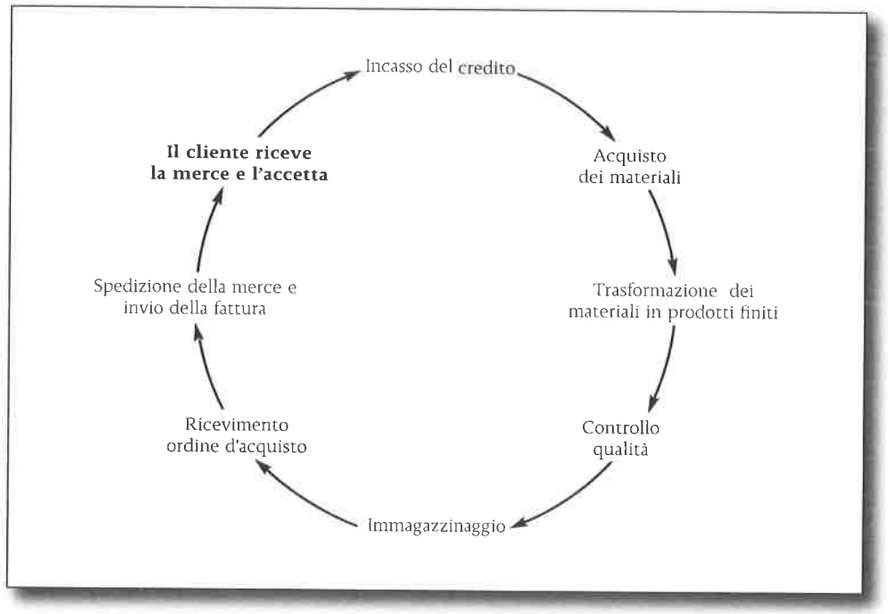


Figura 6.1
Il ciclo operativo.

criterio dell'*oggettività*. Non vi sarebbe infatti alcun modo di misurare oggettivamente l'incremento di reddito da associare a ciascuna delle fasi del ciclo operativo[1].

6.1.1 ■ I criteri fondamentali per il riconoscimento del ricavo

I principi di prudenza e di realizzazione dei ricavi, descritti nel Capitolo 3, suggeriscono che i ricavi debbano essere registrati nel primo periodo in cui si verificano i seguenti eventi: (1) l'impresa *ha fatto tutto ciò che doveva* per avere diritto a guadagnare il reddito; (2) l'ammontare del reddito risulta *misurabile in modo attendibile*; (3) le risorse (attività) ricevute in contropartita della vendita sono facilmente convertibili in denaro o nel diritto a ricevere denaro.

I criteri sono stati espressi in termini di reddito e di misurazione del reddito, piuttosto che di ricavo, perché sia la componente di ricavo sia quella di costo di una transazione devono essere misurabili in modo attendibile prima di potere riconoscere un ricavo. Per il principio di competenza, entrambe le componenti sono inoltre riconosciute nello stesso periodo e, conseguentemente, anche il reddito. La Figura 6.2 riporta alcune applicazioni di quest'idea generale per alcuni tipi di ricavo approfonditi nei prossimi paragrafi.

La misura del reddito del periodo è un'approssimazione perché include stime, quali i crediti inesigibili e i costi di garanzia, e congetture, quali l'ammortamento. Nonostante i principi contabili offrano linee guida improntate all'oggettività della rappresentazione, è pertanto inevitabile che le stime coinvolgano necessariamente il giudizio di manager e di contabili e, specie nei periodi di crisi, chiamino in causa anche questioni etiche. Sono di seguito illustrate le principali regole da seguire per la registrazione dei ricavi.

6.1.2 ■ La regola della consegna

Tipicamente un'impresa genera ricavi attraverso la vendita di beni e di servizi a clienti. Nel momento in cui l'impresa consegna i prodotti o eroga il servizio, essa ha fatto *tutto quanto doveva fare* per avere diritto a guadagnare il reddito, ha cioè completato la propria prestazione. La regola più comune per il riconoscimento dei ricavi è pertanto quella della **consegna**: il riconoscimento del ricavo avviene nel periodo in cui i prodotti sono consegnati (che implica molto spesso il passaggio del titolo di proprietà) o i servizi erogati. È questo l'evento critico del riconoscimento del ricavo.

Evento	Riconoscimento del ricavo in corrispondenza dell'evento?	Regola da applicare per il riconoscimento dei ricavi
1. Ricevimento ordine	No	Nessuna
2. Ricevimento di un acconto	No	Nessuna
3. Produzione dei beni	Solamente per alcuni contratti di lungo periodo	Percentuale di completamento
4. Consegna dei prodotti o erogazione servizi	Normalmente sì	Momento della consegna
5. Pagamento del credito da parte del cliente	Quando la raccolta del credito non è certa	Rata

Figura 6.2
Quando riconoscere i ricavi.

[1] Alcuni autori parlano infatti di reddito di periodo secondo il modello dei cicli conclusi.

I ricavi *non* sono quindi riconosciuti quando un'impresa riceve un ordine da un cliente (anche se in quel momento molte imprese sono già a conoscenza dell'ammontare del probabile futuro ricavo), perché in quel momento l'impresa non ha portato a completamento la propria prestazione, non ha cioè ultimato il processo della vendita. Nel caso dei servizi, la prestazione si conclude con la loro erogazione. I ricavi provenienti dall'avere locato una camera di albergo sono realizzati nei giorni in cui questa è occupata. I ricavi di un servizio di manutenzione sono riconosciuti in ciascuno dei mesi coperti dal contratto. I ricavi derivanti dalla riparazione di un'autovettura sono riconosciuti quando la riparazione è portata a termine (non quando è solo parzialmente completata).

Nelle situazioni più ricorrenti, una volta che il bene sia stato consegnato, oppure il servizio erogato, l'ammontare del ricavo può essere stimato in modo affidabile. Il prezzo concordato con il cliente al netto del costo del venduto è una buona approssimazione del reddito generato. La consegna, tuttavia, non è sempre una condizione necessaria per il riconoscimento dei ricavi. Per esempio, nel caso di beni venduti a rate il compratore non ha un chiaro diritto di proprietà sul bene sino a che non abbia concluso di pagare le rate. Se però c'è una ragionevole certezza che i pagamenti andranno a buon fine, allora il ricavo può essere riconosciuto al momento della consegna. In caso contrario vale la regola della rata di cui al Paragrafo 6.1.4 (per tenere conto del fatto che alcuni clienti potranno non pagare, è possibile attivare un fondo di rettifica e stimare l'ammontare dei crediti inesigibili). Un altro caso in cui non vale la regola della consegna è quello in cui l'acquirente ha la possibilità di revocare l'acquisto dopo avere ricevuto il bene, cosa che accade per molte vendite attraverso internet, come per esempio quelle di abbigliamento fatte da Yoox.com. In questo caso il ricavo si realizza dopo la scadenza del diritto di revoca.

La regola della consegna funziona bene per attività caratterizzate da brevi cicli di produzione, dunque attività che si aprono e si chiudono frequentemente in uno stesso esercizio. In questo caso i ricavi si realizzano, come in Figura 6.1, a ciclo concluso, quando i prodotti finiti sono consegnati. Si rilevano quindi prima i ricavi e poi i costi correlati.

Nel modello dei cicli conclusi, i costi sostenuti per lo svolgimento di cicli non ancora terminati non partecipano invece alla formazione del reddito perché non sono costi di competenza. Sono, infatti, un'attività che diventerà costo di competenza nel momento in cui il prodotto sarà venduto e il ciclo si sarà concluso. È il caso tipico delle rimanenze, il cui costo è tipicamente un costo inventariabile (Capitolo 7).

Il conto vendita

In un **contratto di conto vendita** l'impresa invia i propri prodotti a un intermediario che si occupa di venderli. L'impresa mantiene la proprietà dei beni sino a che l'intermediario non abbia realizzato la vendita. L'intermediario può inoltre restituire i beni rimasti invenduti. In tali circostanze i ricavi dell'impresa non sono riconosciuti fino a che i beni non siano stati venduti dall'intermediario. Una consegna in conto vendita, dunque, rappresenta solo la movimentazione fisica di un'attività dell'impresa (la merce) da un luogo a un altro. L'ammontare della merce in conto vendita può essere così registrata a giornale (al costo):

Merce in conto vendita	1000	
Rimanenze di merci		1000

Nel periodo in cui i beni sono venduti dall'intermediario, i conti dell'impresa mostrano le seguenti registrazioni:

Costo dei beni venduti	1000	
Merce in conto vendita		1000

Crediti	1400	
Ricavi		1400

Un caso simile è quello in cui l'acquirente ha il diritto di revocare l'acquisto entro un certo periodo dalla consegna del bene, come nel caso, già menzionato, di acquisti fatti su internet. Se il periodo fosse di 30 giorni, allora il venditore realizzerebbe il ricavo trenta giorni dopo avere consegnato un prodotto accettato dal cliente. Fino a quel momento la merce è come se fosse in conto vendita.

6.1.3 ■ La regola della percentuale di completamento

Se la produzione è su commessa con durata pluriennale come quella di una grande opera, allora utilizzare il modello del ciclo concluso significherebbe non realizzare il ricavo (e non sostenere i correlati costi quindi non realizzare alcun reddito) sino al momento della consegna dell'opera che potrebbe avvenire anche dopo anni l'inizio dell'attività. Nella realtà, invece, porzioni del reddito complessivo sarebbero guadagnate dall'impresa esecutrice con gli stati di avanzamento della commessa. Per risolvere questo problema - che vedrebbe il reddito concentrarsi impropriamente tutto in un solo periodo falsando la comunicazione della performance economica - si ricorre alla regola della percentuale di completamento. Detto in altro modo, poiché la progettazione e la costruzione di edifici, ponti, aerei, navi e altre grandi commesse dura tipicamente alcuni anni, allora essa richiede una rilevazione dei costi e dei ricavi che consenta la loro attribuzione lungo l'intero periodo di svolgimento della commessa.

La realizzazione di questi progetti è pertanto preceduta dalla stipula di contratti che dettagliano le caratteristiche e le funzionalità dei beni o delle opere da realizzare.

Nei contratti si specifica anche che (1) il cliente debba pagare somme prefissate a conclusione di determinate fasi del progetto (**contratti a prezzo fisso**) oppure, (2) una sorta di formula che determina (qualora ci sia ragionevole certezza circa il reddito che l'esecuzione del contratto produrrà) quanto il cliente debba pagare in funzione dei costi di progetto sostenuti più un ragionevole margine economico (**contratti a costo rimborso**).

Questa regola per riconoscere i ricavi è detta **regola della percentuale di completamento**, perché l'ammontare del ricavo riconosciuto è proporzionale alla percentuale di lavoro svolto nel periodo. I principi contabili assumono che questa regola sia usata nel casi di contratti pluriennali con esiti economici prevedibili con ragionevole certezza.

Tuttavia, la regola non vale, e in tal caso il reddito è realizzato solo a progetto ultimato, qualora l'ammontare del reddito non possa essere adeguatamente stimato (**regola del contratto completato**). Con la regola del contratto completato i costi sostenuti per il progetto nel corso della sua esecuzione sono rilevati come "lavori in corso", dunque come un'attività sino alla consegna dell'opera, al pari di quanto accade per le rimanenze di un'impresa di produzione (si ha quindi un aumento delle passività per il sostenimento dei costi e un pari aumento delle attività dei lavori in corso senza alcun effetto sul reddito).

In un contratto a costo-rimborso, l'ammontare dell'utile generato in ciascun periodo può essere facilmente calcolato. Se, per esempio, il committente accetta di pagare il costo sostenuto dall'esecutore più un 10% e se il lavoro procede così come programmato, allora in ciascun periodo il ricavo è pari al 110% del costo del periodo. Un contratto a prezzo fisso, invece, richiede di specificare preliminarmente le modalità secondo le quali rilevare che la conclusione di ciascuna fase sia stata effettivamente completata. Questi momenti programmati di verifica sono denominati "traguardi intermedi" o anche *milestone* (il termine *milestone* è tipicamente utilizzato nella pianificazione e gestione di progetti complessi per indicare il momento in cui ci si attende il raggiungimento di determinati obiettivi). Se la pianificazione del progetto è stata accurata, allora l'informazione sul numero di *milestone* raggiunte consente all'impresa che esegue il lavoro di compiere una stima attendibile della percentuale di progetto completata e, quindi, del ricavo realizzato.

La Figura 6.3 mostra l'applicazione della regola della "percentuale di completamento" e di quella del "contratto completato" nel caso di un progetto di tre anni. Si osservi che entrambi i metodi determinano lo stesso valore dell'utile nei tre anni. Tuttavia, solo la regola della percentuale di completamento permette di ripartire l'utile complessivo nei tre anni. Si noti, inoltre, che i pagamenti (incassi) sono irrilevanti nel determinare l'ammontare del ricavo da riconoscere in ciascun anno.

web site

6.1.4 ■ La regola della rata

6.2 ■ Quale ammontare dei ricavi riconoscere

Nel Capitolo 3 si è discusso il principio della realizzazione dei ricavi, secondo il quale l'ammontare rilevabile di un ricavo è pari a quanto i clienti saranno ragionevolmente in grado di pagare. Questo principio richiede che siano fatte alcune rettifiche al valore lordo dei ricavi.

6.2.1 ■ I crediti inesigibili

La principale fonte di ricavi per molte imprese è la vendita di prodotti e di servizi a credito. Queste vendite possono determinare un solo pagamento da parte dei clienti oppure una serie di pagamenti successivi (rate). La vendita origina una scrittura di ricavo e una sul conto crediti commerciali. Se i clienti non pagano allora nasce una perdita.

Si assuma che Essel Srl sia nata nel 2014 e che, in quell'anno, abbia venduto a credito merci per € 262 250. Per semplicità, si supponga che nessun cliente paghi nel 2014. Le registrazioni di queste transazioni risulterebbero in crediti commerciali € 262 250 (dare) e ricavi € 262 250 (avere). È giusto rilevare un'attività (i crediti commerciali) di € 262 250 alla fine del periodo e così pure ricavi del periodo per € 262 250, un pari ammontare, *ma solo se* si ritiene che tutti i clienti salderanno i propri debiti con Essel Srl. Sfortunatamente, alcuni clienti potrebbero non essere mai in grado di pagare. Se così fosse, i crediti corrispondenti diventerebbero **crediti inesigibili**.

Si consideri prima un caso estremo. Una persona effettua a credito un acquisto senza alcuna intenzione di pagare e, infatti, non pagherà. In questo caso non si può

				Regola del contratto completato			Regola della percentuale di completamento		
Anno	Pagamenti ricevuti dal committente (€)	Costi di progetto (€)	% di completamento del progetto	Ricavi (€)	Costi di competenza (€)	Utile (€)	Ricavi* (€)	Costi di competenza (€)	Utile (€)
1	120 000	160 000	20	0	0	0	180 000	160 000	20 000
2	410 000	400 000	70	0	0	0	450 000	400 000	50 000
3	370 000	240 000	100	900 000	800 000	100 000	270 000	240 000	30 000
Tot	900 000	800 000		900 000	800 000	100 000	900 000	800 000	100 000

* Questo ammontare è calcolato per ciascun anno come percentuale di completamento di quell'anno moltiplicata per il totale dei ricavi contrattuali. In questo esempio, 20%, 50% e 30% moltiplicati per € 900 000 di ricavo totale.

Figura 6.3 I metodi per contabilizzare i contratti di lungo termine.

certo dire che l'impresa abbia realizzato un ricavo. Nessun ricavo è stato guadagnato e niente che abbia un qualche valore è stato aggiunto al conto crediti commerciali. Se la transazione fosse stata registrata come aumento dei ricavi (avere) e dei crediti (dare) si sarebbe sovrastimato il valore di entrambi i conti.

Nella situazione più tipica, il cliente inizialmente intendeva pagare ma, per una ragione o per l'altra, non è poi in grado di farlo. L'effetto è comunque lo stesso del caso estremo sopra descritto: il conto ricavi è accreditato di un importo pari al prezzo della vendita e il conto crediti commerciali è addebitato dello stesso importo. Tuttavia, è necessario fare un'altra registrazione per mostrare che l'ammontare del credito addebitato non è in effetti un'attività e che il capitale netto non è cresciuto a seguito della vendita.

La registrazione dei crediti inesigibili

Nel momento in cui un'impresa vende i propri beni, non sa ancora se il cliente sarà in grado di pagare. Anche alla fine del periodo contabile l'impresa potrebbe non conoscere *quali* specifici crediti non saranno incassati. Si può comunque fare una stima dell'ammontare dei crediti inesigibili e aggiornare conseguentemente i conti attraverso una scrittura di assestamento (rettifica).

Un modo è quello dello **storno diretto**. I conti corrispondenti ai crediti che si presume non saranno incassati sono cancellati direttamente. Contestualmente, è registrato un costo nel conto economico. La scrittura risulta la seguente:

Svalutazione crediti	200	
Crediti		200

Il metodo dello storno diretto richiede che si identifichino analiticamente i crediti specifici da stornare. Nella pratica ciò è raramente possibile, perché in genere non si conoscono gli specifici clienti che non pagheranno.

Con un metodo alternativo, il **metodo del fondo svalutazione crediti**, è sufficiente stimare l'ammontare complessivo dei crediti inesigibili. Tale ammontare è mostrato come una riduzione del valore complessivo dei crediti sullo stato patrimoniale e come un costo in conto economico. Anziché agire direttamente sul conto crediti commerciali, la stima è presentata come una posta rettificativa. In tal modo chi legge il bilancio può contemporaneamente conoscere sia l'ammontare complessivo contabile dei crediti verso clienti sia la porzione di questi che l'impresa stima di non incassare.

I conti coinvolti

La posta rettificativa del conto crediti commerciali è denominata **fondo svalutazione crediti**. Tale rettifica si riferisce a una riduzione dei crediti commerciali sebbene in relazione a clienti *non ancora noti* alla data del bilancio. Il conto corrispondente in conto economico (il costo di competenza) prende il nome di **svalutazione crediti**.

Come fare la stima

Se non si può applicare il metodo dello storno diretto, esistono diverse tecniche (per esempio basate sull'analisi della probabilità) per stimare l'ammontare dei crediti inesigibili corrispondenti ai ricavi di un determinato periodo. Il metodo più comune e semplice consiste nello stimare una percentuale di crediti inesigibili sul totale dei ricavi a credito del periodo (le vendite per contante non generano ovviamente crediti inesigibili). La percentuale utilizzata dipende sia da quanto accaduto in passato, sia dall'importanza che il management attribuisce all'esperienza passata. Il fondo svalutazione crediti dovrebbe essere in ogni momento sufficiente a coprire tutti i crediti che non saranno incassati. Poiché le condizioni economiche sono variabili, l'ammontare del fondo svalutazione crediti è più alto o più basso rispetto all'ammontare effettivo

dei crediti che si incasseranno. Per il principio di prudenza, tuttavia, si tende a sovrastimare il fondo svalutazione crediti, dunque prevale la situazione in cui il valore del fondo è più alto del valore dei crediti che non saranno incassati. Altra cosa è l'aspetto fiscale della questione. Ai fini del calcolo dell'IRES, come detto nel Capitolo 4, il fondo svalutazione crediti (quindi il costo svalutazione crediti iscritto in conto economico) non può superare lo 0,5% del valore nominale dei crediti iscritti in bilancio.

Le scritture di assestamento

Una volta determinato l'ammontare della rettifica da fare, questa è registrata alla fine del periodo attraverso una scrittura di assestamento. Si supponga che il management di Moretti Srl abbia, alla fine del 2014, un ammontare di crediti commerciali pari a € 262 250 e stimi un ammontare di crediti inesigibili pari a € 7132. Si supponga inoltre che il saldo del fondo svalutazione crediti sia prima della scrittura di rettifica pari a € 5000. Si avrebbe pertanto la seguente scrittura:

Svalutazione crediti	2132	
Fondo svalutazione crediti		2132

La sezione dei crediti dello stato patrimoniale al 31 dicembre 2014 dopo la scrittura di rettifica sarebbe allora:

Crediti commerciali	€ 262 250
Meno: fondo svalutazione crediti	7132
Crediti commerciali netti	255 118

Il conto economico del 2014 mostra un costo di € 2132 denominato svalutazione dei crediti.

Come l'esempio ha mostrato, la posta rettificativa dell'attivo, il fondo svalutazione crediti, ha normalmente un saldo diverso da zero prima della scrittura di assestamento. Nella situazione più generale, dunque, il saldo del conto fondo svalutazione crediti nello stato patrimoniale è diverso dal saldo del conto svalutazione crediti in conto economico (nell'esempio di Moretti Srl il saldo del conto di costo è € 2132 mentre il saldo del fondo sullo stato patrimoniale è € 7132).

La cancellazione di un credito inesigibile

Quando l'impresa stabilisce in via definitiva che un cliente non sarà mai più in grado di saldare il proprio debito, allora riduce il conto crediti commerciali e, contestualmente, il conto fondo svalutazione crediti. Tale registrazione non ha alcun effetto sulla svalutazione dei crediti o sull'utile del periodo nel quale la cancellazione è fatta.

Esempio

Se nel 2014 Moretti Srl si rassegnasse al fatto che il cliente Giorgio Nerini non sarà mai in grado di pagare il suo debito di € 250, registrerebbe:

Fondo svalutazione crediti	250	
Crediti commerciali (conto Nerini)		250

Uno stato patrimoniale preparato subito dopo questa registrazione (assumendo che non ci siano state altre transazioni dal dicembre 2014) mostrerebbe:

Crediti commerciali	€ 262 000
Meno: fondo svalutazione crediti	6882
Crediti commerciali netti	255 118

Si noti che i crediti commerciali netti non sono cambiati.

L'incasso di un credito cancellato

Se, per un colpo di fortuna, Giorgio Nerini pagasse in seguito il suo debito, allora la cassa aumenterebbe (dare) e sarebbe registrata una corrispondente scrittura in avere, per esempio aumentando il conto fondo svalutazione crediti. In tal modo, infatti, il risultato finale (la riduzione dei crediti commerciali avvenuta in occasione della presunta morosità) e l'aumento della cassa è quello che sarebbe avvenuto se la registrazione di cancellazione del credito non si fosse verificata e il cliente avesse pagato.

web site

6.2.2 ■ Gli sconti

web site

6.2.3 ■ I resi e gli abbuoni

6.2.4 ■ Storno diretto dei ricavi *versus* registrazione di un costo

La necessità di tenere conto della svalutazione crediti e dei resi e abbuoni nasce dal principio di realizzazione dei ricavi, che chiede di registrare i ricavi a un valore pari all'ammontare di denaro che si prevede ragionevolmente d'incassare. Tale principio sembra suggerire che sia necessario sottrarre i costi relativi alla svalutazione dei crediti e ai resi e agli abbuoni direttamente dai ricavi lordi e valorizzare così i ricavi netti del periodo. L'effetto di alcune delle prassi descritte nei precedenti paragrafi, però, è quella di presentare tali valori come costi piuttosto che come rettifiche dei ricavi.

Qualunque sia la prassi adottata (costi oppure riduzioni dei ricavi), l'effetto sul reddito è comunque lo stesso. La differenza tra i due metodi è solo nella rappresentazione dei ricavi e del margine lordo. Il principio della continuità dei criteri di valutazione richiede che un'impresa, una volta scelto un criterio, lo mantenga da un anno all'altro, in modo tale da non indebolire i confronti nel tempo (comparazioni longitudinali). Il problema nasce, però, quando si confrontano i conti economici d'imprese diverse che adottano diversi criteri, come evidenziato dal seguente esempio.

Esempio

Si riportano di seguito il conto economico: (1) dell'impresa A, che tratta svalutazione crediti, sconti e resi come riduzioni dei ricavi, (2) dell'impresa B, che li tratta invece come costi. Per tutto il resto le imprese sono identiche.

Conto economico (€ × 1000)

	Impresa A		Impresa B	
	Valore	%	Valore	%
Ricavi lordi	1000	110,0	1000	100,0
Meno: sconti	20	2,2	0	0,0
Svalutazioni	40	4,5	0	0,0
Resi	30	3,3	0	0,0
Ricavi netti	**910**	**100,0**	**1000**	**100,0**
Costo del venduto	600	65,9	600	60,0
Margine lordo	**310**	**34,1**	**400**	**40,0**
Altri costi	210	23,1	210	21,0
Sconti, svalutazioni e resi	0	0,0	90	9,0
Utile	**100**	**11,0**	**100**	**10,0**

Si noti la differenza fra i due conti economici non solo in termini di valore di ricavi netti e di margine lordo, ma anche (e soprattutto) in termini di indicatori percentuali (quando in un conto economico si riportano anche i valori percentuali, allora si assegna il 100% al valore dei ricavi. Le percentuali sono quindi calcolate ponendo i ricavi netti a denominatore).

6.2.5 ■ I costi di garanzia

Le imprese hanno solitamente l'obbligo di riparare o sostituire i prodotti difettosi. L'obbligo può nascere da una specifica clausola del contratto di acquisto o anche perché esiste una giurisprudenza secondo la quale i clienti hanno diritto di ricevere prodotti di qualità soddisfacente. In entrambi i casi l'obbligo prende il nome di **garanzia**.

Se si ritiene probabile che, in periodi futuri, l'impresa dovrà sostenere un certo ammontare di costi per sostituire o riparare i prodotti che sono stati venduti nel periodo corrente, allora, nel rispetto dei principi di competenza e di prudenza, è necessario ridurre il valore dell'utile corrente[2]. L'ammontare dell'assestamento è tipicamente stimato come una percentuale dei ricavi e registrato come segue:

Costi di garanzia	2000	
Fondo garanzia su prodotti venduti		2000

Quando i costi di garanzia si manifesteranno, il fondo rischi per garanzia, che è una passività, sarà ridotto (addebitato, scrittura in dare) e così pure (scrittura in avere) il conto cassa (oppure il conto rimanenze o un qualche altro conto dello stato patrimoniale). Analogamente a quanto avviene con la cancellazione per insolvenza di un credito commerciale, quest'ultima transazione non influenza né i costi di garanzia né l'utile del periodo in cui si manifesta.

In teoria, i costi di garanzia dovrebbero essere un assestamento del costo del venduto piuttosto che una riduzione/rettifica dei ricavi. Si è però preferito includere qui l'argomento perché le procedure contabili per registrare i costi di garanzia sono molto simili a quelle dei crediti inesigibili e dei resi. Tutte queste rettifiche, infatti, riducono il reddito del periodo.

6.2.6 ■ I ricavi per interessi attivi

Una fonte primaria di ricavo per le banche o altri istituti di credito sono gli interessi sul denaro dato a prestito. Anche le imprese di produzione e commerciali possono comunque avere ricavi da interessi. In coerenza con il principio di realizzazione dei ricavi, l'ammontare dei ricavi di un certo periodo è l'ammontare degli interessi che il finanziatore ha guadagnato per avere reso disponibile al debitore denaro in quel periodo. La contabilizzazione di questi ricavi dipende dal piano di pagamento degli interessi. Per esempio, gli interessi possono essere pagati "allo scadere", quando il capitale è restituito oppure nel momento i cui il denaro è prestato (in questo caso si parla di **prestito a interesse scontato**). Di seguito sono riportati degli esempi.

Esempio

Interessi pagati allo scadere. Il 1° settembre del 2014 una banca concede un prestito al 9% di € 10 000 per un anno, con capitale e interessi da restituire il 31 agosto del 2015. Il 1° settembre la scrittura della banca è:

Crediti finanziari	10 000	
Cassa		10 000

[2] Ai fini fiscali il legislatore impone di non riconoscere i costi di garanzia sino a che non abbiano manifestazione. Anticipa in tale modo l'incasso delle imposte.

Il 31 dicembre del 2014 la banca effettua una scrittura di assestamento per tenere conto del fatto che nell'ultimo trimestre dell'anno ha guadagnato € 300 d'interessi:

Crediti per interessi da ricevere	300	
Ricavi per interessi		300

Il 31 agosto del 2015, quando il debitore paga gli interessi e rimborsa il capitale si ha:

Cassa	10 900	
Crediti finanziari		10 000
Crediti per interessi da ricevere		300
Ricavi per interessi		600

Registrazioni corrispondenti e simmetriche sono effettuate dal debitore per tenere conto del costo degli interessi.

Esempio

Interessi scontati inizialmente. Il 1° settembre del 2014 una banca concede un prestito al 9% di € 10 000 per un anno, con interessi scontati inizialmente. Il debitore riceve € 10 000 meno € 900 d'interessi pagati anticipatamente, riceve cioè € 9100[3]. In quel momento la banca ha una passività di € 900 perché non ha ancora erogato il servizio consistente nel rendere disponibile per un anno la somma di € 9100. La scrittura della banca il 1° settembre è pertanto:

Crediti finanziari	10 000	
Cassa		9100
Ricavi (interessi attivi) non realizzati		900

Il debitore rileva contestualmente un aumento della cassa di € 9100, un costo anticipato di € 900 e un debito finanziario di € 10 000.

Il 31 dicembre del 2014 la banca effettua una scrittura di assestamento per tenere conto del fatto che nell'ultimo trimestre dell'anno ha guadagnato interessi che non sono più una passività (un ricavo non realizzato). Si ha:

Ricavi (interessi attivi) non realizzati	300	
Ricavi per interessi		300

Il 31 agosto del 2015, quando il debitore restituisce il capitale la scrittura è:

Cassa	10 000	
Crediti finanziari		10 000

Dopo il pagamento del debitore è anche effettuata una scrittura di assestamento per tenere conto del fatto che 2/3 degli interessi totali (€ 600 che erano una passività all'inizio dell'anno) sono stati guadagnati nel 2010. Si ha:

Ricavi (interessi attivi) non realizzati	600	
Ricavi per interessi		600

[3] Il tasso d'interesse effettivo su questo prestito è maggiore del 9% perché chi riceve il denaro paga € 900 su un capitale di € 9100.

Gli interessi come componente dei ricavi

Quando un cliente acquista un bene a rate, paga sia il prodotto in sé, sia gli interessi che il venditore applica sull'ammontare di denaro che riceverà in futuro. I ricavi da vendite dovrebbero essere registrati separatamente dai ricavi per interessi. Mentre infatti i ricavi derivanti dalla vendita devono essere riconosciuti nel momento della consegna del bene o dell'erogazione del servizio (tranne i casi precedentemente descritti di ricavi che si realizzano con il progredire degli stati di avanzamento di commesse di lungo periodo), i ricavi per interessi vanno riconosciuti nel periodo o nei periodi in cui sono stati guadagnati; in altre parole, vanno ripartiti nei periodi di pagamento delle rate.

Parimenti, in taluni accordi commerciali l'acquirente sottoscrive al momento della consegna del bene una cambiale con cui si impegna a pagare entro alcuni mesi o anche anni. In questo caso la cambiale non esplicita alcun interesse. Tuttavia, poiché un venditore razionale applica un prezzo più alto a una vendita il cui ricavo sarà incassato dopo molti mesi rispetto a una vendita per contante, allora è chiaro che l'importo della cambiale sarà calcolato tenendo conto sia della vendita in sé, sia di un interesse. Poiché questo interesse non è esplicitato, esso è denominato **interesse implicito**. Nel registrare la transazione bisognerebbe però separare le due componenti. Infatti, se l'intero importo degli interessi fosse registrato nel periodo della vendita, cioè della consegna del bene, allora l'ammontare dei ricavi del periodo sarebbe sovrastimato dell'interesse implicito non ancora guadagnato. L'interesse implicito è normalmente calcolato come tasso corrente di mercato per transazioni aventi rischio analogo.

Esempio

Il 1° settembre 2014 un cliente acquista un impianto e sottoscrive una cambiale di € 10 000 con l'obbligo di pagare dopo un anno. Il tasso d'interesse di mercato per operazioni simili è dell'8%. Il 1° settembre la scrittura contabile per il venditore d'impianti è la seguente:

Cambiali attive	10 000	
Ricavi da vendite		9259
Ricavi (interessi attivi) non realizzati		741

La scrittura di assestamento del 31 dicembre 2014 e quella per registrare il pagamento il 31 agosto 2015 sono simili a quelle riportate nei due esempi precedenti.

6.3 ■ Le attività monetarie

Le attività monetarie sono denaro contante oppure diritti di ricevere denaro (per esempio, i crediti commerciali verso i clienti). Le attività non monetarie, invece, sono risorse che saranno utilizzate in futuro per la produzione di beni e servizi. Nello stato patrimoniale non c'è una distinzione fra attività monetarie e non monetarie, perché la distinzione è fra attività correnti e attività immobilizzate[4]. La ragione per richiamare l'attenzione sulla diversità fra attività monetarie e non monetarie è nei differenti criteri che determinano i valori con i quali esse compaiono nello stato patrimoniale successivamente alla loro iniziale registrazione al costo.

6.3.1 ■ Le differenze nella registrazione delle attività monetarie e non monetarie

In generale, fatta eccezione per le rimanenze (Capitolo 7) e per le immobilizzazioni materiali delle imprese quotate di cui si dirà nel Capitolo 8, le attività *non monetarie* com-

[4] Non così nel bilancio civilistico che distingue le attività immobilizzate in materiali, finanziarie e immateriali, come detto nel Capitolo 2.

paiono nello stato patrimoniale al loro *valore contabile netto*. Al momento dell'acquisto esse sono registrate al costo, cioè al prezzo pagato. L'ammontare che compare nello stato patrimoniale in un qualsiasi periodo successivo è la porzione del costo storico non ancora "cancellata" (stornata) come costo di competenza. Se un immobile è stato acquistato nel 1999 a un costo di € 1 000 000 e se il 31 dicembre 2014 risultano stornati dal costo storico € 375 000 in quanto valore cumulato delle quote di ammortamento dei 15 anni trascorsi, allora nello stato patrimoniale è presente un valore contabile netto dell'immobile di € 625 000, a prescindere da quale sia il valore di mercato a quella data.

Per le attività monetarie, invece, l'idea di valore contabile netto non è appropriata. Per esempio, si è prima visto che i crediti commerciali sono riportati al loro *valore stimato di realizzo*. Tale valore è il risultato della rettifica effettuata per tenere conto della stima dei crediti inesigibili presenti fra i crediti commerciali.

La cassa, naturalmente, è riportata al valore nominale delle banconote oppure, se si tratta di un conto corrente, al valore del saldo di conto corrente comunicato dalla banca. Come indicato nel Capitolo 2, le altre attività monetarie, come i crediti commerciali e i titoli in portafoglio sono riportate al valore di mercato o *fair value*.

6.3.2 ■ L'analisi delle attività monetarie

Sono di seguito presentati alcuni indici utili nell'analizzare le attività monetarie di un'impresa: l'indice di liquidità, l'indice di liquidità ristretto (*acid test* o *quick ratio*), i giorni di cassa e il tempo medio d'incasso del credito. Tali indici sono qui calcolati facendo riferimento al bilancio di Franchi SpA riportato in Figura 6.4.

Franchi SpA Stato patrimoniale al 31 dicembre 2014 (in € × 1000)	
Attività	
Cassa	98,1
Crediti commerciali	536,8
Rimanenze	403,1
Costi anticipati	207,1
Totale attività correnti	**1245,1**
Altre attività	2992,0
Totale attività	**4237,1**
Passività e capitale netto	
Passività correnti	1214,6
Passività a lungo termine e capitale netto	3022,5
Totale passività e capitale netto	**4237,1**
Conto economico Esercizio 2014 (in € × 1000)	
Ricavi	6293,9
Costi*	5613,2
Utile netto	**680,7**

(*) Includono un ammortamento di € 265,2.

Figura 6.4
Bilancio sintetico.

6.3.3 ■ L'indice di liquidità

Come detto nel Capitolo 2, l'**indice di liquidità** è dato dal rapporto fra attività e passività correnti:

$$\text{indice di liquidità} = \frac{\text{attività correnti}}{\text{passività correnti}} = \frac{1245,1}{1214,6} = 1,03$$

L'indice di liquidità è, fra gli indicatori di bilancio, uno dei più comunemente utilizzati. È una misura non solo della liquidità dell'impresa ma anche del "margine di sicurezza" che il management mantiene per fronteggiare l'inevitabile irregolarità: (1) dei flussi di denaro provenienti dalle attività correnti; (2) di quelli in uscita destinati a estinguere le passività correnti. Se tali flussi fossero perfettamente bilanciati (per esempio, se il denaro proveniente dall'incasso dei crediti commerciali uguagliasse esattamente ogni giorno gli obblighi verso terzi maturati in quel giorno), allora non sarebbe necessario disporre di alcun margine di sicurezza. Tuttavia, un'impresa non può contare su un flusso perfettamente bilanciato e, dunque, ha la necessità di disporre di liquidità che consenta di fare fronte ai propri obblighi (per esempio, il pagamento dei fornitori) quando questi vengono a scadere. L'indice di liquidità serve per misurare l'entità di questo surplus.

Nell'interpretare l'indice di liquidità è necessario tener conto dell'ammontare relativo delle diverse categorie di attività correnti. Due imprese potrebbero avere lo stesso valore dell'indice di liquidità, ma le attività correnti di una potrebbero essere costituite prevalentemente da attività liquide, mentre quelle dell'altra prevalentemente da rimanenze. È evidente che il grado di liquidità reale della seconda impresa sarebbe più basso. In secondo luogo, è necessario considerare la natura del business. Per esempio, un'impresa manifatturiera che produce abbigliamento di lusso deve caratterizzarsi per un alto valore dell'indice di liquidità perché il rischio associato ai crediti commerciali e, soprattutto, alle rimanenze è alto. Al contrario, un'impresa che distribuisce metalli può avere un valore più basso dell'indice perché le sue rimanenze (costituite da ferro, rame e alluminio) non diventano obsolete e i prezzi, per di più, crescono normalmente con l'inflazione.

6.3.4 ■ L'indice di liquidità ristretto o acid-test

Solo alcune delle attività correnti sono monetarie. L'**indice di liquidità ristretto** o **acid-test** o **quick ratio** è il rapporto tra le attività correnti monetarie e le passività correnti. Le attività correnti monetarie non includono le rimanenze e i costi anticipati: i costi anticipati in quanto non si trasformeranno in un incasso (sono, infatti, una sorta di "credito di servizio"); le rimanenze perché il tempo necessario affinché si trasformino in liquidità non è rapido (*quick*) come quello delle attività correnti monetarie. È pertanto un indice più severo di quello precedente. La formula dell'indice è dunque:

$$\text{quick ratio} = \frac{\text{attività correnti monetarie}}{\text{passività correnti}} = \frac{634,9}{1214,6} = 0,52$$

6.3.5 ■ I giorni di cassa disponibili per il pagamento dei costi

Sebbene la cassa sia necessaria all'impresa, essa è un'attività che genera un rendimento basso o nullo (si pensi a un conto corrente bancario attivo). Pertanto, un valore troppo basso della cassa potrebbe segnalare difficoltà, mentre disporre di troppa liquidità potrebbe voler dire che il management non è stato in grado di trovare investimenti per impiegare in modo soddisfacente la liquidità, per esempio acquistando buoni del tesoro o titoli sul mercato finanziario.

Un modo per valutare se l'impresa stia gestendo opportunamente la cassa è calcolare, sia pure approssimativamente, per quanti giorni l'impresa sarà in grado, con

la cassa a disposizione, di fare fronte ai pagamenti. Il primo passo è utilizzare i dati del conto economico per calcolare a quanto ammontano i costi finanziari del periodo, dunque i costi totali meno quelli che non determinano esborsi (l'ammortamento per esempio non deve essere pagato). Tale valore netto è poi diviso per 365 per arrivare a calcolare un fabbisogno giornaliero di cassa per il pagamento dei costi operativi:

$$\text{costi finanziari giornalieri} = \frac{€5348,0}{365} = €14,65$$

Dividendo il valore della cassa disponibile per il costo finanziario giornaliero si trova il valore, sia pure approssimato, dell'indice:

$$\frac{\text{cassa}}{\text{costi finanziari giornalieri}} = \frac{98,1}{14,65} = 7 \text{ giorni}$$

La formula per l'indice **giorni di cassa** è dunque:

$$\text{giorni di cassa} = \frac{\text{cassa}}{\text{costi finanziari totali}/365}$$

È necessario sottolineare che si tratta di un valore approssimato. Il calcolo si limita, infatti, a considerare i costi operativi giornalieri e non tiene conto delle uscite di cassa per l'acquisizione di immobilizzazioni o per il rimborso di debito. Un'impresa, quindi, potrebbe avere molti giorni di cassa a disposizione semplicemente perché ha incassato denaro derivante dall'emissione di un prestito obbligazionario finalizzato alla costruzione di un edificio. D'altro canto, le imprese con una buona gestione della tesoreria non lascerebbero certamente la cassa inutilizzata per lungo tempo: la investirebbero il più a lungo possibile in titoli a breve, anche solo per pochi giorni. Le imprese che gestiscono bene la propria cassa hanno quindi un indice di giorni di cassa che è tipicamente di pochi giorni[5].

6.3.6 ■ Il tempo medio d'incasso del credito

Un calcolo simile a quello dei giorni di cassa è utilizzato per calcolare a quanti giorni di ricavo ammontano i crediti commerciali. La formula è la seguente:

$$\text{giorni di credito commerciale} = \frac{\text{crediti commerciali}}{\text{ricavi} / 365} = \frac{536,8}{6293,9 / 365} = 31 \text{ giorni}$$

Il risultato rappresenta il **tempo medio d'incasso dei crediti commerciali**. Se disponibile, l'ammontare di ricavi al denominatore dovrebbe corrispondere a quello delle sole *vendite a credito*, le uniche collegate alla formazione del credito commerciale.

L'indice è direttamente collegato alla dilazione di pagamento che l'impresa offre ai propri clienti. Una regola pratica è quella di considerare buono un valore dell'indice che non superi di 1/3 i termini di pagamento concordati. Se, per esempio, l'impresa vendesse con un pagamento a 30 giorni, allora il tempo medio d'incasso del credito non dovrebbe superare i 40 giorni. Come tutte le regole pratiche, ci possono essere eccezioni. Cambiamenti di valore dell'indice possono segnalare sia un cambiamento della dilazione concessa, sia una diversa capacità dell'impresa d'incassare i propri crediti nei tempi concordati con i clienti.

[5] Una precisazione: alcuni analisti calcolano l'indice di giorni di cassa mettendo al numeratore non solo la cassa ma anche i titoli liquidi. In questo caso l'indice è un indicatore della liquidità di breve periodo, piuttosto che della capacità di gestire la cassa.

Così come per tutti gli indici, i confronti dovrebbero essere effettuati con altre imprese dello stesso settore, oppure analizzando il cambiamento nel tempo dei valori dell'indice di una stessa impresa (analisi longitudinali). Per esempio, nei settori con eccesso di capacità produttiva sono sovente offerti termini di pagamento vantaggiosi, circostanza questa che determina un aumento del valore dell'indice. Quando i giorni d'incasso del credito di un'impresa sono significativamente più alti di quelli dei concorrenti, allora una spiegazione potrebbe essere l'impiego di una procedura di controllo e raccolta del credito insoddisfacente.

L'analisi dell'anzianità dei crediti, come nel Problema 6.3, può fornire utili informazioni sulla "qualità" dei crediti in essere. Un aumento della percentuale dei crediti scaduti è in genere un serio segnale di difficoltà. L'analisi dell'anzianità dei crediti è spesso utilizzata dalle imprese come documento interno, ma non è presente nei documenti del bilancio.

Riepilogo

Sebbene un'impresa produca reddito con continuità, la contabilità riconosce l'utile solo nel periodo in cui: (1) l'azienda ha portato a completamento la sua prestazione, ha cioè *fatto tutto quanto doveva fare* per avere diritto a conseguire il reddito; (2) l'ammontare del reddito risulta misurabile in maniera affidabile. Nel caso più frequente di vendita di beni e servizi, questo periodo è quello in cui i beni sono consegnati o il servizio erogato. Se il ricavo non potesse essere misurato in modo affidabile in questo periodo, come in taluni tipi di vendite a rate, allora il riconoscimento del ricavo dovrebbe essere procrastinato. Se il reddito relativo a una determinata vendita fosse conseguito su un lungo periodo temporale (come nel caso di commesse pluriennali), allora in accordo con il metodo della percentuale di completamento i ricavi possono essere riconosciuti in proporzione agli stati di avanzamento, con il vincolo che: (1) il reddito complessivo sia calcolabile con ragionevole precisione; (2) la commessa sia portata a compimento con ragionevole certezza.

Il principio di realizzazione dei ricavi statuisce che l'ammontare dei ricavi che possono essere riconosciuti in un periodo è quello che con ragionevole certezza sarà incassato dai clienti. Coerentemente, i ricavi lordi sono ridotti del valore stimato dei crediti inesigibili che si "nascondono" all'interno dei crediti commerciali. Riduzioni analoghe sono fatte per i costi di prodotti in garanzia e per i costi derivanti da resi e abbuoni.

Le attività monetarie sono denaro o diritti a ricevere determinate somme di denaro. La cassa, i buoni del tesoro così come i crediti commerciali sono normalmente riportati in bilancio al loro valore di mercato (nel caso della cassa e dei certificati di deposito questo valore coincide con quello nominale). Le obbligazioni e le azioni di società quotate possono essere riportate al costo, oppure al valore di mercato, a seconda che l'impresa intenda o no mantenerle a lungo fra le proprie attività.

L'indice di liquidità, l'indice di liquidità ristretto (acid test), i giorni di cassa e il tempo medio d'incasso del credito sono utili strumenti per analizzare le attività monetarie di un'impresa.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 6.1 Gimatti Costruzioni SpA realizza essenzialmente immobili destinati ad abitazione. Solo raramente, un immobile non è ancora completato al 31 dicembre. Tuttavia, quest'anno Gimatti sta realizzando un motel, iniziato in marzo, che prevede di completare il prossimo aprile. I ricavi derivanti da questa costruzione saranno di € 5 milioni. I costi

totali previsti ammontano invece a € 4,25 milioni e, al 31 dicembre, erano stati sostenuti costi per € 2,55 milioni, allineati con il programma di realizzazione.

Domande

Si supponga che, escludendo gli effetti economici relativi al progetto del motel, l'utile di Gimatti prima delle imposte sia di € 1,25 milioni per l'esercizio in corso e per quello successivo. Quale sarà, per ciascuno di questi due esercizi, l'utile ante imposte dell'impresa tenendo conto del progettato motel e: (*a*) valorizzando prudenzialmente lo stato di avanzamento al costo; (*b*) considerando già realizzata una quota di reddito proporzionale allo stato di avanzamento? (S'ipotizzi che i costi effettivi di costruzione del motel risultino pari a quelli programmati e cioè € 4,25 milioni). Quale metodo dovrebbe usare Gimatti?

Problema 6.2

Alconi Srl ha deciso di cancellare come inesigibile il credito di € 3000 nei confronti di un suo cliente. In seguito, il cliente paga € 950 su tale debito. Eseguire le scritture a libro giornale per queste due operazioni.

Problema 6.3

Monetti SpA opera in un settore con un alto rischio sui crediti commerciali. Il 31 dicembre, prima delle operazioni di assestamento e di chiusura, il saldo del conto crediti commerciali di Monetti era di € 750 000 e quello del fondo svalutazione crediti di € 22 500. La stima delle probabilità d'incasso (in funzione del ritardo di pagamento) e i corrispondenti valori dei crediti commerciali erano i seguenti:

Giorni di ritardo	Ammontare	Probabilità d'incasso
meno di 16	€ 450 000	0,99
da 16 a 30	150 000	0,94
da 31 a 45	75 000	0,80
da 46 a 60	45 000	0,65
da 61 a 75	15 000	0,50
oltre 75	15 000	0,00

Domande

1. Qual è un valore adeguato del fondo svalutazione crediti al 31 dicembre?
2. Mostrare il valore dei crediti commerciali netti al 31 dicembre.
3. Qual è l'effetto (in valore) sull'utile ante imposte della modifica del fondo svalutazione crediti di fine anno?

Problema 6.4

Green Prodotti Chimici SpA vende al dettaglio prodotti chimici per il giardinaggio attraverso negozi (specializzati in articoli per il giardinaggio) e punti vendita situati all'interno di centri commerciali. Alla fine dell'inverno, l'azienda spedisce i prodotti ai suoi clienti in conto vendita. Periodicamente, un rappresentante di Green compie un inventario della merce in conto vendita presso i dettaglianti e in base (1) ai risultati di tale conteggio, (2) a quelli del conteggio precedente e (3) alle spedizioni effettuate fra l'uno e l'altro di questi due momenti, calcola quanti e quali articoli il dettagliante ha venduto nel periodo, fatturando quindi al negoziante l'importo della merce venduta.

Domande

1. Supporre che Green abbia spedito al PV "Prodotti per il giardino" merce costata € 8400 avente un prezzo di vendita all'ingrosso (dunque il prezzo di vendita al dettagliante, non al cliente finale) di € 12 600. Eseguire le scritture contabili dell'operazione: (1) nella contabilità di Green Lawn; (2) nella contabilità di Prodotti per il giardino.
2. In un momento successivo, il conteggio del rappresentante indica che Prodotti per il giardino ha venduto alcuni di questi prodotti, realizzando ricavi per € 6720. Il costo d'acquisto della merce venduta da Prodotti per il giardino è € 5040 e, a sua volta, il costo della stessa merce per il fornitore (Green) è € 3360. Preparare le scritture a libro giornale necessarie a rilevare l'operazione di vendita: (1) nella contabilità di Green; (2) nella contabilità di Prodotti per il giardino.

Problema 6.5

Il 1° settembre 2009 Strutto Costruzioni SpA ha stipulato un contratto a lungo termine che genererà complessivamente ricavi per € 4 900 000. A consuntivo, lo stato di avanzamento dei lavori è così descrivibile:

	2013	2014	2015
Costi sostenuti nell'esercizio	€ 721 000	€ 1 190 000	€ 1 715 000
Costi ancora da sostenere alla fine dell'esercizio	3 430 000	2 240 000	525 000
Pagamenti ottenuti nell'esercizio	560 000	1 120 000	1 540 000
% di completamento alla fine dell'esercizio	17,4%	46%	87,4%

Domanda

Determinare l'ammontare dei ricavi, dei costi di competenza e dell'utile per il triennio considerando che i ricavi siano realizzati in proporzione ai costi sostenuti.

Problema 6.6

Alla fine dell'esercizio, GRW Srl presenta - prima delle scritture di assestamento e di chiusura - i seguenti saldi dei conti (tutti i valori sono in euro × 1000).

	Dare	Avere
Crediti commerciali lordi (pagamento a 30 giorni)	€ 34 650	
Debiti verso fornitori		€ 38 600
Fondo svalutazione crediti commerciali		1850
Fondo ammortamento		61 600
Cassa e liquidità	23 100	
Capitale versato		231 000
Costo del venduto	161 700	
Ammortamento (quota dell'esercizio)	15 400	
Avviamento	38 500	
Debito per interessi passivi maturati e non pagati		25 000
Rimanenze iniziali	46 200	
Debiti a lungo termine (da rimborsare con quote di € 7700 l'anno)		192 500
Altri costi (finanziari) di competenza	69 300	
Impianti e macchinari (costo storico)	346 500	
Acquisti di merce	184 800	
Riserve di utili iniziali		46 200
Ricavi (di cui il 23% in contanti)		323 400

Domande
Calcolare e interpretare i seguenti dati di fine esercizio.

1. Indice di liquidità e indice di liquidità ristretto (quest'ultimo indicatore, denominato anche *acid test*, esclude dal calcolo le rimanenze di merci e i costi anticipati perché attività non monetarie).
2. I giorni di copertura dei costi operativi con la cassa disponibile al 31/12 (suggerimento: i costi totali di competenza dell'anno al netto dei costi non monetari, come l'ammortamento e la quota al fondo svalutazione crediti al fondo rischi per garanzia prodotti, possono essere usati come *proxy* per valutare gli esborsi annuali complessivi relativi a costi operativi monetari).
3. Il tempo medio (espresso in gg.) d'incasso dei ricavi a credito.

Problema 6.7

Quali voci di costo di Andreani Srl sono connesse alle operazioni seguenti? In che modo e quando il conto economico d'esercizio è influenzato da ciascuna di esse?

1. Il 1° gennaio è acquistato per € 40 000 un macchinario con una vita utile di cinque anni.
2. È acquistato un terreno per € 135 000.
3. Il 19 dicembre è acquistata merce per € 7000. Il 27 dicembre, è venduta metà di questa merce per € 6000. L'8 gennaio è venduta per € 6200 la parte residua della merce. Il periodo amministrativo dell'azienda è l'anno solare.
4. Il 1° gennaio è sottoscritto per € 72 un abbonamento biennale a una rivista.

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 7

Le rimanenze e il costo del venduto

Il capitolo descrive i principi e le procedure per calcolare il costo del venduto (una voce del conto economico) e la collegata misura del valore delle rimanenze (una voce dello stato patrimoniale). Queste valutazioni sono importanti perché possono condizionare in modo rilevante, come si vedrà, il reddito dell'esercizio e la valorizzazione del patrimonio aziendale. È inizialmente presentata una breve introduzione sui modi di contabilizzare le rimanenze e il costo del venduto riguardo a tre tipi "puri" d'imprese: imprese commerciali, di produzione e di servizio. È descritta quindi in dettaglio la procedura di valutazione del costo del venduto per le imprese commerciali. Come conseguenza del processo di trasformazione dei beni, la procedura per le imprese di produzione è più complicata e richiede l'introduzione di altri elementi, anch'essi descritti. Infine, sarà illustrato il problema con riferimento alle imprese di servizio.

Le valutazioni del costo del venduto e delle rimanenze chiamano in gioco quantità e costi. La determinazione delle quantità può avvalersi di due metodi: il metodo dell'inventario periodico e quello dell'inventario perpetuo. Il costo delle singole unità di prodotto (sia quelle vendute sia quelle facenti parte delle rimanenze) può, invece, essere misurato ricorrendo a una molteplicità di metodi come l'identificazione specifica, il costo medio ponderato, il FIFO (first-in first-out) e il LIFO (last-in first-out). Tutti questi metodi sono descritti e posti a confronto. Al termine, sono presentati tre indici: la rotazione delle rimanenze, il livello delle rimanenze espresso in giorni di costo del venduto e il margine lordo percentuale.

7.1 ■ I tipi "puri" di impresa

Una singola impresa può svolgere attività commerciali, di servizio e di produzione. Per comodità si assume in questo capitolo che le imprese descritte svolgano soltanto una di queste tre attività, siano cioè tipi "puri" di imprese. Se così non fosse, l'impresa dovrebbe utilizzare più metodi di contabilizzazione.

Le rivendite al dettaglio, i grossisti e i supermercati sono esempi d'imprese commerciali. Un'**impresa commerciale** vende ai propri clienti la merce così come l'ha acquistata dai fornitori[1]. Il costo del venduto di un determinato periodo è pertanto

[1] Con il termine "bene" si fa riferimento a oggetti tangibili, mentre con il termine "prodotto" si fa riferimento sia a un bene tangibile sia a un servizio. Una macchina utensile, così come una terapia erogata da un ospedale, sono pertanto entrambe denominate "prodotto". Con il termine merce è da intendersi, invece, il materiale acquistato da un'impresa commerciale e rivenduto senza alcuna trasformazione.

il costo di acquisto dei beni che sono stati venduti in quel periodo, mentre sullo stato patrimoniale il valore delle rimanenze valorizza il costo di merce acquistata ma non ancora venduta alla data del bilancio.

Un'**impresa di produzione** trasforma le materie prime in prodotti finiti[2]. Il costo del venduto (e quello delle rimanenze) è dunque comprensivo sia del costo dei materiali diretti, sia dei costi di trasformazione. Un'impresa di produzione ha tre tipi di rimanenze: materie prime, semilavorati e prodotti finiti.

Le **imprese di servizio** erogano servizi, dunque beni intangibili. Catene alberghiere, università, ospedali, banche, Facebook, Amazon, Uber sono esempi d'imprese di servizio. Alcune di queste imprese possono avere rimanenze materiali, come medicinali, cartucce d'inchiostro, carta. Le organizzazioni che offrono servizi professionali, come gli studi legali, le società di consulenza, gli studi di commercialisti e quelli di architettura, possono invece avere rimanenze intangibili che valorizzano i costi sostenuti per attività svolte per conto dei clienti, ma non ancora fatturate. Questo tipo di rimanenze, spesso denominate "lavori in corso", corrisponde alle rimanenze di semilavorati delle imprese di produzione.

7.2 ■ Le imprese commerciali

7.2.1 ■ Il costo di acquisto

Coerentemente con il principio del costo, la merce acquistata incrementa il valore delle rimanenze di un ammontare pari al costo d'acquisto, dunque il prezzo pagato nella transazione. Il costo include sia quello della merce, sia tutti quelli che occorre sostenere per rendere fruibile la merce nel luogo e nella condizione in cui si trova, come l'imballo, il trasporto presso il punto di vendita, lo sconfezionamento e l'etichettatura.

Poiché la contabilizzazione per singolo articolo di questi costi potrebbe essere molto onerosa, alcuni di questi elementi di costo (spesso tutti) non sono considerati costi della merce, bensì trattati come costi di periodo.

Il costo della merce è inoltre ridotto di eventuali abbuoni, resi e sconti ottenuti dal fornitore per pagamenti più rapidi di quelli standard concordati. In contabilità il termine *acquisto* non si riferisce all'emissione di un ordine, bensì al ricevimento della merce ordinata. Nessuna registrazione può essere compiuta al momento dell'invio di un ordine e nessun ricavo può rilevare il fornitore al momento di ricevimento dell'ordine. Le registrazioni avvengono solo quando la merce diventa, con la consegna, di proprietà dell'acquirente (Capitolo 6).

7.2.2 ■ Il problema base della misurazione

Per illustrare il problema si faccia riferimento alla Figura 7.1, che utilizza un'analogia idraulica rappresentando l'ammontare delle rimanenze come livello di liquido in un serbatoio.

All'inizio del periodo contabile il serbatoio contiene una certa quantità di liquido, corrispondente al valore iniziale delle rimanenze. Durante il periodo è acquistata merce che si aggiunge a quella iniziale. Durante il periodo, inoltre, parte della merce è venduta, cioè prelevata dal serbatoio. Alla fine del periodo contabile rimane pertanto un livello di liquido che rappresenta le rimanenze finali.

[2] Il termine "materie prime" è ambiguo perché richiama alla mente materiali grezzi e risorse naturali non ancora trattate, come acciaio o cemento. Le materie prime comprendono, invece, qualsiasi elemento o componente acquistato e utilizzato per realizzare il prodotto finito (anche un sofisticato sistema elettronico di assistenza alla frenata come un ABS). I prodotti finiti di molte imprese diventano, infatti, materie prime delle imprese clienti.

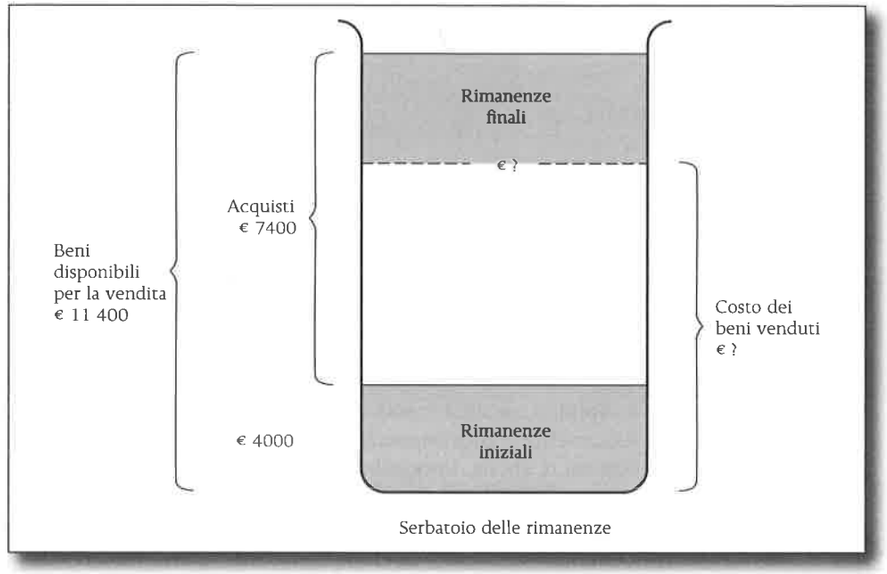


Figura 7.1 Rimanenze e flusso delle merci in un'impresa commerciale.

Riguardo a un'azienda commerciale si definiscono **beni disponibili per la vendita** la somma delle rimanenze iniziali e degli acquisti del periodo. Nella figura questo importo è € 11 400. Il problema centrale del capitolo è suddividere l'ammontare dei beni disponibili per la vendita fra: (1) rimanenze finali; (2) costo del venduto. Quanta merce degli € 11 400 è ancora disponibile alla fine del periodo e quanta è stata venduta? Si tratta di un problema importante, perché tale calcolo, come detto, influenza sia l'ammontare delle rimanenze nello stato patrimoniale sia, cosa forse più importante, il costo del venduto nel conto economico. Due sono gli approcci al problema. Entrambi ipotizzano in alternativa che, alla fine di ogni periodo amministrativo, i beni disponibili per la vendita (1) facciano ancora parte delle rimanenze finali, oppure (2) siano stati venduti. Ipotizzano dunque che:

rimanenze iniziali + acquisti = rimanenze finali + costo del venduto

I due approcci sono i seguenti.

1. **Metodo dell'inventario periodico**. Si determina prima l'ammontare delle rimanenze presenti in magazzino alla fine del periodo (ovvero il livello di liquido finale). Si *calcola* quindi deduttivamente il costo del venduto (l'ammontare di liquido uscito dal serbatoio nel periodo) sottraendo dall'ammontare dei beni disponibili per la vendita (la parte sinistra dell'equazione di cui sopra) le rimanenze finali.
2. **Metodo dell'inventario perpetuo**. Si misura il costo del venduto ogniqualvolta queste sono consegnate ai clienti (il liquido uscito dal serbatoio nel periodo), e *si deduce* il livello delle rimanenze finali sottraendo dall'ammontare dei beni disponibili per la vendita il costo del venduto.

7.2.3 ■ Il metodo dell'inventario periodico

Con il **metodo dell'inventario periodico** è svolto un conteggio fisico della merce in giacenza alla fine del periodo per determinarne il valore. Per esempio, si assuma che il valore della merce alla fine del periodo sia di € 2000. Il costo dei beni venduti è dedotto sottraendo il valore delle rimanenze finali dall'ammontare dei beni disponibili per la vendita:

Rimanenze iniziali	€ 4000
Più: acquisti	7400
Uguale: beni disponibili per la vendita	11 400
Meno: rimanenze finali	2000
Uguale: **costo del venduto**	**9400**

L'ammontare delle rimanenze iniziali è quello che è stato misurato con un inventario fisico alla fine del periodo precedente. Molte imprese non mostrano questi dettagli nel conto economico del bilancio a uso esterno. Tali valori esplicativi sono invece presenti nei rendiconti per il management. È già intuibile, comunque, che per valorizzare le rimanenze finali si deve conoscere il prezzo d'acquisto (o di produzione) delle singole unità presenti fra le rimanenze alla fine del periodo, oppure fare ipotesi semplificative sulla movimentazione fisica dei beni, evitando così di dovere tracciare fisicamente la movimentazione effettiva dei singoli pezzi che potrebbe essere troppo costosa o, anche, impossibile.

Registrazioni contabili con il metodo dell'inventario periodico

Quando il costo del venduto è calcolato con il metodo dell'inventario periodico, è aperto un conto transitorio **acquisti** e l'importo presente nelle fatture di acquisto è di volta in volta addebitato in questo conto (in dare) e non invece direttamente nel conto rimanenze.

Le regole per accreditare e addebitare questi conti possono essere desunte dalle loro relazioni con gli altri conti. Per esempio, poiché un acquisto significa un incremento del conto rimanenze, segue che la registrazione nel conto acquisti debba anch'essa essere fatta in dare (addebito). Un altro modo per capire in quale sezione del conto fare la registrazione è pensare alla sua contropartita contabile. Per esempio, un acquisto per cassa determina la riduzione del conto cassa (registrazione in avere). Conseguentemente, la scrittura nel conto acquisti deve essere in dare.

Alla fine del periodo contabile questi conti sono chiusi nel conto costo del venduto. In primo luogo è chiuso il conto rimanenze (si ricorda che nessuna registrazione è effettuata in tale conto durante il periodo, sicché il suo ammontare è quello delle rimanenze iniziali).

Costo del venduto	4000	
Rimanenze (iniziali)		4000

Successivamente, il conto temporaneo acquisti è chiuso nel conto costo del venduto:

Costo del venduto	7400	
Acquisti		7400

Il livello finale delle rimanenze (calcolato con l'inventario fisico) è inserito nel conto rimanenze (in precedenza azzerato), scrittura bilanciata con un accredito nel conto costo del venduto:

Rimanenze (finali)	2000	
Costo del venduto		2000

Il saldo del conto costo del venduto, il costo di competenza, è quindi € 9400 (4000 + 7400 - 2000).

Riferimento: regitratori, modello S150

	Unità ricevute			Unità consegnate			Dati di inventario		
Data	Unità	Costo unitario	Totale	Unità	Costo unitario	Totale	Unità	Costo unitario	Totale
Gen. 2							40	100	4000
12				32	100	3200	8	100	800
14	70	100	7000				78	100	7800
25				56	100	5600	22	100	2200
27				2	100	200*	20	100	2000

* Questa transazione descrive un reso al fornitore di due unità.

Figura 7.2 Archivio di un inventario perpetuo.

7.2.4 ■ Il metodo dell'inventario perpetuo

Con il metodo dell'inventario perpetuo è mantenuta una scheda contabile (cioè una traccia della movimentazione) per ciascun articolo facente parte delle rimanenze. Se gestita manualmente questa scheda ha una struttura simile a quella riportata in Figura 7.2. Ciascun acquisto è inserito direttamente nella scheda e accreditato al conto rimanenze (la contropartita è una scrittura in avere del conto cassa o debito verso fornitori).

Ogni prelievo dei beni per la consegna ai clienti è anch'esso registrato in figura e accreditato al conto rimanenze. La contropartita contabile è il costo del venduto. Il valore dell'archivio alla fine del periodo è pari dunque al valore delle rimanenze finali dell'articolo al quale l'archivio si riferisce. La somma dei valori finali di tutti gli archivi totalizza quindi il valore delle rimanenze finali.

Le registrazioni contabili con il metodo dell'inventario perpetuo

Si assuma per semplicità che un'impresa venda solo un articolo, così come nella Figura 7.2. Le scritture a giornale per le transazioni della figura sarebbero:

Vendite del 12 gennaio		
Costo del venduto	3200	
Rimanenze		3200
Acquisti del 14 gennaio		
Rimanenze	7000	
Debiti verso fornitori		7000
Vendite del 25 gennaio		
Costo del venduto	5600	
Rimanenze		5600
Vendite del 27 gennaio		
Costo del venduto	200	
Rimanenze		200

Con il metodo dell'inventario perpetuo non è richiesto nessun conto acquisti. Gli acquisti, infatti, sono addebitati direttamente al conto rimanenze.

7.2.5 ■ Il confronto fra l'inventario periodico e l'inventario perpetuo

Entrambi i metodi soddisfano il principio di competenza, cioè rispettano la corrispondenza o correlazione fra ricavi e costo del venduto.

Il metodo dell'inventario perpetuo richiede la gestione di una scheda per ciascun codice di magazzino e comporta dunque un incremento di scritture contabili. Le moderne tecnologie informatiche, come i lettori ottici e i codici a barre, consentono comunque un'agevole gestione anche in presenza di migliaia di articoli come quelli di un supermercato.

Il metodo dell'inventario perpetuo ha tre importanti vantaggi.

In primo luogo la scheda dettagliata di ciascun articolo contiene informazioni utili per decidere quando riordinare, quanta merce riordinare e per analizzare la domanda. In molte aziende che utilizzano i lettori a codice a barre i dati gestiti in tempo reale sono utilizzati anche per emettere automaticamente i riordini ai fornitori.

In secondo luogo questo metodo garantisce maggiore controllo rispetto al metodo dell'inventario periodico. Adottando quest'ultimo, infatti, il costo del venduto è calcolato come si è detto per deduzione, attraverso un inventario fisico di fine periodo. Il metodo assume quindi implicitamente che la differenza tra i beni disponibili per la vendita e le rimanenze finali coincida con il costo del venduto. Tale ipotesi non è però necessariamente corretta: alcune merci potrebbero essere state rubate, perse oppure non rilevate dall'inventario fisico. Il valore delle merci non presenti nelle rimanenze finali, ma che non sono state neppure vendute, denota una **perdita d'inventario**.

Anche le aziende che applicano il metodo dell'inventario perpetuo devono comunque effettuare, almeno con cadenza annuale, un inventario fisico, proprio per determinare il costo di furti, errori di registrazione, prodotti eliminati e altro ancora. L'ammontare in questione, infatti, è calcolabile come differenza fra valore delle merci calcolato con l'inventario fisico e valore contabile delle merci, quello cioè presente nell'inventario perpetuo. Tale differenza (normalmente negativa) riduce il valore delle rimanenze (registrazione in avere) e rileva un costo nel conto perdite d'inventario (registrazione in dare). Come si è detto, il metodo dell'inventario periodico determina invece per differenza il costo del venduto, sicché il costo di eventuali furti, di perdite, di materiale non conteggiato per errore e altro ancora confluisce fatalmente nel costo del venduto e non è da questo distinguibile.

In terzo luogo, con il metodo dell'inventario perpetuo può essere preparato un conto economico anche senza bisogno di fare l'inventario fisico. Molte imprese, infatti, redigono conti economici mensili o trimestrali a uso interno accettando l'approssimazione che deriva dal non conoscere le perdite di inventario (approssimazione comunque risolta a fine anno con un inventario fisico).

7.3 ■ Le imprese di produzione

Una funzione centrale delle imprese di produzione è la trasformazione delle materie prime in prodotti finiti. In queste imprese il costo del venduto è la somma di costi di acquisto più i costi di trasformazione dei prodotti che sono stati venduti. Da un punto di vista contabile, la differenza principale fra le aziende di produzione e quelle commerciali è che il costo del venduto di queste ultime non include alcun costo di trasformazione. Un'azienda di produzione aggiunge invece valore ai materiali diretti che acquista. Essa deve dunque assegnare il valore dei **costi di trasformazione** ai prodotti che hanno usufruito di tali operazioni, non solo quello delle materie prime. Nelle imprese di produzione il calcolo del costo del venduto

è pertanto più complicato e richiede rilevazioni e aggregazioni di diversi elementi del costo di produzione.

7.3.1 ■ I conti di rimanenze di un'impresa di produzione

Un'impresa di produzione ha tre tipi di rimanenze e gestisce quindi altrettanti conti distinti.

1. **Rimanenze di materie prime**: materiali o componenti destinati a diventare parte integrante dei prodotti finiti. Le rimanenze di materie prime sono valorizzate al costo di acquisto presente nelle fatture dei fornitori.
2. **Rimanenze di semilavorati**: si tratta di beni per i quali il processo di trasformazione è già stato avviato, ma non è ancora concluso. I semilavorati sono valorizzati come somma (1) delle materie prime utilizzate e (2) dei costi di trasformazione per essi sostenuti all'interno del periodo contabile.
3. **Rimanenze di prodotti finiti**: si tratta di beni già portati a completamento, ma non ancora consegnati ai clienti. Questo conto corrisponde sostanzialmente a quello delle rimanenze di merci di un'impresa commerciale, fatta eccezione per la circostanza che la valorizzazione dei prodotti è al costo di produzione e non al costo d'acquisto.

I livelli delle rimanenze di questi tre conti variano significativamente da impresa a impresa. Per esempio, imprese con cicli di produzione brevi (quello di un'azienda che assembla caldaie a muro è di qualche ora) hanno livelli di rimanenze di semilavorati molto bassi. Le imprese che adottano logiche produttive a flusso o *Just in Time* hanno normalmente bassi livelli di tutti e tre i tipi di rimanenze.

La Figura 7.3 utilizza la precedente analogia idraulica per illustrare i livelli dei tre tipi di rimanenze e il flusso di costi da un serbatoio all'altro.

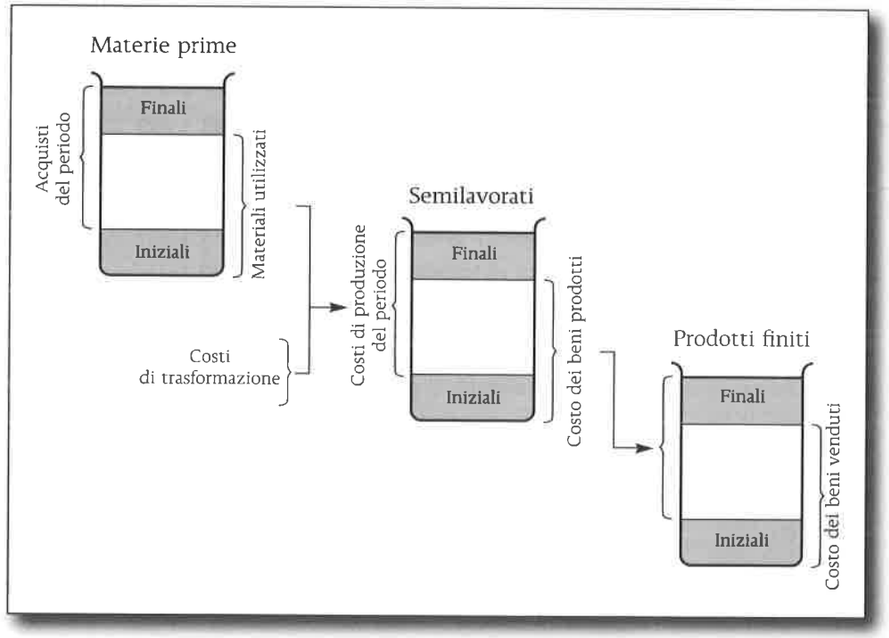


Figura 7.3
Rimanenze e flusso dei costi in un'impresa di produzione.

Descriviamo ora, utilizzando il metodo dell'inventario periodico, il flusso dei costi che attraversa questi conti. Ciascun passo è descritto dalle corrispondenti scritture contabili riportate in Figura 7.3.

7.3.2 ■ Le materie prime utilizzate nel periodo

Durante il periodo contabile diverse materie prime sono prelevate dall'area di stoccaggio e avviate alla produzione per essere trasformate in prodotti finiti. Il termine **materie prime utilizzate** (a volte **consumi di materie prime** o **prelievi di materie prime**) indica la somma dei valori di tutte le materie prime immesse in lavorazione nel periodo. Come detto, con il termine materie prime s'intende l'intera gamma di materiali e componenti acquistati e destinati a diventare parte integrante del prodotto finito. Una materia prima può dunque essere una sostanza o un materiale grezzo, come petrolio o rame, ma anche un sofisticato componente, come la testata di un motore o un microchip. Per determinare il costo delle materie prime utilizzate può essere usato il metodo dell'inventario periodico. In altri termini è possibile ipotizzare che il valore delle materie prime utilizzate (flusso in uscita dal serbatoio rimanenze di materie prime di Figura 7.3) sia pari alla differenza fra quello delle materie prime disponibili all'uso (rimanenze iniziali + acquisti del periodo) e quello delle rimanenze finali.

Svolgiamo questo calcolo nel conto rimanenze di materie prime della Figura 7.4. Il valore complessivo degli acquisti durante il periodo è di € 273 000 e incrementa il conto rimanenze di materie prime. Per semplicità nella figura non è riportata la contropartita contabile degli acquisti e cioè l'incremento dei debiti verso fornitori. In questo caso nel giornale si avrebbe:

(1)

Rimanenze di materie prime	273 000	
Debito verso fornitori		273 000

Rimanenze di materie prime

Valore iniziale, 1° gennaio	154	264	
(1) Acquisti	273		Materiali utilizzati 154 + 273 - 163 = 264
Saldo al 31 gennaio	163	(2)	

Rimanenze di semilavorati

Valore iniziale, 1° gennaio	19	570	
(2) Materiali utilizzati	264		Costo dei beni prodotti 19 + 264 + 330 - 43 = 570
(3) Costi di trasformazione	330		
Saldo al 31 gennaio	43	(4)	

Rimanenze di prodotti finiti

Valore iniziale, 1° gennaio	69	573	
Costo dei beni prodotti	570		Costo dei beni venduti 69 + 570 - 66 = 573
Saldo al 31 gennaio	66	(5)	

Costo dei beni venduti

	573	573

Nota: I numeri tra parentesi corrispondono alle scritture in giornale spiegate nel testo.

Figura 7.4
Flusso dei costi attraverso i conti delle rimanenze (€ × 1000).

Un inventario fisico mostra che l'ammontare delle materie prime alla fine del periodo è € 163 000. Poiché il valore iniziale delle rimanenze è di € 154 00 e poiché nel periodo sono stati effettuati acquisti per € 273 000, allora si deduce che l'ammontare delle materie prime complessivamente disponibili nel periodo è di € 427 000. Sottraendo da tale valore quello dell'inventario finale si deduce che le materie prime utilizzate (cioè prelevate nel periodo per essere trasformate) ammontano a € 264 000. Il flusso in uscita dal serbatoio rimanenze di materie prime rappresenta il flusso in ingresso nel serbatoio rimanenze di semilavorati. La registrazione è pertanto:

(2)

Rimanenze di semilavorati	264 000	
Rimanenze di materie prime		264 000

7.3.3 ■ Il costo dei beni prodotti

Si faccia sempre riferimento alla Figura 7.4. La somma delle materie prime utilizzate nel periodo (prelevate) incrementa il valore dei semilavorati del periodo. Lo stesso accade per i costi di trasformazione sostenuti nel periodo, ipotizzandosi implicitamente, in tal modo, che a € 1 di risorse consumate nel processo di trasformazione (per esempio di manodopera) corrisponda un incremento equivalente di valore dei semilavorati[3].

Noti i livelli (valori) dei semilavorati a inizio e fine periodo, il valore delle materie prime prelevate nel periodo per essere immesse nel ciclo di lavorazione, i costi di trasformazione e il valore finale dei semilavorati, può essere pertanto dedotto il **costo dei beni prodotti**, cioè il valore dei beni portati a completamento nel periodo (trasferiti dunque dal conto rimanenze di semilavorati al conto rimanenze di prodotti finiti).

Il costo dei materiali utilizzati è già stato addebitato con la precedente scrittura. I costi di trasformazione sostenuti durante il periodo sono accumulati in diversi conti transitori. Per esempio, se gli operai coinvolti nelle operazioni di trasformazione del periodo fossero complessivamente costati € 151 000, allora tale importo sarebbe addebitato (scrittura in dare) in un conto temporaneo costo di manodopera diretta, e accreditato (scrittura in avere) nel conto debito verso dipendenti. Il conto transitorio costo della manodopera diretta, così come tutti i conti relativi agli altri costi di trasformazione sono, alla fine del periodo, chiusi e addebitati al conto rimanenze di semilavorati così come nella seguente scrittura[4].

---

[3] Si rimanda a testi di contabilità industriale e di controllo di gestione per capire come quest'ipotesi possa essere rilassata utilizzando sistemi di determinazione a costi standard. Se, per esempio, una risorsa fosse utilizzata in modo meno efficiente rispetto a quanto programmato, allora un sistema a costi standard rileverebbe un incremento di valore dei semilavorati inferiore al costo sostenuto, e la differenza costituirebbe uno scostamento sfavorevole di efficienza.

[4] Gli studenti hanno a volte difficoltà a capire che i costi di trasformazione sono necessariamente applicati solo alle rimanenze di semilavorati e non agli altri due conti di rimanenze. Un costo di trasformazione non può, infatti, incrementare il valore delle materie prime. Se così fosse, poiché parzialmente trasformati tali materiali non potrebbero più essere, per definizione, materie prime. Parimenti, le rimanenze di prodotti finiti si riferiscono a prodotti già completati, che non possono pertanto più subire alcuna trasformazione. In definitiva, i costi di trasformazione accrescono necessariamente il valore delle rimanenze di semilavorati, così come nella scrittura 3.

(3)

Rimanenze di semilavorati	330 000	
Manodopera diretta		151 000
Manodopera indiretta		24 000
Riscaldamento, illuminazione ed energia		90 000
Materiali di consumo e forniture varie		22 000
Assicurazione dello stabilimento		8000
Ammortamenti del fabbricato e dei macchinari		35 000

Un inventario fisico rileva che l'ammontare delle rimanenze di semilavorati alla fine del periodo è di € 43 000. Poiché quello iniziale è di € 19 000 e il valore delle rimanenze è cresciuto di € 264 000 riguardo ai materiali utilizzati e di € 330 000 riguardo ai costi di trasformazione [scritture (2) e (3)], allora il valore disponibile di semilavorati del periodo è di € 613 000. Sottraendo da tale valore quello delle rimanenze finali (€ 43 000) si deduce il flusso in uscita dal serbatoio, ovvero il costo dei beni prodotti (il valore dei prodotti portati a completamento nel periodo). Tale importo riduce dunque le rimanenze di semilavorati e incrementa il valore delle rimanenze di prodotto finito. La registrazione è:

(4)

Rimanenze di prodotti finiti	570 000	
Rimanenze di semilavorati		570 000

7.3.4 ■ Il costo dei beni venduti

Avendo determinato il costo dei beni prodotti è ora possibile calcolare il costo dei beni venduti o costo del venduto: (1) sommando il costo dei beni prodotti al valore iniziale delle rimanenze di prodotto finito e trovando così il valore dei beni complessivamente disponibili per la vendita; (2) sottraendo da tale importo il valore finale delle rimanenze. Anche in tal caso, così come a proposito dell'inventario periodico di un'impresa commerciale, si ipotizza che merce disponibile per la vendita nel periodo e non più presente fra le rimanenze finali sia stata venduta nel periodo.

Sempre con riferimento alla Figura 7.4, un inventario fisico mostra che l'ammontare delle rimanenze alla fine del periodo è € 66 000. Poiché il valore iniziale era € 69 000 e nel periodo sono stati portati a completamento beni per un valore di € 570 000, ne consegue un valore di beni disponibili per la vendita di € 639.000. Sottraendo da tale valore quello delle rimanenze finali (€ 66 000) si ottiene il costo del venduto, pari a € 573 000. Tale importo è dunque dedotto da quello delle rimanenze di semilavorati e addebitato nel conto rimanenze di prodotti finiti con la seguente scrittura:

(5)

Costo dei beni venduti	573 000	
Rimanenze di prodotti finiti		573 000

7.3.5 ■ I sistemi di determinazioni del costo dei prodotti

Le precedenti scritture ipotizzano l'utilizzo di un inventario periodico, ma si sarebbero potute effettuare utilizzando un inventario perpetuo. In un'impresa di produzione la procedura di inventario perpetuo è denominata **sistema di determinazione del costo dei prodotti** o **contabilità industriale**.

Un tale sistema accumula i costi di ciascun prodotto via via che essi sono sostenuti nell'ambito del processo produttivo. I valori delle scritture, infatti, sono ottenuti in modo diretto (e non per deduzione) ricorrendo a schede di costo per ciascun prodotto o commessa realizzati.

7.3.6 ■ I costi di prodotto e i costi di periodo

Nell'ambito del sistema contabile prima descritto gli elementi inclusi nel costo di realizzazione dei beni sono denominati **costi di prodotto**. Poiché "fluiscono" attraverso i conti delle rimanenze (Figura 7.3), i costi di prodotto sono anche denominati costi di inventario o costi inventariabili. Sono così chiamati proprio perché si tratta di costi che diventano prima un'attività (semilavorati o prodotti finiti) e solo all'atto della consegna dei prodotti ai clienti si trasformano in costi di competenza (costo dei beni venduti). Per calcolare il margine lordo, i costi di prodotto sono correlati ai ricavi del periodo (Paragrafo 3.2.4) e da questi sottratti.

Come detto nel Capitolo 3, altri elementi di costo sono associati al periodo (sono cioè di competenza del periodo) sia pure non direttamente riconducibili ad alcuna specifica transazione di ricavo. Si tratta, in generale, di risorse utilizzate nel periodo per rendere possibile lo svolgimento delle operazioni di gestione e, dunque, indirettamente, la realizzazione dei ricavi (Paragrafo 3.3.2). Questi costi sono denominati **costi di periodo**.

In accordo con i principi contabili, nelle imprese di produzione il costo del prodotto è costituito da tre elementi principali e non soltanto, come nel caso delle aziende commerciali, dal costo delle merci acquistate. Questi componenti del costo sono: (1) il costo delle materie prime utilizzate per realizzare il prodotto; (2) i costi sostenuti *direttamente* per portare il prodotto nelle condizioni e nel luogo in cui si trova, come il costo della manodopera diretta; (3) una quota adeguata di costi sostenuti *indirettamente* per portare il prodotto nelle condizioni e nel luogo in cui si trova, come lo stipendio del responsabile dello stabilimento. I costi appartenenti a quest'ultima categoria sono denominati **costi comuni di produzione** o **costi indiretti di produzione** o **costi generali di produzione**. Sommando questi tre elementi del costo si ottiene il **costo pieno di produzione**, mentre la somma del secondo e del terzo elemento quantifica i **costi di trasformazione**.

Le imprese hanno opinioni diverse su come trattare alcuni costi, se considerarli cioè costi di prodotto o costi di periodo. Alcune aziende, per esempio, trattano i costi delle operazioni di supporto alla produzione - come la programmazione della produzione, la gestione del personale di stabilimento, i costi di industrializzazione, i costi a protezione del patrimonio produttivo e anche quelli di gestione della contabilità industriale - come costi generali di produzione e, pertanto, come costi di prodotto (inventariabili).

Altre imprese considerano invece il costo di talune o di tutte le voci sopra elencate come costi di periodo. Il modo in cui un'impresa classifica i suddetti costi può avere significative ripercussioni in conto economico. Infatti, i costi di periodo sono di competenza nel periodo nel quale è sostenuta la spesa, mentre i costi di prodotto, come detto, incrementano inizialmente il valore di un'attività dello stato patrimoniale. I costi di prodotto non hanno pertanto alcun effetto sul reddito prima della vendita del prodotto, il che può accadere in un periodo successivo a quello della produzione e nel quale il costo è sostenuto[5]. Più alto è il valore medio delle rima-

[5] Questi costi hanno normalmente in contropartita un debito o una riduzione della cassa o di altra attività, sicché la loro registrazione (1) movimenta con segno opposto due conti del-

nenze, più lungo è l'intervallo temporale fra il momento in cui i costi di produzione sono sostenuti e quello in cui il loro effetto sul reddito si manifesta.

web site 7.4 ■ Le imprese di servizio

7.5 ■ I metodi di valorizzazione delle rimanenze

Rimane da discutere un ultimo importante punto: come valorizzare le rimanenze e il costo del venduto quando il costo unitario di uno o più articoli dell'inventario si modifica durante il periodo contabile. Questo problema è illustrato in Figura 7.1. Come deve essere suddiviso il costo dei beni disponibili per la vendita fra (1) costo del venduto e (2) rimanenze finali? Si ipotizza infatti, in alternativa, che i beni disponibili per la vendita siano stati venduti oppure che facciano parte delle rimanenze finali. Ne consegue che più alto è il valore assegnato al costo del venduto, più basso sarà quello corrispondente alle rimanenze finali e viceversa. Esiste una pluralità di metodi per risolvere questo problema. Scegliere l'uno o l'altro può avere importanti ripercussioni in conto economico. Sono di seguito presentati quattro metodi ampiamente utilizzati:

1. il metodo dell'identificazione specifica;
2. il metodo del costo medio;
3. il FIFO (acronimo di first-in first-out);
4. il LIFO (acronimo di last-in first-out).

I quattro metodi sono descritti ricorrendo a un esempio di un'azienda commerciale, ma gli stessi criteri possono essere applicati a un'impresa di produzione. Nell'esempio assumeremo i seguenti dati che si riferiscono a un determinato articolo e a un periodo di un anno:

Articolo codice 034P	Unità	Costo unitario	Costo totale
Rimanenze iniziali al 1° gennaio	100	€ 8	€ 800
Acquisti effettuati il 1° giugno	60	9	540
Acquisti effettuati il 1° ottobre	80	10	800
Beni disponibili per la vendita	240	8,917	2140
Beni venduti nel corso dell'anno	150	?	?
Rimanenze finali	90	?	?

7.5.1 ■ Il metodo dell'identificazione specifica

Se esiste la possibilità di tenere traccia del costo d'acquisto di ciascun articolo (per esempio attaccando a ciascuno di essi un codice a barre), allora è possibile accertare il costo effettivo della singola unità venduta.

---

l'attivo oppure (2) un conto dell'attivo e uno del passivo. In entrambe le circostanze il valore del capitale netto non viene modificato e non vi è pertanto alcun effetto sul reddito.

Utilizzare questo metodo, denominato **metodo dell'identificazione specifica**, è una prassi consueta quando si commercializzano beni di alto valore, come automobili o pezzi unici come quadri, oppure gioielli. Impiegando codici a barre e lettori scanner il metodo è comunque economicamente utilizzabile anche con oggetti poco costosi.

Esempio

Nel caso della tabella precedente sono state vendute 150 unità. Se si ipotizza che siano state vendute 100 unità acquistate a € 8 e 50 a € 9, allora il costo del venduto è di € 1250 (800 + 450). Se invece si ipotizza di avere venduto le 150 unità più care, allora il costo del venduto diventa € 1420 (80 × € 10 + 60 × € 9 + 10 × € 8).

In molti casi tuttavia, quando è venduta una grande quantità di ciascun articolo, la procedura può rivelarsi insoddisfacente, perché il costo del venduto dipende da quali specifici articoli sono stati effettivamente venduti. Per di più, un'azienda potrebbe manipolare deliberatamente il costo del venduto dichiarando vendute le unità con prezzo d'acquisto relativamente alto o basso.

7.5.2 ■ Il metodo del costo medio

Con il metodo del costo medio sia le unità vendute sia quelle presenti fra le rimanenze finali sono valorizzate al costo medio dei beni disponibili per la vendita. Nella tabella questo valore unitario è stato calcolato per tutto l'anno ed è pari a € 8,917, valore ottenuto dividendo il costo totale dei beni disponibili (€ 2140) per le unità disponibili (240). Si tratta dunque di un costo medio ponderato con le quantità. Se si utilizza il metodo dell'inventario perpetuo, allora il costo unitario medio può essere calcolato in occasione di ciascun acquisto e non solo alla fine del periodo. In entrambi i casi, il costo medio è rappresentativo del costo unitario di tutte le unità disponibili per la vendita durante il periodo.

Esempio

Poiché il costo medio unitario è € 8,917, il calcolo del costo del venduto e delle rimanenze finali è:

	Unità	Costo unitario	Costo totale
Costo del venduto	150	€ 8,917	€ 1338
Rimanenze finali	90	8,917	802
Totale	240		€ 2140

Alcune imprese utilizzano un costo unitario predeterminato per tutte le transazioni di un periodo amministrativo, utilizzano cioè un costo standard. Si tratta sostanzialmente di una variante del costo medio (si rimanda ai testi di controllo di gestione per la descrizione di questi sistemi).

Il sistema del costo medio produce risultati intermedi fra quelli che si ottengono con i due metodi descritti di seguito, cioè il FIFO e il LIFO. Il metodo del costo medio è dunque una sorta di compromesso per quelle aziende che non trovassero argomenti soddisfacenti a utilizzare uno degli ultimi due.

7.5.3 ■ Il metodo *first-in first-out*

Il metodo FIFO ipotizza che i beni *più vecchi*, cioè acquistati per primi, siano i primi a essere venduti e che pertanto i beni di acquisto più recente siano quelli che co-

stituiscono le rimanenze finali. Sempre con riferimento ai dati della tabella, applicando il metodo FIFO si assume pertanto che le 150 unità vendute siano costituite in primo luogo delle 100 facenti parte delle rimanenze iniziali, quindi da 50 delle 60 unità acquistate il 1° giugno. I calcoli sono i seguenti:

	Unità	Costo unitario	Costo totale
Costo del venduto:			
Unità facenti parte delle rimanenze iniziali	100	€ 8	€ 800
Unità facenti parte degli acquisti del 1° giugno	50	9	450
Costo del venduto	150		€ 1250
Rimanenze finali:			
Unità facenti parte degli acquisti del 1° giugno	10	€ 9	€ 900
Acquisti del 1° ottobre	80	10	800
Rimanenze finali	90		€ 890

Nel seguito è svolta una comparazione fra FIFO e LIFO. Per il momento è sufficiente prendere atto che con il FIFO: (1) il costo del venduto approssima quello associato all'effettivo flusso fisico dei beni perché molte imprese vendono per primi i beni *più vecchi*; (2) il valore delle rimanenze finali approssima il valore corrente dei beni, essendo la valorizzazione fatta ai prezzi d'acquisto più recenti.

7.5.4 ■ Il metodo *last-in first-out*

Il metodo LIFO è l'opposto del FIFO. Il costo del venduto si basa su quello degli acquisti più recenti e, conseguentemente, le rimanenze finali sono valorizzate al costo delle unità *più vecchie*.

	Unità	Costo unitario	Costo totale
Costo del venduto:			
Unità facenti parte degli acquisti del 1° ottobre	80	€ 10	€ 800
Unità facenti parte degli acquisti del 1° giugno	60	9	540
Unità facenti parte delle rimanenze iniziali	10	8	800
Costo del venduto	150		€ 1420
Rimanenze finali:			
Unità facenti parte delle rimanenze iniziali	90	€ 8	€ 720

È da osservare che con il LIFO: (1) il costo del venduto non riflette quello dell'effettivo flusso fisico dei beni; (2) le rimanenze finali potrebbero essere valorizzate a prezzi d'acquisto anche di parecchi anni prima, sicché in periodi di inflazione il loro ammontare sarebbe molto più basso del loro valore corrente.

I cambiamenti di livello delle rimanenze

Se nel corso di un anno le rimanenze raggiungessero un livello più alto di quello iniziale, allora utilizzando il LIFO il loro ammontare crescerebbe di un importo pari alla quantità incrementale valorizzata ai prezzi d'acquisto di quell'anno. Se il livello aumentasse per più anni (come accade normalmente per un'impresa in fase di sviluppo) l'inventario sarebbe pertanto costituito da una pluralità di "strati" di rimanenze (un nuovo strato sarebbe aggiunto ogni anno). Qualora in seguito si verificasse un fenomeno opposto di riduzione del livello delle rimanenze, allora gli strati precedentemente formatisi sarebbero "cancellati" perché i corrispondenti beni sarebbero utilizzati nel processo produttivo. Per primi lo sarebbero, in accordo con il LIFO, quelli più recenti. Questo processo può avere rilevanti risultati in conto economico. Infatti, se il livello delle rimanenze si riduce notevolmente portando alla cancellazione di molti strati LIFO, allora questo significa che il costo del venduto prende in carico costi d'acquisto anche di molti anni prima. Qualora il periodo di crescita delle rimanenze fosse stato caratterizzato da inflazione, cioè da una crescita dei prezzi d'acquisto, l'utilizzo di vecchi strati di rimanenze produrrebbe un aumento importante del reddito, perché entrerebbero a fare parte del costo del venduto materiali con prezzi molto bassi[6]. Alcuni affermano che in periodi di recessione le imprese tenderebbero naturalmente a consumare vecchi strati LIFO per migliorare il risultato economico; questo non è vero perché l'effetto (contabile e non economico) sul reddito derivante dall'utilizzo di vecchi strati LIFO deve comunque essere riportato nella nota integrativa[7].

7.5.5 ■ Il confronto fra i metodi

La tabella che segue sintetizza i risultati ottenuti con tre dei quattro metodi sopra descritti (i risultati con il metodo dell'identificazione specifica dipendono da quale sia lo specifico elemento scelto). I metodi sono tutti compatibili con i principi contabili e con le regole di calcolo delle imposte sul reddito:

	Costo del venduto	Rimanenze finali	Totale
FIFO	€ 1250	€ 890	€ 2140
Costo medio	1338	802	2140
LIFO	1420	720	2140

Le ragioni a favore del FIFO

Un primo argomento che i sostenitori del FIFO utilizzano è che questo metodo determina un costo del venduto che approssima il costo dei beni fisicamente consegnati ai clienti, rispettando quindi al meglio la correlazione fra costi e ricavi del periodo.

Inoltre, molte imprese determinano i prezzi di vendita aggiungendo un ricarico o *mark-up* al costo attuale del bene venduto. Concettualmente questo *mark-up* dovrebbe remunerare il costo dell'investimento che si è compiuto sul prodotto venduto, coprire la quota dei costi commerciali e amministrativi spettante al prodotto e generare un reddito soddisfacente. Una tale modalità di definire i prezzi in base al costo è tipica di molte aziende di vendita al dettaglio, come quelle di generi alimentari.

---

[6] Rispetto a quello che si sarebbe conseguito valorizzando il costo del venduto a costi più recenti.

[7] È importante rilevare che il metodo scelto per la valutazione delle rimanenze non rappresenta necessariamente l'effettiva movimentazione fisica dei beni (solo il metodo dell'identificazione specifica valorizza l'effettiva movimentazione). Si tratta piuttosto di un'ipotesi che rende possibile la contabilizzazione delle rimanenze e del costo del venduto in assenza di informazioni analitiche sul costo di ogni singola unità movimentata. Vale comunque quanto già detto e cioè che con il FIFO il costo del venduto approssima quello associato all'effettivo flusso fisico dei beni perché molte imprese vendono per primi i prodotti *più vecchi*.

Se un'impresa interpreta il margine lordo come differenza fra il prezzo di vendita e quello dei beni fisicamente venduti, allora tale impresa dovrebbe utilizzare il FIFO, che riporta nel conto economico proprio questa differenza.

Un secondo argomento a favore del FIFO riflette un modo diffuso di percepire il valore delle rimanenze. Molte persone ritengono infatti che il valore delle rimanenze nello stato patrimoniale dovrebbe essere espresso a costi correnti. La logica procedurale del FIFO - che assume che i beni di inventario siano quelli acquistati più di recente - si traduce in una valutazione che è più vicina a quella a costi correnti di quanto si otterrebbe utilizzando il LIFO o il metodo del costo medio (questo fatto è vero a prescindere dal tasso di inflazione).

Le ragioni a favore del LIFO

Anche i sostenitori del LIFO affidano la loro argomentazione al principio di competenza e alla correlazione costi-ricavi. Essi sostengono che il margine lordo riflette la differenza fra i ricavi derivanti dalla vendita, calcolati necessariamente a prezzi correnti, e il costo del venduto, il quale conseguentemente deve anch'esso, per coerenza, essere espresso a valori correnti. Sebbene raramente esplicitato, si ipotizza in tal modo che un'impresa determini i prezzi di vendita aggiungendo un ricarico ai costi correnti, non a quelli storici. Se si accetta un tale assunto, il margine lordo calcolato con il LIFO rispecchia un tale significato[8].

I sostenitori del LIFO enfatizzano il rispetto del principio di competenza e la correlazione costi-ricavi, lasciando invece sullo sfondo le conseguenze del LIFO sulla valutazione delle rimanenze nello stato patrimoniale. Poiché gli strati più vecchi dell'inventario sono con il LIFO valorizzati per sempre in funzione dei livelli dei prezzi prevalenti al tempo di adozione del metodo, la valutazione delle rimanenze tende a discostarsi progressivamente, con il passare degli anni, da una valutazione fatta a costi correnti. In periodi di prolungata inflazione, la valutazione delle rimanenze con il LIFO può essere molto più bassa di quella a costi correnti, rendendola di dubbia utilità.

In definitiva, mentre il FIFO determina un valore di costo del venduto discutibile, che rischia di compromettere nel conto economico l'informazione di margine lordo, quindi di reddito, il LIFO solleva le stesse perplessità in merito al valore delle rimanenze nello stato patrimoniale, dunque in merito all'ammontare delle attività a breve termine, quindi del valore totale delle attività e, in ultima analisi, del valore del capitale netto. Un tale problema con il LIFO può tuttavia essere attenuato. Nonostante il valore delle rimanenze nello stato patrimoniale possa essere irrealisticamente basso, le imprese possono comunicare nella nota integrativa quale sarebbe il loro valore se si utilizzasse il FIFO o il costo medio[9]. Comunque sia, considerati i pro e i contro i principi contabili internazionali propendono per il metodo FIFO o per il costo medio ponderato del capitale.

---

[8] È opportuno sottolineare che, sebbene l'argomentazione centrale a favore del LIFO chiami in causa un'idea di costo del venduto a costi correnti, il LIFO approssima i costi correnti, ma non li rappresenta. **Costo del venduto a costi correnti** significa, infatti, quello che si sosterrebbe acquistando gli stessi beni nelle stesse quantità di quelli venduti, ripristinando così i livelli delle rimanenze immediatamente dopo la vendita (tale costo è infatti anche denominato **costo di rimpiazzo delle rimanenze**).

[9] La differenza fra il valore delle rimanenze con il metodo LIFO e il valore calcolato con altri metodi (come il FIFO o anche il costo medio) è talvolta denominata **riserve LIFO**, termine non felice perché non si tratta di un accantonamento o di un valore messo da parte per un qualche scopo bensì, come detto, di una differenza risultante da due diversi metodi di calcolo.

Considerazioni sul calcolo del reddito imponibile

Per determinare il reddito imponibile nel rispetto dell'articolo 2426 del codice civile è possibile, come detto, applicare ciascuno dei metodi presentati, ma una volta adottato un criterio questo non può essere più modificato se non giustificando la causa del cambiamento. Adottare un nuovo criterio di valorizzazione richiede infatti che nella nota integrativa al bilancio sia precisata: (1) una valida motivazione che giustifichi il cambiamento (per esempio, il passaggio da un regime di prezzi crescenti a uno di prezzi calanti); (2) la precisa quantificazione dell'effetto generato sul reddito dal cambiamento del criterio di valorizzazione delle rimanenze rispetto a quello precedente (il che significa l'onere di valorizzare le rimanenze con due criteri). L'applicazione costante nel tempo dei medesimi criteri significa il rispetto del **principio di continuità dei criteri di valutazione**, un requisito essenziale per confrontare i bilanci dei diversi esercizi[10].

Inoltre, se un'impresa adotta il LIFO (o altro metodo) ai fini fiscali, cioè per il calcolo del reddito imponibile, lo stesso metodo deve essere utilizzato - per un principio di uniformità dei criteri di valutazione - anche per redigere il bilancio ufficiale.

In periodi di inflazione il LIFO determina un reddito più basso, quindi imposte più basse di quelle che si avrebbero con il FIFO o con il costo medio. Se il livello delle rimanenze rimane fisicamente lo stesso o cresce nel tempo, allora questo vantaggio del LIFO permane indefinitamente. Solo nel caso di riduzione fisica del livello delle rimanenze (quindi di cancellazione di vecchi strati LIFO) il reddito imponibile con il LIFO può essere maggiore di quello ottenuto con il FIFO ma, anche in tal caso, il LIFO avrebbe comunque posposto alcuni pagamenti di imposta.

Questi miglioramenti del *cash flow* aziendale che il LIFO produce (si pagano meno imposte sul reddito) convincono molte imprese ad adottarlo, a prescindere dai vantaggi e dagli svantaggi concettuali prima esaminati.

Perché non utilizzare sempre il LIFO

Giacché il LIFO migliora i flussi di cassa, per quale motivo non tutte le imprese lo utilizzano per valorizzare le rimanenze? In merito possono essere date almeno due risposte.

In primo luogo sebbene l'economia in generale possa sperimentare prezzi mediamente crescenti, alcune specifiche materie prime o componenti potrebbero avere prezzi decrescenti. Nel settore dell'elettronica di consumo, per esempio, i prezzi di quasi tutti i componenti e di molti prodotti finiti sono decrescenti, sia pure in presenza di inflazione generale. Adottando il FIFO, aziende con costi di rimpiazzo delle rimanenze in calo determinano un reddito imponibile più basso e pagano dunque meno imposte.

In secondo luogo, poiché il metodo adottato per determinare il valore del costo del venduto (quindi le imposte sul reddito) deve essere lo stesso di quello utilizzato per redigere il bilancio ufficiale, allora questo significa che un reddito più basso è anche comunicato agli azionisti e al mercato finanziario. In altri termini, il miglioramento del *cash flow* determina un peggioramento (in relazione a quello che si otterrebbe con il FIFO) dell'utile per azione. Nonostante alcune ricerche indichino che il mercato finanziario non penalizza il corso delle azioni di imprese i cui utili siano

---

[10] Per questo motivo la normativa civilistica stabilisce che: "i criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro", rappresentando la continuità di applicazione dei criteri una condizione essenziale di comparabilità dei bilanci. I cambiamenti sono dunque possibili solo se necessari, per esempio perché sono mutate le circostanze in base alle quali una certa stima era stata fatta o se richiesto da cambiamenti della legge o dei principi contabili.

stati ridotti dall'utilizzo del LIFO, molti manager ritengono che comunicare un reddito più basso possa comunque influenzare il prezzo dei titoli, a prescindere da quale ne sia la causa. Nel valutare il LIFO, i manager devono pertanto risolvere un trade-off. Aumentare il *cash flow* attraverso una riduzione dei pagamenti per imposte sul reddito è certamente positivo, ma il minore reddito comunicato al mercato finanziario non lo è per gli azionisti. Poiché il vertice aziendale risponde al consiglio di amministrazione e poiché si suppone che il consiglio di amministrazione tuteli gli interessi degli azionisti, sovente la scelta del metodo cade sul FIFO, dunque utili più alti anziché flussi di cassa più robusti.

7.6 ■ Il più basso fra costo e valore di mercato

Quanto finora detto attiene alle modalità di misurazione del costo delle rimanenze. Il LIFO e il FIFO sono metodi alternativi per farlo. Il principio generale per valorizzare le rimanenze, coerente con il principio di prudenza, è che debbano essere valorizzate al minore fra il loro costo e il valore di mercato o *fair value*.

In condizioni normali le rimanenze sono valorizzate al costo. Lo sono al di sotto del costo solo qualora vi sia evidenza che il valore dei beni, se venduti, risulterebbe inferiore. Una tale evidenza può dipendere da deterioramento fisico dei materiali, obsolescenza, caduta dei prezzi di mercato e altre cause ancora. Quando sussistono tali condizioni, le rimanenze sono valutate al valore di mercato o **valore di netto realizzo**. Si tratta del verosimile prezzo di vendita, al netto dei costi diretti di vendita ed eventuali costi di completamento qualora si tratti di semilavorati. La regola deve essere applicata analiticamente a ciascun articolo dell'inventario. Se comunque il valore di mercato tornasse superiore al costo storico, allora alla svalutazione iniziale deve seguire il ripristino del valore al costo storico. Il costo storico, in definitiva, è una soglia non superabile come nei casi di rispristino della attività materiali (Capitolo 8).

7.7 ■ L'analisi delle rimanenze

7.7.1 ■ La rotazione delle rimanenze

L'indicatore più diffuso per analizzare la dimensione delle giacenze di magazzino è la **rotazione delle rimanenze** o **turnover delle rimanenze**:

$$\text{rotazione delle rimanenze} = \frac{\text{costo del venduto}}{\text{rimanenze}}$$

Se il costo del venduto di un certo anno è un milione di euro e il valore delle rimanenze è € 250 000, allora la rotazione è 4 volte, il che equivale a dire che le rimanenze subiscono un ricambio ogni 3 mesi (4 volte all'anno) o, in altri termini, che € 4 di costo del venduto sono consegnati in media ai clienti per ogni euro di rimanenze disponibili. Alcune imprese calcolano il quoziente ponendo a denominatore il valore finale delle rimanenze, altre il valore medio nell'anno, che può essere calcolato semplicemente come semisomma dei valori iniziale e finale o, anche, come valore medio dei dodici mesi dell'anno. In generale, utilizzare il valore medio a denominatore dell'indice fornisce un'informazione migliore, perché i ricavi sono realizzati durante tutto l'anno e dunque una valutazione di efficienza nell'uso delle rimanenze deve anch'essa tenere conto dell'andamento nel tempo delle giacenze.

Il valore dell'indice di rotazione cambia significativamente con la natura del business. Un supermercato che vende merce deteriorabile ha un alto valore di rotazione (dell'ordine di 50), altrimenti molte merci deperirebbero. Al contrario, una gioielleria con un'ampia offerta di oggetti molto costosi potrebbe avere una rotazione anche inferiore a 1.

I valori dell'indice dipendono anche dalla stagionalità delle vendite. La libreria di un Ateneo ha in genere alti livelli di libri in giacenza prima dell'inizio dell'anno accademico e valori più bassi nel corso dell'anno. In tali situazioni calcolare il valore medio dell'indice di rotazione non ha molto significato, mentre è certamente più utile disporre di due valori del turnover: quelli nei momenti di alta e di bassa stagione.

La rotazione delle rimanenze indica la velocità con la quale i prodotti e i materiali "si muovono" attraverso il business. Il turnover può ridursi sia perché il livello delle rimanenze è deliberatamente fatto crescere per anticipare un aumento delle vendite, sia perché le vendite si sono ridotte improvvisamente, lasciando un eccesso di giacenze in essere. Nel primo caso si tratta di un evento favorevole e voluto, nel secondo di un evento sfavorevole e subito, ma il valore in sé dell'indice dice poco sulle cause.

Il livello delle rimanenze espresso in giorni del costo del venduto

Lo stesso quoziente può essere espresso come numero di giorni di costo del venduto. Il livello delle rimanenze può essere in tal caso calcolato ponendo a denominatore della formula il costo del venduto giornaliero medio:

$$\text{livello delle rimanenze (gg. di CdV)} = \frac{\text{rimanenze}}{\left(\dfrac{\text{costo del venduto}}{365}\right)}$$

Naturalmente entrambi gli indicatori descritti sono influenzati dall'utilizzare il LIFO anziché il FIFO o il metodo del costo medio. Poiché il LIFO produce, se i prezzi sono crescenti, una valorizzazione delle rimanenze più bassa di quella che si otterrebbe con il FIFO, un'impresa che utilizzi il LIFO avrà un valore segnalato di turnover maggiore di quello che avrebbe ricorrendo al FIFO e un livello più basso delle rimanenze se espresso in gg. di costo del venduto. Queste differenze dovrebbero essere prese in considerazione quando si confrontano bilanci di imprese che utilizzano metodi diversi per contabilizzare il valore delle rimanenze. Un modo per risolvere il problema è - se si dispone dei dati nella nota integrativa - quello di convertire i valori LIFO in equivalenti valori FIFO.

7.7.2 ■ Il margine lordo percentuale

Un indicatore strettamente legato alla contabilizzazione delle rimanenze è il margine lordo (ricavi meno costo del venduto) espresso in percentuale dei ricavi. Poiché il margine lordo è influenzato dal valore del costo del venduto, criteri diversi di contabilizzazione delle rimanenze si riflettono in valori differenti del margine lordo. Il margine lordo percentuale è uno dei molteplici indicatori di redditività di un'impresa: misura quale percentuale di ciascun euro di ricavo l'impresa guadagna prima della copertura di tutti i costi operativi e no.

Esempio

Utilizzando i valori di costo del venduto degli esempi LIFO e FIFO precedenti di cui al Paragrafo 7.5.5 e ipotizzando ricavi per € 2000, il margine lordo con il FIFO è del 62,5% (1250/2000), mentre con il LIFO è il 71% (1420/2000).

Appendice A ■ Sistema zappiano e sistema patrimoniale

A.1 ■ Operazioni di interna ed esterna gestione

Nel Capitolo 5 si è detto che la ragioneria italiana assegna alla contabilità generale il compito principale di rilevare e registrare le transazioni con l'esterno, mentre gli effetti delle operazioni interne sono considerati, indirettamente, in occasione delle scritture di assestamento, prendendo conoscenza del valore delle rimanenze alla data del bilancio. Nel caso più generale, tale valore è calcolato ricorrendo a un apparato tecnico parallelo, la contabilità di prodotto o contabilità industriale, sebbene nelle situazioni commerciali e in quelle produttive più semplici il valore delle rimanenze possa essere determinato attraverso un semplice conteggio (inventario fisico) e una stima, sia pure approssimata, del valore unitario dei prodotti. Sono qui illustrate in maggiore dettaglio le differenze fra la prassi italiana – che focalizza le transazioni con l'esterno, dunque quelle più "oggettive" perché caratterizzate da prezzi e valori di scambio – e quella anglosassone o patrimoniale, utilizzata nel testo.

Esempio

Si faccia riferimento a una semplice operazione produttiva descritta dall'utilizzo (a) di manodopera per € 70, (b) di materiali diretti per € 150. Si supponga inoltre che: (1) sia questa l'unica attività svolta nel periodo; (2) il lavoro sia pagato nel periodo; (3) i materiali siano acquistati perché non disponibili fra le rimanenze all'inizio del periodo. I valori iniziali dello stato patrimoniale sono riportati nei conti della Figura A.1, così come pure le registrazioni del periodo, qui di seguito descritte in accordo con la prassi della ragioneria italiana.

- Scrittura 1: in apertura del periodo, il conto rimanenze dello stato patrimoniale, avente un saldo di € 500, è azzerato (scrittura in avere). La registrazione equivale a ipotizzare che le risorse iniziali siano interamente consumate ("svaniscano" dal patrimonio) nel momento iniziale. Conseguentemente, la corrispondente scrittura in dare è in uno specifico conto di costo del conto economico, denominato "rimanenze iniziali". Nel rispetto dell'equazione fondamentale del bilancio, la circostanza che un'attività sia "cancellata" dallo stato patrimoniale deve, infatti, essere bilanciata da una riduzione dello stesso valore del capitale netto, cioè da un costo.

  Rimanenze iniziali (CE) 500
  Rimanenze (stato patrimoniale) 500

- Scrittura 2: l'operazione d'acquisto dei materiali (€ 150) è rilevata nello stato patrimoniale in avere del conto "debito verso fornitori" (si suppone che l'acquisto non sia per contante) e, in dare, in un conto di costo del conto economico denominato "acquisti". Anche in tal caso la registrazione equivale a ipotizzare che le risorse acquistate siano consumate ("svaniscano") nel momento stesso dell'acquisto. L'acquisto rappresenta dunque un costo, una riduzione del capitale netto.

  Acquisti (CE) 150
  Debito verso fornitori (passività) 150

- Scrittura 3: il costo del lavoro è pagato per contante, il che implica un'uscita di cassa di € 70. La corrispondente scrittura in dare è, al pari delle due precedenti, in conto economico, all'interno del conto "costo del lavoro", come se si trattasse, quindi, di una risorsa consumata senza avere prodotto alcuna utilità (alcun aumento di valore dei semilavorati).

  Costo del lavoro (CE) 70
  Cassa (attività) 70

Riepilogando, sino al momento è come se le rilevazioni contabili considerassero interamente consumate le risorse iniziali disponibili (rimanenze), gli acquisti del

Stato patrimoniale

ATTIVITÀ

Immobilizzazioni

Val. Iniz.	400	
	400	

Rimanenze

Val. Iniz.	500	500	(1)
(4)	720		
	720		

Crediti commerciali

Val. Iniz.	300	
	300	

Cassa

Val. Iniz.	100	70	(3)
	30		

PASSIVITÀ

Debiti finanziari

	200	Val. Iniz.
	200	

Debiti operativi

	500	Val. Iniz.
	150	(2)
	650	

CAPITALE NETTO

Capitale netto

	600	Val. Iniz.
	600	

ATTIVITÀ = 1450 **PASSIVITÀ = 850** **CAPITALE NETTO = 600**

Conto economico

Rimanenze iniziali

(1)	500	
	500	

Acquisti

(2)	150	
	150	

Costo del lavoro

(3)	70	
	70	

Rimanenze finali

	720	(4)
	720	

Figura A.1
Scritture contabili secondo la prassi della ragioneria italiana.

periodo e "sciupato", per così dire, il costo della manodopera diretta (e così pure, in generale, tutti gli altri costi di trasformazione, come i costi generali di produzione, in questo caso assenti).

- Scrittura 4: con quest'ultima registrazione le precedenti ipotesi sono rilassate attraverso la rilevazione, in conto economico, del valore delle rimanenze di fine periodo: l'oggetto verso il quale sono confluite tutte le risorse di produzione utilizzate (materiali e costi di trasformazione) accrescendone il valore iniziale. La rettifica, che è di segno opposto alle precedenti scritture, è pertanto rilevata in un conto del conto economico denominato "rimanenze finali" che ripristina il valore delle rimanenze sullo stato patrimoniale e aumenta, al contrario dei precedenti, il capitale netto. Per quanto detto, il valore del conto rimanenze finali (CE) è:

$$\text{rimanenze finali (CE)} = \text{rimanenze iniziali (CE)} + \text{acquisti} + \text{costi di trasformazione} \qquad \text{(A.1)}$$

e, dunque:

$$\text{rimanenze finali (CE)} = 500 + 150 + 70 = 720$$

La scrittura 4 è pertanto:

Rimanenze (attività)	720	
Rimanenze finali (CE)		720

Sommando tutti i saldi dei conti presenti nel conto economico della Figura A.1 si ottiene il risultato economico del periodo. Nel nostro caso, non essendosi verificata alcuna vendita e non essendoci neppure per ipotesi costi di periodo, il reddito deve essere pari a zero. Si ha, infatti, che la sommatoria dei saldi di tutti i costi del conto economico relativi esclusivamente ad attività produttive è:

$$\text{costo del venduto} = \text{rimanenze iniziali} + \text{acquisti} + \text{costi di trasformazione} - \text{rimanenze finali} \qquad \text{(A.2)}$$

quindi:

$$\text{costo del venduto} = 500 + 150 + 70 - 720 = 0$$

Tale risultato era del tutto prevedibile in base al principio di competenza. Nel periodo, infatti, non è stato venduto alcun prodotto e non è stato sostenuto alcun costo non inventariabile (cioè di periodo). Si pone ancora l'accento sulla circostanza che nella contabilità generale italiana il costo del venduto è la somma algebrica dei saldi dei quattro conti presenti nella parte bassa della Figura A.1. Nessuno di essi, dunque, è in sé un costo di competenza, ma un elemento necessario a calcolare indirettamente il costo del venduto come somma algebrica di tutti e quattro. In sintesi, il calcolo utilizza un metodo induttivo.

L'Equazione (A.2) è logicamente desumibile anche dalla metafora idraulica della Figura 7.3, che rappresenta tre serbatoi in cascata. Il livello complessivo finale di liquido nei tre serbatoi altro non può essere, infatti, che: quello iniziale, più le nuove immissioni di liquido dall'esterno (gli acquisti nel periodo), più i costi di trasformazione (che aumentano il valore dei semilavorati quindi il livello del liquido), meno l'uscita di liquido dal sistema, cioè il costo del venduto. Si ha quindi:

$$\text{rimanenze finali} = \text{rimanenze iniziali} + \text{acquisti} + \text{costi di trasformazione} - \text{costi del venduto}$$

da cui l'Equazione (A.2).

Le aziende commerciali, più semplici di quelle di produzione poiché non compiono alcuna attività di trasformazione, sono un caso specifico e più facile di quello ora visto. Nell'Equazione (A.2) sopra descritta, manca, infatti, il termine riguardante i costi di trasformazione, sicché la metafora idraulica si ridurrebbe a quella (Figura 7.1) di un solo serbatoio e non, invece, tre in cascata. L'equazione è pertanto:

$$\text{costo del venduto} = \text{rimanenze iniziali} + \text{acquisti} - \text{rimanenze finali}$$

Come l'esempio dovrebbe avere chiarito, la prassi della ragioneria italiana tiene indirettamente conto degli effetti delle operazioni interne solo in occasione della chiusura del bilancio, prendendo conoscenza del valore delle rimanenze a quella data. Escludere dalle rilevazioni della contabilità generale le transazioni interne – quelle che riguardano l'utilizzazione delle risorse e la loro trasformazione in beni e servizi – semplifica molto il processo contabile, specie per piccole imprese per le quali il valore delle rimanenze finali possa essere determinato attraverso un inventario fisico.

Non così alla presenza di migliaia di prodotti e di operazioni di trasformazione. La complessità operativa "eliminata" dalla contabilità generale confluirebbe in tal caso, come più volte detto, nella contabilità di prodotto o contabilità industriale, un apparato tecnico dedicato al calcolo dei costi dei prodotti e a valorizzare, quindi, le rimanenze di semilavorati, di prodotti finiti e del costo del venduto. È, dunque, quest'apparato tecnico-contabile che rende disponibile, alla fine del periodo, il valore delle rimanenze finali (€ 720 nel nostro caso) utilizzato nella transazione 4. Rimane comunque, nella prassi italiana, la separazione fra i due sistemi. La contabilità generale si occupa prevalentemente delle transazioni con l'esterno (più oggettive perché basate in grande parte su prezzi e valori dello scambio), mentre la contabilità industriale delle transazioni interne (che richiedono invece stime e calcoli).

La prassi anglosassone utilizza, invece, lo schema patrimoniale integrato, illustrato nel testo, che, fra l'altro, è quello adottato dai principali sistemi informativi aziendali come SAP. Con tale metodo, le scritture dell'esempio sarebbero, come già altre volte visto, le due seguenti:

Scrittura 1

Rimanenze	150	
Debiti operativi		150

L'operazione di acquisto, infatti, aumenta il valore delle rimanenze e ha, come contropartita, il debito verso fornitori, senza alcun effetto sul capitale netto: aumentano, infatti, di uno stesso importo il valore di un'attività e quello di una passività.

Scrittura 2

L'operazione di trasformazione derivante dall'uso della manodopera diretta di assemblaggio (transazione interna) aumenta, come più volte detto, il valore delle rimanenze di semilavorati dello stesso ammontare del costo di trasformazione sostenuto (si veda anche la Figura 7.3). La scrittura è pertanto:

Rimanenze (attività)	70	
Cassa (attività)		70

Entrambe le scritture non intervengono su alcun conto del capitale netto e quindi non lo modificano. Insomma, nessun prodotto è stato venduto nel periodo e pertanto, per il principio di competenza, il costo del venduto di competenza non può che essere nullo. Sullo stato patrimoniale i cambiamenti sono ovviamente gli stessi di quelli rappresentati nella Figura A.1: il valore delle rimanenze è cresciuto di 220 (150 + 70), i debiti operativi di 150, mentre la cassa si è ridotta di 70.

Con il metodo patrimoniale, la complessità derivante dalle operazioni di trasformazione (per esempio gli effetti derivanti dall'utilizzo di risorse di trasformazione, come la manodopera diretta) non è rilevata in un apparato contabile distinto, bensì, come la scrittura 2 rende evidente, all'interno dello stesso sistema contabile.

Riepilogo

Due sono gli scopi della contabilizzazione delle rimanenze: (1) correlare il costo del venduto di un certo periodo - un costo di competenza - con i ricavi realizzati dalla vendita dei prodotti nello stesso periodo; (2) misurare il valore delle rimanenze alla fine del periodo (un'attività).

Un'impresa commerciale ha un solo tipo di rimanenze. La suddivisione del valore dei beni disponibili per la vendita in (1) costo del venduto e (2) valore delle rimanenze finali può essere effettuata sia con il metodo dell'inventario periodico, sia con quello dell'inventario perpetuo. Con il primo metodo il valore delle rimanenze finali è determinato attraverso un conteggio fisico e il costo del venduto è dedotto. Con il secondo, entrambi i valori sono ottenuti direttamente dalle schede di inventario.

Un'impresa di produzione ha tre tipi di rimanenze: materie prime, semilavorati, prodotti finiti. Con il metodo dell'inventario periodico il valore di ciascun conto delle rimanenze è determinato attraverso un inventario fisico, mentre il costo delle materie prime utilizzate, quello dei beni prodotti e il costo del venduto sono dedotti. Con il metodo dell'inventario perpetuo - che si chiama in tal caso sistema di determinazione del costo dei prodotti - questi tre costi sono ottenuti direttamente attraverso apposite schede.

Le rimanenze sono normalmente valorizzate al costo. In un'azienda commerciale il costo è essenzialmente il prezzo pagato per acquistare la merce. In un'impresa di produzione il costo del prodotto include, oltre a quello delle materie prime, il costo della manodopera e altri costi sostenuti nel processo di trasformazione.

Il flusso fisico dei beni (quindi dei costi) può essere misurato in più modi: l'identificazione specifica, il costo medio, il first-in first-out (FIFO), il last-in first-out (LIFO). Il primo metodo rappresenta il flusso effettivo, gli altri fanno delle ipotesi semplificatrici di movimentazione. Sebbene l'utilizzo del LIFO si traduca normalmente in un più basso carico d'imposte sul reddito, alcune imprese non lo utilizzano perché così facendo riporterebbero in conto economico un utile più basso.

Se il valore di mercato di un articolo delle rimanenze è più basso del suo costo, allora quell'articolo è contabilizzato al valore di mercato.

Gli indicatori utili per analizzare l'investimento in scorte sono la rotazione delle rimanenze e il livello delle rimanenze espresso in giorni del costo del venduto.

Il metodo di contabilizzazione delle rimanenze può influenzare il valore del margine lordo.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 7.1

Nella seguente tabella è riportato il conto economico di quattro ipotetiche imprese. Ciascun rendiconto è mancante di tre valori che dovete calcolare (si assuma che le imposte siano costi di periodo).

	A	B	C	D
Ricavi	€ 2250	€ 1800	€ 1350	€ 2100
Costo del venduto:				
Rimanenze iniziali	300	225	?	300
Più: acquisti	975	?	850	1200
Meno: rimanenze finali	225	300	300	?
Costo del venduto	**?**	**900**	**?**	**?**
Margine lordo	**?**	**?**	**?**	**750**
Costi di periodo	300	400	150	?
Risultato netto	**€ ?**	**€ ?**	**€ 150**	**€ -50**

Problema 7.2

La farmacia Granieri usa l'inventario periodico per valorizzare le rimanenze. Alcuni dati aziendali dell'ultimo esercizio, il 2015, sono: rimanenze iniziali € 50 000; acquisti € 167 000; costi di trasporto della merce acquistata € 4000; resi ai fornitori € 8000; rimanenze finali € 77 500.

Domande

1. Compiere le scritture di fine esercizio in modo che riflettano le precedenti informazioni riguardo ai conti: rimanenze, costo del venduto e risultato d'esercizio.
2. Ipotizzando ricavi per € 325 000, altri costi (escluse le imposte) per € 95 000 e un'aliquota delle imposte sul reddito del 30%, preparare il conto economico per l'esercizio calcolando il costo del venduto con il metodo indiretto (CdV = RI + acquisti - RF).

Problema 7.3

Goldi SpA, che commercializza un unico prodotto, valorizza le rimanenze con il metodo dell'inventario perpetuo. Alla fine di ogni periodo amministrativo è compiuto un inventario fisico per verificare l'allineamento dei dati raccolti con quelli dell'inventario perpetuo. Riguardo all'ultimo periodo, le registrazioni contabili riportavano quanto segue: rimanenze iniziali, 673 unità; acquisti del periodo, 5700 unità; vendite, 5800 unità. Infine, nel corso del periodo sono state rese dai clienti 80 unità (rivendibili senza aggravio di costo). Il costo unitario durante l'intero periodo è stato di € 15.

Domande

1. Supponendo che Goldi venda il prodotto a un prezzo unitario di € 23, eseguire a giornale le scritture concernenti gli acquisti, le vendite e i resi su vendita del periodo.
2. Preparare un conto economico fino all'evidenziazione del margine lordo.
3. Supporre che, dopo aver compiuto le scritture di cui al punto 1, un conteggio fisico abbia rivelato che le rimanenze alla fine del periodo erano costituite da 610 unità. Quale scrittura integrativa è necessaria? Come influisce tale scrittura sul conto economico?

Problema 7.4

Il 31 marzo, Maple Shop non aveva sveglie disponibili a magazzino. Nei quattro mesi successivi acquista pertanto cinquanta sveglie a € 14 l'una, quindi altre 75 a € 12 l'una. Nel corso di questi quattro mesi, vende 100 sveglie.

Domanda

A quanto ammontano le rimanenze e il costo del venduto al 31 luglio se Maple Shop usa il metodo dell'inventario periodico e (a) il costo medio, (b) il FIFO, (c) il LIFO?

Problema 7.5

Electtronica Paradiso SpA vende prodotti elettronici, tra i quali un PC offerto per la prima volta dall'inizio di settembre a un prezzo di € 695. I ricavi dei successivi sei mesi (sino al 28 febbraio) ammontano complessivamente a € 52 125. Le scritture contabili relative agli acquisti indicano quanto segue:

Data di acquisto	Unità	Costo unitario
10 settembre	12	€ 370
15 ottobre	20	375
2 novembre	32	360
10 dicembre	11	350
3 febbraio	10	335

Domande

1. Preparare un conto economico per la linea dei personal computer che riporti il margine lordo per il periodo di sei mesi in questione usando il metodo FIFO, il costo medio ponderato e il LIFO.
2. Qual è stato il margine lordo percentuale sui ricavi? (*Suggerimento*: la risposta dipende dal metodo utilizzato per la valutazione delle rimanenze).
3. Se tutti gli acquisti e i ricavi dei PC fossero per contanti, quale sarebbe stato il flusso di cassa netto ante imposte generato dalle operazioni di acquisto e vendita del PC? L'uso di diversi metodi di valutazione delle rimanenze modificherebbe il valore del flusso di cassa in questione?
4. Quale sarebbe il flusso di cassa al netto delle imposte usando i tre diversi metodi di valutazione delle rimanenze di cui al punto 1 e ipotizzando un'aliquota fiscale del 30%?

Problema 7.6

Marchi Produzione SpA presenta i seguenti saldi all'inizio del periodo:

Rimanenze di materiali diretti	€ 100 000
Rimanenze di semilavorati	370 000
Rimanenze di prodotti finiti	60 000

Nel corso del periodo, si è verificato quanto segue:

- sono stati acquistati in contanti materiali diretti per un valore di € 872 000 (costo di spedizione € 22 000);
- è stata impiegata manodopera diretta per un valore di € 565 000;
- sono stati prelevati materiali diretti per un valore di € 900 000;
- sono stati sostenuti i seguenti costi:

Manodopera indiretta	€ 27 000
Utilities varie di stabilimento (gas, luce, acqua...)	147 000
Acquisti di servizi vari di stabilimento	46 000
Ammortamento impianti	46 000
Imposte patrimoniali e assicurazione su impianti	14 000
Costi G&A	28 000
Ammortamento dello stabilimento	54 000

- sono stati portati a ultimazione semilavorati per un valore di € 2 035 000;
- si sono realizzati ricavi per € 2 600 000;
- le rimanenze finali dei prodotti finiti ammontavano a € 93 000.

Domande

1. Calcolare i saldi dei conti rimanenze di materiali diretti e rimanenze di semilavorati.
2. Qual è stato il margine lordo dell'azienda nel periodo?

Problema 7.7

Il 1° gennaio 2015 i valori delle rimanenze di Prosperetti SpA erano i seguenti:

- rimanenze di materiali diretti € 154 (in migliaia);
- rimanenze di semilavorati € 19;
- rimanenze di prodotti finiti € 69.

Sapendo che:

- i ricavi del periodo sono pari a € 900, i costi di periodo (costi non inventariabili) ammontano a € 250 e gli oneri finanziari sono di € 50;
- gli acquisti di materie prime nell'esercizio 2015 sono stati di € 273;
- i costi di trasformazione (manodopera, energia, ammortamenti industriali ecc.) complessivamente sostenuti nel periodo ammontano a € 330;
- il 31/12/2015 l'impresa esegue un inventario fisico e così valorizza le rimanenze finali:
  - rimanenze di materie prime € 163;
  - rimanenze di semilavorati € 43;
  - rimanenze di prodotto finito € 66;
- l'aliquota delle imposte sul reddito è del 50%.

Domanda

Presentare il conto economico dell'esercizio 2015.

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 8

Le immobilizzazioni non monetarie e l'ammortamento

I Capitoli 6 e 7 hanno esaminato le attività monetarie e le rimanenze. Questo capitolo illustra le attività non monetarie di lungo termine: quelle risorse che cederanno benefici all'impresa per alcuni anni, come le immobilizzazioni materiali e immateriali. In particolare, sono descritti i criteri che sottendono: la registrazione dell'acquisizione delle immobilizzazioni non monetarie; la trasformazione nel tempo del costo di acquisto delle immobilizzazioni non monetarie in costi di competenza; la dismissione di queste attività quando non siano più in grado di fornire un'utilità soddisfacente o alcuna utilità; le svalutazioni, rivalutazioni e ripristini di valore così come dai recenti sviluppi della prassi contabile e dalla logica del *fair value*, un criterio alternativo al principio del costo storico propugnato dallo IASB e già anticipato nel Capitolo 1.

8.1 ■ La natura delle immobilizzazioni

Quando un'impresa sostiene una spesa, i benefici che derivano dai beni o dai servizi acquistati possono (1) manifestarsi per intero nel periodo corrente, oppure (2) essere realizzati in periodi futuri (Paragrafo 3.3.3). Nel primo caso i costi dei beni e dei servizi sono *costi di competenza* del periodo. Qualora, invece, i benefici siano attesi in periodi futuri, allora i costi di quel bene sono un'attività (non un costo) nel periodo corrente e si dice che la spesa è stata **capitalizzata**, dunque i suoi costi sono stati rinviati al futuro. È da notare che, sebbene anche le rimanenze e i costi anticipati siano attività al termine del periodo, il termine **attività immobilizzate** si riferisce a quelle attività che cederanno la propria utilità nel corso di più anni.

Un'attività immobilizzata può essere pensata come una *determinata quantità* di servizi disponibili. Quando un'impresa acquista un automezzo che pensa di utilizzare per una percorrenza complessiva di 350 000 km sta, in effetti, acquistando una certa capacità di servizio (di trasporto) di cui si avvantaggerà per alcuni anni. Il costo del servizio in un certo periodo, in altre parole il costo dell'automezzo, deve essere correlato ai ricavi del periodo; deve, in altri termini, essere riconosciuto in funzione dell'ammontare dei ricavi alla cui realizzazione ha contribuito. Il nome generale di questo processo di correlazione fra i ricavi e i costi delle attività immobilizzate è detto **ammortamento**, ma sono utilizzati anche altri termini per i diversi tipi di immobilizzazioni, così come in seguito descritto. La *quota parte* del costo di acquisto di un'immobilizzazione che è attribuita a un certo periodo è il costo di competenza di quel periodo. Un'attività immobilizzata è dunque simile a una polizza pagata anticipata-

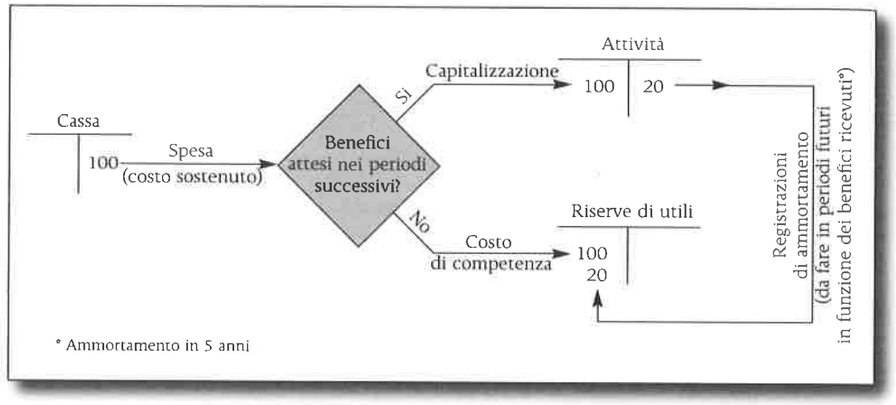


Figura 8.1
Spese e costi di competenza.

mente o ad altri costi anticipati. È inizialmente rilevata come un'attività e poi convertita in costo di competenza nell'ambito di uno o più periodi successivi. La differenza è nel fatto che la vita delle attività immobilizzate è tipicamente più lunga di quella della maggior parte dei costi anticipati, mentre la precisione del calcolo della quota parte "consumata" è più bassa.

La Figura 8.1 utilizza i conti a T per spiegare come una spesa possa, in alternativa, essere registrata (1) come costo di periodo, oppure (2) capitalizzata come un'attività e poi ammortizzata in periodi successivi. Si noti che *alla fine* tutti i costi di acquisto diventano costi di competenza, ma il periodo complessivo di "consumo della risorsa" tipico delle attività immobilizzate è di diversi anni, mentre i costi di periodo sono costi di competenza nel periodo in cui si sostiene la spesa.

8.1.1 ■ I diversi tipi di immobilizzazioni

La Figura 8.2 mostra i principali tipi di immobilizzazioni non monetarie e la terminologia utilizzata per indicare il processo di ammortamento. La principale distinzione è tra attività materiali o tangibili e attività intangibili. Un'**attività materiale** ha una propria fisicità, come un edificio o una macchinario. Al contrario, un'**attività intangibile**, come un brevetto o un marchio, non si può toccare. Molte delle attività intangibili sono identificate con il termine **proprietà intellettuale**.

Tipi di attività	Metodo di conversione in costo di competenza
Immobilizzazioni tangibili o materiali	
Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	Ammortamento
Impianti e macchinari	Ammortamento
Risorse naturali o esauribili	Ammortamento/esaurimento
Immobilizzazioni intangibili o immateriali	
Avviamento	Ammortamento
Immobilizzazioni intangibili (diverse dall'avviamento) aventi vita utile finita	Ammortamento
Immobilizzazioni intangibili (diverse dall'avviamento) dalla vita utile infinita	Non ammortizzate
Costi di ricerca e sviluppo	Ammortamento

Figura 8.2
I diversi tipi di immobilizzazione e i metodi di ammortamento.

Gran parte delle immobilizzazioni tangibili di un'impresa sono presenti alla voce **immobilizzazioni materiali**. Tra le immobilizzazioni materiali vi sono anche i *terreni*, tipicamente non ammortizzati perché si presume che la loro vita utile sia indefinitamente lunga. Le altre principali immobilizzazioni materiali da ammortizzare sono: *fabbricati, impianti e macchinari, attrezzature industriali e commerciali*. Nella voce fabbricati rientrano gli immobili adibiti a uso industriale o civile. Nella voce impianti e macchinari vi sono gli impianti generici (per esempio, l'impianto di aria compressa o quello di riscaldamento) e quelli specifici, dedicati cioè alle operazioni di trasformazione[1]. Un altro esempio di immobilizzazione materiale sono le *risorse naturali* (per esempio, una miniera), dette anche risorse esauribili. In questo caso il processo di ammortamento, che corrisponde al processo di sfruttamento della risorsa, prende il nome di **esaurimento** (*depletion*).

Anche le categorie di attività intangibili sono discusse nel capitolo.

8.2 ■ L'acquisizione delle immobilizzazioni materiali

8.2.1 ■ La distinzione tra attività e costi di competenza

La distinzione fra le spese che sono capitalizzate e quelle che diventano costi di competenza non è sempre immediata. Nei successivi paragrafi sono descritti alcuni casi che presentano ambiguità.

Beni a basso costo

Coerentemente con il principio di rilevanza, beni aventi un basso costo di acquisto unitario, quali cellulari o utensili, sono registrati come costi di competenza del periodo in cui si sostiene la spesa, anche se la loro vita può essere di più anni. Ciascuna impresa può fissare una soglia per definire quali beni appartengano a questa categoria. Ai fini fiscali, però, il limite è di € 516,46 (si veda anche il Paragrafo 8.10 sull'ammortamento fiscale). Beni con un prezzo d'acquisto inferiore sono pertanto registrati come un costo di competenza del periodo dell'acquisto.

Una parte dei costi capitalizzati di un nuovo impianto potrebbe essere costituita da una somma di voci che, prese separatamente, non avrebbero i requisiti per esserlo. Esempi sono i piccoli utensili di uno stabilimento di produzione, i libri di una biblioteca e le posate di un ristorante. Tuttavia, quando questi beni fossero in futuro singolarmente sostituiti, la loro spesa sarebbe trattata come un costo di periodo non più capitalizzabile.

Manutenzione straordinaria

Le imprese sostengono con continuità costi di manutenzione e riparazione al fine di mantenere le proprie attività in condizioni operative soddisfacenti oppure per riparare impianti e attrezzature nel caso di rotture. I costi di manutenzione e riparazione ordinaria sono normalmente registrati come costi di periodo e non sono dunque capitalizzati. L'importo della spesa che si sostiene non incrementa, dunque, il valore dell'attività presente sullo stato patrimoniale. Gli interventi di miglioramento sostanziale, detti anche costi di manutenzione straordinaria sono, invece, capitalizzati. La

[1] In alcuni casi è difficile distinguere questi ultimi dalle attrezzature industriali, che sono invece fattori produttivi di rilievo più modesto, come gli utensili.

distinzione fra costi di manutenzione ordinaria e straordinaria è la seguente: la manutenzione ordinaria mantiene un'attività in buone condizioni, ma non ne migliora le caratteristiche rispetto a quelle dell'acquisto. La manutenzione straordinaria, invece, è incrementativa perché migliora le funzionalità dell'attività (in termini di capacità produttiva, efficienza, qualità, sicurezza ecc.) rispetto a quelle dell'acquisto, oppure allunga la vita utile del bene rispetto a quella stimata al momento dell'acquisto. Nella prassi, una tale distinzione è spesso difficile da fare. Coerentemente con il principio di prudenza, taluni interventi che potrebbero essere classificati come manutenzione straordinaria sono dunque rilevati come costi di periodo. La capitalizzazione dei costi di manutenzione straordinaria, detti anche **costi di ampliamento e miglioramento**, modifica invece il valore originario del bene e influisce sul processo di ammortamento.

Sostituzione

Il costo di sostituzione di un bene può essere registrato come una nuova attività oppure come un costo di competenza, a seconda di come sia definita l'"unità di attività". La sostituzione di un'intera attività si manifesta contabilmente nella cancellazione della vecchia e nella registrazione della nuova. La sostituzione di una parte di un'attività (per esempio il motore elettrico di un macchinario) è invece, in quanto costo di manutenzione ordinaria, un costo di competenza del periodo.

Le imprese possono trattare un'attività composta da più parti, per esempio un fabbricato può essere pensato come (1) una singola attività (in realtà le aziende che compiono questa scelta sono la minoranza), oppure (2) ciascuno dei componenti principali di cui è costituito (struttura, ascensori, sistema di riscaldamento e condizionamento ecc.) può essere trattato come una singola attività. La sostituzione di un ascensore sarebbe registrata nel primo caso come un costo di manutenzione ordinaria, nel secondo come una nuova attività. In generale, più ampia è la definizione dell'unità di attività, maggiori sono i costi di manutenzione ordinaria del periodo (quindi i costi di competenza del periodo in cui si verifica la sostituzione).

I principi contabili internazionali prevedono che ogni parte di un'immobilizzazione che rappresenti una quota importante del costo complessivo debba essere ammortizzata separatamente, disaggregando pertanto il bene nelle parti più significative che lo compongono. Per esempio, il motore di un aeroplano potrebbe essere ammortizzato separatamente da quello della carlinga.

web site **8.2.2 ■ Gli elementi da includere nel costo dell'immobilizzazione**

web site **8.2.3 ■ Le acquisizioni non registrate al costo**

web site **8.2.4 ■ Gli acquisti in blocco**

8.3 ■ L'ammortamento delle immobilizzazioni materiali

Quando non diversamente specificato, i criteri di registrazione dell'ammortamento così come presentati nel paragrafo si riferiscono alla contabilità civilistica e non a quella fiscale. Nei rendiconti economico-finanziari, infatti, il calcolo dell'ammortamento si basa sul principio di competenza, mentre non è così nella contabilità fiscale (si veda più avanti).

Con l'eccezione dei terreni, la maggior parte degli impianti, macchinari e fabbricati hanno una vita utile limitata. In altre parole, cederanno la loro utilità in un numero finito di periodi contabili. Una frazione del costo d'acquisto del bene è pertanto propriamente attribuibile, come costo di competenza, a ciascun periodo nel quale l'immobilizzazione fornisce i propri servizi all'impresa. L'ammortamento è la quota parte del costo d'acquisto di un'immobilizzazione materiale che è "cancellata" nel periodo a seguito dell'utilità fornita o, anche, del suo utilizzo: della sua perdita di utilità. Il processo contabile che governa questa graduale conversione dei costi capitalizzati delle immobilizzazioni in costi di competenza è detto **ammortamento**[2].

Perché l'ammortamento è un costo di competenza? La risposta è che i costi di *tutti* i beni e servizi consumati dall'impresa in un periodo sono costi di competenza. Il costo annuale dell'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro è un costo di competenza dell'anno, anche se il premio assicurativo fosse stato pagato tre anni prima. L'ammortamento è concettualmente simile al costo di competenza dell'assicurazione. La principale differenza è nel fatto che la frazione di costo totale connessa al consumo di un impianto o di un'attrezzatura è più difficile da stimare, mentre la frazione di costo totale dell'assicurazione del periodo è nota. Questa differenza non cambia la sostanza: sia l'assicurazione, sia l'impianto cedono la propria utilità in un numero finito di periodi e una frazione del loro costo d'acquisto deve essere rilevata come costo di competenza in ciascuno di questi periodi.

La vita utile di un'immobilizzazione materiale è determinata dal deterioramento o dall'obsolescenza (qualora in base a quest'ultimo criterio sia più breve). Il **deterioramento** è il processo fisico di disgregazione della materia. L'**obsolescenza** si riferisce, invece, a una perdita di convenienza a utilizzare il bene a seguito del progresso tecnologico nel frattempo intervenuto, o a motivo di un cambiamento dei gusti o degli stili di vita che non rendono più appetibili i prodotti realizzabili con i "vecchi" impianti, o per altre cause comunque non collegate alle condizioni di utilizzabilità dell'immobilizzazione.

Il tempo che intercorre tra l'acquisizione di un'immobilizzazione materiale e il momento in cui il bene diventa inutilizzabile perché deteriorato si chiama **vita fisica**, mentre quello che intercorre fra l'acquisto e il momento in cui il bene diviene obsoleto (oppure ci si aspetta che venga ceduto) si dice **vita economica**. Sebbene con il termine ammortamento si faccia il più delle volte riferimento alla vita fisica, spesso non è così, come nel caso di un PC, dove la vita utile è il più delle volte quella economica, perché più breve di quella fisica.

8.3.1 ■ Gli elementi necessari per il calcolo dell'ammortamento

Il costo dell'ammortamento (più semplicemente ammortamento) di un periodo si calcola attraverso una delle tante varianti della seguente formula:

$$\text{ammortamento} = \frac{\text{costo storico} - \text{valore residuo}}{\text{vita utile}}$$

[2] Se l'attività è usata nel processo produttivo, per esempio un macchinario, allora il suo ammortamento è parte del costo del prodotto. Incrementa dunque inizialmente il valore delle rimanenze di semilavorati poi, al termine della trasformazione, quello dei prodotti finiti e, infine, diventa un costo di competenza (costo del venduto) nel periodo in cui i prodotti sono venduti, così come descritto nel Capitolo 7. Per semplicità, in questo capitolo non si distingue fra ammortamenti che fanno parte del costo di prodotto (costi inventariabili) e quelli che, invece, sono costi di periodo, come l'ammortamento dei computer degli uffici commerciali.

Per calcolare l'ammortamento di un periodo è quindi necessario stimare o definire tre elementi:

1. la **vita utile**, cioè il numero di periodi nei quali l'impresa prevede di utilizzare il bene;
2. il **valore residuo** dell'attività alla fine della vita utile, ovvero una stima del valore che si recupererà tramite vendita, permuta o recupero. Il **valore netto da ammortizzare** (il numeratore della formula) è la differenza fra il costo storico e il valore residuo. È questo il costo che deve essere ripartito come costo di competenza negli anni della vita utile, non il costo storico. In molti casi, però, il valore residuo è così modesto o incerto che è tralasciato. In altri termini s'ipotizza per prudenza che questo valore sia nullo;
3. il **metodo di determinazione delle quote di ammortamento**, ovvero il criterio usato per assegnare una frazione del costo d'acquisto di un'immobilizzazione ai singoli anni della vita utile.

I manager non sono chiaroveggenti, quindi difficilmente possono sapere quali saranno i valori effettivi della vita utile e del valore residuo e, spesso, non esiste un metodo scientifico per decidere quale criterio utilizzare per determinare le quote di ammortamento. L'ammortamento che risulta da queste valutazioni è dunque una congettura[3]. A motivo, però, della precisione numerica con la quale i valori dell'ammortamento sono calcolati, spesso ci si dimentica della natura intrinsecamente inesatta dell'ammortamento.

8.3.2 ■ La vita utile

La vita utile di un'attività è l'intervallo temporale durante il quale ci si aspetta che l'attività ceda la propria utilità, cioè eroghi i propri servizi. Come detto, la vita utile può essere più breve di quella fisica (quella nel corso della quale il bene mantiene la sua integrità e, dunque, la sua funzionalità) a causa dell'obsolescenza, oppure perché l'impresa stabilisce di cedere l'attività prima del termine della sua vita fisica. Per esempio, anche se le autovetture hanno tipicamente una vita fisica di dieci anni o più, molte imprese sostituiscono il proprio parco macchine ogni tre anni. Se la vita utile è molto più bassa di quella fisica, allora il valore residuo non può essere trascurato.

Stimare la vita utile non è semplice e fare riferimento al codice tributario non è di aiuto. Il codice tributario, infatti, fa riferimento a coefficienti ordinari di ammortamento, basati sul tempo medio di recupero degli investimenti, non sulla durata della loro vita utile. Per esempio, nelle imprese chimiche i fabbricati sono ammortizzati fiscalmente in circa quattordici anni, sebbene la vita utile di alcuni impianti sia più lunga. Poiché i principi contabili indicano che l'ammortamento debba essere basato su stime realistiche, le imprese dovrebbero, ai fini della predisposizione dei rendiconti economico-finanziari a uso esterno, compiere stime realistiche circa la durata della vita utile delle diverse categorie di beni ammortizzabili, stime che, per quanto tutto detto, sono difficili.

8.3.3 ■ I metodi di determinazione delle quote di ammortamento

Si consideri un macchinario acquistato per € 1000 avente una vita utile stimata in dieci anni e un valore residuo nullo. L'obiettivo è quello di ripartire nei dieci anni, come costo di competenza, il valore netto da ammortizzare di € 1000. Quale quota di ammortamento deve essere attribuita a ciascun anno?

[3] Al contrario di una stima, una congettura non è verificabile neppure a posteriori.

Non si può certo rispondere alla domanda osservando direttamente il consumo fisico del bene di anno in anno. Un macchinario continua a essere tale nel tempo ed è difficile trovare un'indicazione chiara della sua perdita di funzionalità. Non si può neppure rispondere guardando il cambiamento del valore di mercato del macchinario perché nel rispetto del principio del costo la contabilità è interessata ad ammortizzare il costo storico, non il valore aggiornato di mercato del bene. È quindi necessario utilizzare un approccio indiretto. Qualsiasi metodo che sia sistematico e razionale è consentito[4]. Di seguito sono descritti i tre principali modi d'interpretare il processo di ammortamento e i metodi di calcolo che ne conseguono.

L'ammortamento lineare o a quote costanti

La prima interpretazione ipotizza che le attività immobilizzate cedano i propri servizi in modo regolare e continuativo nel tempo. In altre parole, la funzionalità persa (e il servizio erogato) sono gli stessi per ogni anno della vita utile, così come nel caso di una polizza assicurativa pluriennale che garantisca la copertura dal rischio nello stesso modo per tutti gli anni del contratto. Questa modalità d'intendere l'ammortamento (di facile applicazione e quindi la più diffusa) porta alla definizione del **metodo lineare** secondo il quale il costo da ammortizzare è ripartito in quote costanti sull'intera vita utile del bene. Con riferimento al macchinario avente un valore contabile netto da ammortizzare di € 1000 e una vita utile di dieci anni, l'ammortamento del primo anno è 1/10 di € 1000 (€ 100) e così pure quello degli anni successivi. Detto in altri termini, il macchinario ha un'**aliquota di ammortamento** o un **coefficiente di ammortamento** annuo del 10% (il coefficiente di ammortamento è il reciproco della vita utile).

L'ammortamento accelerato o a quote decrescenti

La seconda interpretazione ipotizza che i benefici di un'immobilizzazione tecnica non siano erogati in modo regolare nel tempo, ma che siano più alti nei primi anni per poi ridursi nel corso della vita utile. Questo può accadere perché l'efficienza delle immobilizzazioni materiali tende a ridursi nel tempo, per esempio a motivo di costi di manutenzione che crescono, oppure perché aumenta con il tempo la probabilità che il mercato sviluppi una tecnologia migliore che renderebbe obsoleta quella precedente. Spesso, quando uno stabilimento non lavora al massimo della capacità produttiva, sono gli impianti più vecchi a non essere utilizzati. Per questo motivo, la probabilità che nei primi anni di vita un'immobilizzazione tangibile eroghi maggiori benefici rispetto ai periodi successivi è ragionevole. Questa considerazione si riflette nel metodo dell'**ammortamento a quote decrescenti** che attribuisce un costo di ammortamento più alto ai primi anni di vita utile di un'immobilizzazione materiale. Per esempio, la quota di ammortamento dei primi sei anni di un'immobilizzazione con una vita utile di dieci anni potrebbe essere doppia rispetto a quella degli ultimi quattro.

Confronto fra i due metodi

La Figura 8.3 mostra graficamente il diverso funzionamento dei due metodi prima descritti considerando l'esempio del macchinario con un valore contabile netto da ammortizzare di € 1000 e una vita utile stimata in dieci anni.

[4] Sistematico vuol dire che l'ammortamento deve essere effettuato in ogni esercizio a prescindere dal risultato economico del periodo. Razionale nel senso che la ripartizione del costo storico deve ispirarsi a criteri condivisi nella prassi e alle specifiche caratteristiche del bene e al suo uso.

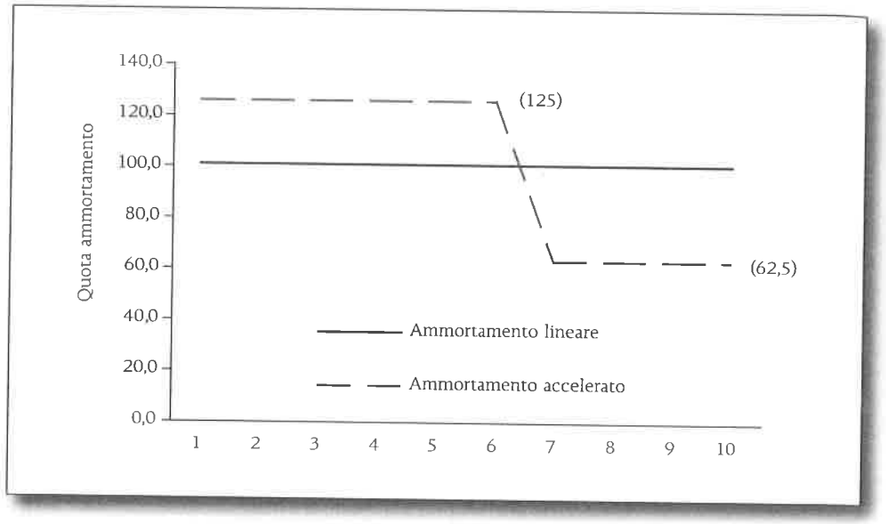


Figura 8.3
Ammortamento annuale di un'immobilizzazione del costo di € 1000 e con una vita utile di 10 anni.

L'ammortamento in base alle unità prodotte

Anche la terza interpretazione considera un'immobilizzazione materiale come una *certa quantità* di servizi erogabili, ma ipotizza che tali servizi *non* siano forniti secondo un andamento matematico *legato al tempo* (come nel caso dell'ammortamento lineare e di quello accelerato), bensì che l'ammortamento di un certo periodo sia legato alla specifica *quantità di servizio* erogata in quel periodo.

Una tale prospettiva porta alla definizione dell'**ammortamento in base alle unità prodotte** o **alle unità di sevizio erogate**. Secondo questo metodo, denominato anche **a quote variabili con i volumi di produzione**, il costo di una singola unità è dato dal costo d'acquisto dell'attività diviso per il numero complessivo di unità di servizio che si presume saranno erogate. La quota di ammortamento da assegnare a un periodo è pertanto pari al numero di unità consumate nel periodo moltiplicate per il costo di un'unità di servizio. Per esempio, se un automezzo avesse un costo storico di € 60 000 e ci si aspettasse un servizio complessivo di 300 000 km, allora l'ammortamento sarebbe rilevato a un costo di 0,20 €/km (€ 60 000/300 000 km). Se l'automezzo avesse percorso in un certo anno 50 000 km, allora l'ammortamento sarebbe € 10 000. Gli ammortamenti commisurati alle quantità prodotte (ai volumi) sono possibili per immobilizzazioni utilizzate da imprese minerarie, estrattive e petrolifere. Al di fuori di tali settori il metodo lineare (a quote costanti) è, come detto, quello comunemente utilizzato.

8.3.4 ■ La scelta del metodo di ammortamento

Più avanti nel capitolo mostreremo come calcolare l'ammortamento fiscale. A tali fini le imprese, quando possono scegliere, preferiscono utilizzare il metodo che garantisce loro il più alto sgravio fiscale nei primi anni. Nella predisposizione del bilancio civilistico, invece, non bisognerebbe fare alcuna considerazione di natura fiscale.

Come si è prima detto, esistono tre modelli interpretativi (lineare, a quote decrescenti e proporzionale alle unità di servizio prodotte) che ipotizzano gli andamenti (i pattern) in base ai quali le immobilizzazioni cedono nel tempo i propri servizi. Teoricamente, un'impresa può preparare i propri rendiconti utilizzando uno qualsiasi di questi metodi, purché esso rifletta il consumo della risorsa immobilizzata. Questo implica che diverse attività di una stessa impresa dovrebbero essere ammortizzate

con diversi metodi. Tuttavia, l'evidenza empirica mostra che poche imprese fanno riferimento, nel determinare gli ammortamenti, agli andamenti con i quali si prevede che le immobilizzazioni materiali perdano nel tempo la loro utilità. Nella maggior parte dei casi, invece, un'impresa sceglie un metodo e poi lo applica a tutte le sue attività ammortizzabili. Il metodo più frequentemente utilizzato è quello lineare. Il costo d'acquisto (meno un eventuale valore previsto di realizzo al momento della dimissione) è ripartito in modo uniforme su tutti i periodi interessati.

8.4 ■ La contabilizzazione dell'ammortamento

Traversi SpA acquista il 1° gennaio 2014 un immobile per 1 milione di euro. L'edificio ha una vita utile di 40 anni e un valore residuo pari a zero. L'impresa decide di ammortizzare il bene con il metodo lineare, a € 25 000/anno. Di seguito è descritta la registrazione nei rendiconti economico-finanziari.

Sarebbe possibile ridurre direttamente il valore dell'attività di € 25 000 ogni anno e mostrare sullo stato patrimoniale il valore residuo da ammortizzare (ovvero il valore contabile netto) che alla fine del 2014 sarebbe di € 975 000. Tipicamente, però, le imprese attivano nel proprio piano dei conti una specifica posta rettificativa per accumulare di anno in anno le quote di ammortamento. Questo conto è detto **fondo ammortamento**[5]. Per Traversi SpA, le informazioni in data 31 dicembre 2014 presenti nello stato patrimoniale sono le seguenti:

Edifici, costo storico	€ 1 000 000	
Meno: fondo ammortamento	25 000	
Edifici, valore contabile netto		975 000

Il 31 dicembre 2015 sarà necessario considerare un altro anno di ammortamento e sullo stato patrimoniale si avrà:

Edifici, costo storico	€ 1 000 000	
Meno: fondo ammortamento	50 000	
Edifici, valore contabile netto		950 000

I valori sopra possono essere interpretati come segue:

Costo storico dell'edificio	€ 1 000 000	
Porzione del costo storico già assegnata come costo di competenza ai periodi trascorsi di utilizzazione del bene	50 000	
Parte del costo storico ancora da rinviare ai periodi futuri come costo di competenza		950 000

Il valore di € 950 000 rappresenta il **valore contabile** dell'attività, spesso indicato con il termine **valore contabile netto** per distinguerlo dal costo storico, talvolta

[5] Il Codice Civile non impone di mostrare questo conto nello stato patrimoniale finale (nello stato patrimoniale civilistico, infatti, le immobilizzazioni sono presenti al loro valore contabile netto), ma impone d'indicare nella nota integrativa l'informazione sull'ammortamento accumulato per ciascuna tipologia di immobilizzazioni materiali.

denominato **valore contabile lordo**. Il termine *valore contabile* intende indicare che l'ammontare non rappresenta il valore di mercato.

Nel conto economico, il costo di competenza che riguarda l'ammortamento è denominato **costo di ammortamento** oppure **quota di ammortamento** o anche, più semplicemente, **ammortamento**. Nel conto economico di Traversi SpA del 2014, l'ammortamento è pari a € 25 000. Lo stesso valore sarà presente nel conto economico del 2015, del 2016 e così via sino a che l'edificio non sarà interamente ammortizzato oppure venduto.

La registrazione annuale a giornale di Traversi SpA dell'ammortamento dell'immobile (una scrittura di assestamento; Capitolo 5) è:

Ammortamento	25 000	
Fondo ammortamento		25 000

8.4.1 ■ Il cambiamento del coefficiente di ammortamento

Si supponga che nel 2023, prima di eseguire l'ammortamento, Traversi SpA capisca che l'edificio sarà probabilmente utilizzabile sino al 2058, dunque che avrà una vita utile più lunga di 4 anni rispetto a quella originariamente stimata (40 anni). In teoria Traversi SpA dovrebbe modificare il coefficiente di ammortamento in modo tale che il valore contabile netto del 2023 sia distribuito sulla *rimanente* vita utile (dal 2023 al 2058). Anche il metodo di ripartizione scelto potrebbe essere modificato qualora non più ritenuto rispondente alle condizioni originarie, per esempio passando da un ammortamento lineare a uno a quote decrescenti. In entrambi i casi, però, il costo storico rimane il riferimento per il processo di ammortamento e il valore contabile netto o **valore residuo** non è soggetto a revisione. A causa dell'incertezza delle valutazioni che riguardano il processo di ammortamento, le revisioni del piano di ammortamento raramente sono compiute nella prassi. Trattandosi poi di cambiamenti o nelle stime (rideterminazione della vita utile) o nelle politiche contabili (cambiamento dei coefficienti di ammortamento) che confliggono con il principio di continuità dei criteri di valutazione, il Codice impone che, se compiute, siano mostrate nella nota integrativa.

8.4.2 ■ Le attività completamente ammortizzate

Se Traversi SpA continuasse a utilizzare l'edificio oltre i 40 anni, allora cesserebbe di rilevare le quote di ammortamento a partire dalla fine del 40° anno, poiché da quel momento il costo storico del bene si sarebbe già completamente trasformato in costi di competenza. È comunque buona prassi, sino a che l'attività non sia dismessa, continuare a mostrare l'attività nello stato patrimoniale, sia pure con un valore contabile netto nullo. Conseguentemente, per tutti gli anni successivi nel corso dei quali Traversi SpA continuerà a utilizzare l'immobile già completamente ammortizzato, si avrà nello stato patrimoniale:

Edifici, costo storico	€ 1 000 000	
Meno: fondo ammortamento	1 000 000	
Edifici, valore contabile netto		0

8.4.3 ■ Il dimezzamento dell'ammortamento

Se Traversi SpA acquistasse l'edificio il 1° aprile del 2014, allora per il principio di competenza bisognerebbe registrare nel 2014 un ammortamento pari ai 9/12 dell'ammortamento annuale (cioè € 18 750 e non € 25 000) per tenere conto che l'edificio è stato utilizzato per nove mesi e non per l'intero anno. Nella prassi, invece, nel primo e nell'ultimo anno della vita utile di un'attività le quote di ammortamento sono la metà del loro valore annuale, a prescindere dalla data di acquisizione e di dismissione. Questa convenzione trova una spiegazione nel fatto che un'impresa acquista e aliena molti beni durante l'arco dell'anno e quindi, statisticamente, il momento medio degli acquisti e delle dimissioni è baricentrato a metà anno (l'apparente imprecisione della procedura se applicata a una singola attività, determina effetti che si elidono con quelli delle altre attività acquisite o dismesse nello stesso periodo).

8.5 ■ La dismissione delle immobilizzazioni materiali

Si supponga che dopo dieci anni Traversi SpA venda l'edificio. In quel momento, il valore del fondo ammortamento è € 250 000 e cioè i 10/40 del costo storico, sicché il valore contabile netto dell'edificio risulta pari a € 750 000. Se l'edificio fosse venduto per contante a € 750 000, si avrebbero le seguenti registrazioni:

Cassa	750 000	
Fondo ammortamento	250 000	
Fabbricati		1 000 000

Poiché l'immobile non è più un'attività aziendale, sia il costo storico, sia il fondo ammortamento devono essere eliminati dai conti dell'impresa. La registrazione ha proprio questo scopo.

Se l'edificio fosse venduto a meno di € 750 000, per esempio a € 650 000, la differenza, pari a € 100 000, sarebbe registrata come una perdita, denominata **minusvalenza da alienazione**:

Cassa	650 000	
Fondo ammortamento	250 000	
Minusvalenza da alienazione	100 000	
Fabbricati		1 000 000

Si noti che l'effetto sui conti fabbricati e fondo ammortamento è lo stesso dell'esempio precedente: i valori dello specifico edificio dismesso scompaiono. La minusvalenza, invece, è una perdita, cioè una riduzione delle riserve di utili. Essa riflette la circostanza che i costi totali di ammortamento accumulati nei dieci anni di utilizzo del bene sono più bassi del costo effettivo che l'impresa ha sostenuto nel periodo (informazione che diventa nota con certezza a seguito della transazione di vendita). Il costo effettivo nei dieci anni, infatti, è di € 350 000, mentre il fondo ammortamento ha registrato un costo più basso, pari a € 250 000. Detto in altri termini, alla fine del 10° anno il valore contabile netto dell'edificio è € 750 000, mentre il valore di mercato è solo € 650 000.

Poiché i costi di ammortamento cumulati negli anni di utilizzo del bene si rivelano a posteriori imprecisi, anche il saldo del conto permanente "riserve di utili", che registra tutti i ricavi e tutti i costi sostenuti sino a quel momento, è impreciso. Avrebbe dunque senso, per correggere l'errore, registrare la minusvalenza direttamente nelle riserve di utili, cioè come rettifica indistinta dei redditi prodotti nei precedenti anni, senza modificare pertanto il reddito del periodo. Tuttavia, il principio di competenza stabilisce che questa perdita debba essere registrata come costo di

competenza nel conto economico del periodo dell'alienazione. Infatti, il costo collegato alla perdita di benefici futuri attesi da un'attività è di competenza del periodo nel quale si rileva tale perdita.

Se un'immobilizzazione è venduta a un valore *superiore* del suo valore contabile netto, allora le registrazioni sono analoghe a quelle sopra riportate, ma di segno contrario in conto economico. In questo caso, infatti, si rileva una **plusvalenza da alienazione** (un componente positivo di reddito) pari alla differenza (positiva) fra prezzo di vendita e valore contabile netto.

Nella classificazione del conto economico (Capitolo 4) le plusvalenze e le minusvalenze possono essere considerate elementi caratteristici o accessori oppure straordinari secondo la loro natura. In generale un elemento di costo o ricavo, per essere considerato straordinario, deve soddisfare i seguenti due criteri.

1. Deve essere estraneo alla specifica attività economica dell'impresa, non deve cioè essere direttamente correlato o anche solo parzialmente correlato con le attività di gestione tipiche;
2. Deve trattarsi di un evento che, ragionevolmente, non ci si aspetta possa ripetersi in futuro.

Sebbene le due precisazioni non cancellino interamente una certa vaghezza della distinzione, delineano comunque una possibile tassonomia degli eventi che producono conseguenze straordinarie. Si tratta di:

- fatti naturali o accidentali come gli effetti determinati da un incendio o da un furto (perdite);
- operazioni che modificano in profondità la struttura aziendale (per esempio, il passaggio da una tecnologia meccanica tradizionale a una meccatronica che genera minusvalenze dalla vendita dei vecchi impianti);
- dismissione di beni che non siano strumentali all'attività produttiva caratteristica (per esempio la dismissione d'immobili a uso civile da parte di un'impresa di produzione);
- valori derivanti dal cambiamento nei principi contabili o, anche, dei criteri di valutazione adottati dall'azienda che violerebbero pertanto il principio di continuità dei criteri di valutazione o d'impostazione (Capitolo 3)[6];
- errori contabili compiuti nei precedenti esercizi (per esempio accantonamenti prescritti dalla legge e non effettuati sia pure disponendo delle informazioni necessarie) e che vanno dunque sanati nel periodo, sia pure essendo di competenza di periodi precedenti.

Non sono dunque da considerarsi componenti straordinari di reddito le svalutazioni dei crediti commerciali (che, infatti, sono costi di periodo caratteristici) o la svalutazione di un impianto a seguito di una "naturale" obsolescenza, mentre se una nuova legge sull'inquinamento ne fosse la causa, allora si tratterebbe di una svalutazione straordinaria.

8.5.1 ■ La distinzione tra fatti ordinari e straordinari è soggettiva

Definire un criterio che distingua in modo oggettivo le operazioni dell'esercizio che presentano una natura ordinaria da quelle straordinarie non è comunque semplice.

[6] Per esempio, il passaggio da LIFO a FIFO in una condizione di prezzi crescenti determinerebbe un aumento del reddito che però, non avendo un contenuto realmente economico, dovrebbe essere evidenziato come componente reddituale di natura straordinaria.

Fatti che sono anormali o infrequenti per un'impresa o distanti dalla sua attività ordinaria, potrebbero non esserlo per un'altra. Anche la dimensione dell'impresa ha un peso rilevante nella questione. Al crescere della dimensione, infatti, aumenta anche la periodicità, la prevedibilità, e la ripetibilità di taluni eventi che potrebbero, dunque, essere ritenuti ordinari e non più straordinari.

Un'altra questione gioca inoltre a sfavore della classificazione degli eventi come straordinari: la minore importanza che il lettore del bilancio attribuisce ai valori straordinari rispetto a quella ordinari, proprio a causa della loro presunta bassa ripetibilità. Occorre dunque evitare che gli amministratori possano mascherare scomodi risultati di una gestione insoddisfacente etichettandoli come straordinari e distorcendo la comunicazione della performance effettiva. Per esempio, l'indicatore EPS (earnings per share o utile per azione, un indicatore che influenza certamente i valori di borsa, come si dirà nel Capitolo 11) pone normalmente a numeratore il reddito al netto di componenti positivi e negativi di natura straordinaria, sicché classificare ricavi straordinari come ordinari (e viceversa per i costi) determina distorsioni verso l'alto del valore dell'indicatore.

Per tutti questi motivi l'articolo 85 dello IAS ha scelto una posizione netta stabilendo che *un'impresa non può presentare né direttamente in conto economico, né nelle note al bilancio, alcun valore di ricavo o di costo qualificandolo come straordinario.* Si elimina, in tal modo, la necessità di distinzioni soggettive quando non arbitrarie fra i componenti di reddito, lasciando al lettore del bilancio la capacità di individuare quei valori che possono considerarsi infrequenti o poco prevedibili o distanti dal normale svolgimento della gestione. In Italia la distinzione trova però ancora applicazione e i componenti straordinari di reddito sono presenti in conto economico.

web site **Le attività danneggiate**

web site 8.6 ■ Le permute

8.7 ■ Le svalutazioni e i ripristini di valore

In talune circostanze, per esempio a seguito di cambiamenti tecnologici, di mercato o normativi o anche in conseguenza di un evidente e non previsto deterioramento fisico dell'impianto, anche il valore contabile netto di un'immobilizzazione può essere oggetto di revisione. Le modifiche al valore residuo di un'immobilizzazione materiale possono essere (1) **svalutazioni** e (2) **rispristini di valore**.

8.7.1 ■ Le svalutazioni

Il valore contabile netto di un'immobilizzazione presente fra le attività dello stato patrimoniale rappresenta concettualmente l'utilità complessiva futura attesa dall'utilizzo di quell'immobilizzazione. Quest'attesa di benefici non è indiscutibile. Al contrario, dovrebbe essere costantemente verificata poiché l'utilità di un'immobilizzazione potrebbe essere compromessa per diversi motivi. In altri termini, il valore attuale dei flussi di cassa netti attesi un impianto, cioè il **valore economico** o **valore d'uso** dell'impianto, potrebbe essere indiscutibilmente più basso del suo valore contabile netto[7]. Anche lo stimato prezzo di realizzo di un'immobilizzazione desti-

[7] Per il concetto di attualizzazione e di valore attuale netto si rimanda ai testi di finanza. In termini approssimati, attualizzare significa tenere conto del fatto che un euro disponibile fra

nata alla vendita potrebbe essere inferiore del suo valore contabile netto. Per tali motivi, sulla scorta dei principi contabili internazionali il valore residuo di un'immobilizzazione deve essere sistematicamente sottoposto a un test di congruenza, denominato **impairment test** (test di svalutazione) per controllare se l'attività abbia subito una perdita di valore in conseguenza della quale il suo valore contabile netto sia diventato indiscutibilmente superiore del suo valore d'uso o del suo stimato valore di realizzo.

Nei casi in cui la perdita di valore sia durevole, cioè determinata da fenomeni non reversibili nel breve termine, è obbligatorio operare una svalutazione dell'attività **sino allo stimato valore d'uso** o al valore di realizzo[8]. Una volta effettuata la svalutazione, il processo di ammortamento si adegua al nuovo valore residuo dell'immobilizzazione, ma non essendo cambiata la vita utile del bene, esso consisterà nella ripartizione, con gli stessi criteri originari, del nuovo valore residuo fra gli anni di vita utile rimasti.

Esempio

Il valore contabile netto di un'immobilizzazione avente un costo storico di € 100 e ammortizzabile in cinque anni è di € 60 alla fine del secondo anno. Una valutazione dell'efficienza dell'impianto – durevolmente compromessa a seguito di un guasto – conduce a stimare che il suo valore d'uso sia € 30. Le registrazioni contabili rileveranno pertanto una perdita (minusvalenza) di € 30 in conto economico e una corrispondente riduzione del valore residuo dell'impianto sullo stato patrimoniale:

Svalutazione impianti e macchinari	30	
Impianti e macchinari		30

Poiché la vita residua dell'impianto è di tre anni e il nuovo valore residuo è € 30, allora la nuova quota annuale di ammortamento sarà non più € 20 ma € 10 (€ 30/3 anni).

Lo IAS 36 definisce che il valore dell'immobilizzazione dopo la svalutazione deve essere il più alto fra il **valore d'uso** (cioè il valore attuale dei flussi di cassa netti attesi dall'impianto) e il **prezzo di vendita** al netto dei costi commerciali, denominato anche *fair value*. È evidente che mentre il prezzo di vendita può essere determinato osservando i prezzi di mercato, il calcolo del valore d'uso richiede stime gravate da una grande incertezza come per esempio i flussi di cassa futuri differenziali collegati ai ricavi, ai costi, il tasso di attualizzazione ecc.

8.7.2 ■ I ripristini di valore

Qualora i motivi della precedente svalutazione venissero meno, allora non sarebbe corretto continuare a mantenere in bilancio il valore svalutato. Si tratterebbe, infatti, di un'applicazione esasperata della prudenza che disattenderebbe l'obiettivo di rappresentare un quadro fedele della situazione patrimoniale. Si dovrebbe pertanto correggere l'effetto della precedente svalutazione attraverso un **ripristino di valore**. L'operazione è denominata ripristino e non genericamente rivalutazione perché: (1) può essere compiuta solo se l'immobilizzazione ha subito una precedente svalutazione; (2) la modifica verso l'alto del valore residuo dell'immobilizzazione (il ripristino) non può comunque portare il valore a superare quello che sarebbe stato se la svalutazione non avesse avuto luogo. In definitiva, eventuali maggiori valori di mercato o d'uso rispetto al valore residuo non possono essere attribuiti al bene sottoposto a *impairment test* se non per correggere una precedente svalutazione. Le svalutazioni e i ripristini **svolgono dunque un ruolo cautelare**.

Una volta effettuato un ripristino di valore il nuovo valore contabile netto è ripartito, attraverso l'originario criterio di ammortamento, negli anni di vita utile residua del bene che non cambiano a seguito del ripristino.

Esempio

Al termine del terzo anno l'impianto di cui all'esempio precedente avrebbe un valore contabile netto di € 20 (il valore residuo alla fine del secondo anno dopo la svalutazione è, infatti, € 30 e la quota di ammortamento nel terzo anno, dopo la svalutazione, è € 10). Qualora invece non fosse stato svalutato, l'impianto, dopo tre anni, avrebbe un valore contabile netto di € 40. Il ripristino di valore non può dunque essere maggiore di € 20 (€ 40 – € 20). Avendo a mente questi dati, supponiamo ora che l'impianto, dopo una revisione tecnica particolarmente accurata, sia sottoposto a un nuovo *impairment test* dal quale risulti che il suo valore d'uso è cresciuto a € 45. Il ripristino, però, non può essere di € 25 perché in tal caso si supererebbe quello che sarebbe stato il valore contabile netto in assenza della svalutazione. Il valore massimo del ripristino è quindi € 20. Le registrazioni contabili rileveranno pertanto un aumento del valore residuo dell'impianto sullo stato patrimoniale e una corrispondente componente positiva di reddito (plusvalenza) in conto economico:

Impianti e macchinari	20	
Ripristino di valore (plusvalenza)		20

Come intuibile, le procedure di svalutazione e rispristini di valore sono complesse e onerose e non è pensabile che un'impresa sottoponga ogni anno all'*impairment test* le sue immobilizzazioni. Le determinazioni del valore d'uso e del valore di mercato sono pertanto compiute solo a seguito di specifiche informazioni che rendano plausibile che il valore contabile residuo di talune immobilizzazioni è significativamente e durevolmente diverso dal valore d'uso o dal verosimile prezzo di vendita. Come già detto, questi segnali potrebbero essere: cambiamenti radicali di una specifica tecnologia che l'impresa utilizza, cambiamenti normativi, cambiamenti del gusto dei consumatori che rendono non più economiche determinate funzionalità degli impianti, cambiamenti nelle politiche produttive e commerciali dell'impresa che richiedono un minore o un parziale utilizzo di taluni macchinari.

8.8 ■ Il *fair value* e le rivalutazioni

Il valore contabile netto non è normalmente il valore di mercato. Tuttavia, se l'edificio di Traversi SpA fosse venduto a € 650 000 alla fine del 2020, cioè dopo sei anni di ammortamento, allora il prezzo della vendita sarebbe, per definizione, il valore di mercato in quel momento. Anche il prezzo di acquisto di € 1 000 000 era presumibilmente, al momento dell'acquisto, il valore di mercato del bene. In definitiva, la prima e l'ultima transazione tengono conto del valore di mercato, cioè del *fair value*.

---

un anno vale meno di un euro disponibile oggi e che un euro rischioso vale meno di un euro sicuro. Il valore economico d'uso di un macchinario non è dunque semplicemente la somma algebrica dei flussi di cassa netti differenziali attesi dal suo utilizzo, perché bisogna ridurre questi valori in funzione sia della distanza temporale con la quale si manifesteranno, sia del loro rischio.

[8] Anche le immobilizzazioni non ammortizzabili (come i terreni) devono essere svalutate qualora il loro costo storico non sia più recuperabile con l'uso o con la vendita del bene.

Nei periodi fra questi due eventi, invece, non si tiene conto, nei rendiconti contabili, del valore di mercato o del valore d'uso tranne qualora:

1. un riesame (*impairment test*) non ponga in luce una palese e durevole variazione dell'utilità del bene non rappresentata dal suo valore contabile netto e, pertanto, si richieda, come visto, l'applicazione di svalutazioni o rispristini di valore;
2. l'impresa stabilisca di applicare per la valutazione delle immobilizzazioni materiali il principio del *fair value* anziché quello del costo storico, così come di seguito illustrato.

8.8.1 ■ Il modello del *fair value*

Nel caso delle operazioni di svalutazione e rispristino in precedenza viste, il riferimento di base per il calcolo del valore residuo di un bene è sempre il costo storico, ridotto per ammortamenti, per svalutazioni ed eventualmente sottoposto a ripristini di valore che però, come detto, non possono condurre a un valore contabile netto maggiore di quello che sarebbe stato se il bene non fosse stato svalutato. Le svalutazioni e i ripristini, si è detto, svolgono un ruolo cautelare.

In alternativa al principio del costo storico, che è tipico delle attività non monetarie (Paragrafo 2.1.4), i principi contabili internazionali prevedono per gli investimenti immobiliari (IAS 40) e per gli impianti e macchinari (IAS 16) l'applicazione di un principio di valutazione basato sul valore corrente o *fair value*. L'Italia ha scelto di estendere in un prossimo futuro l'applicazione obbligatoria di questo principio a tutte le società quotate in borsa e di renderla facoltativa per quelle non quotate. Secondo questo modello, le immobilizzazioni materiali in questione continuano a essere inizialmente registrate al prezzo d'acquisto (costo storico) e, quindi, sottoposte nel tempo ad ammortamento. Negli esercizi successivi a quello dell'acquisto possono però, al pari delle attività monetarie, **essere valutate al fair value** qualora tale valore sia attendibile. Il *fair value* di un'attività, come già detto, è l'importo netto al quale l'attività potrebbe essere venduta in una normale transazione di mercato, insomma il suo prezzo di mercato al netto di eventuali costi di vendita[9].

Volendo applicare il modello, i valori contabili netti delle immobilizzazioni in questione devono essere periodicamente riesaminati per adeguarli ai valori correnti, al loro *fair value*. Il *fair value* di terreni e immobili è normalmente il prezzo di mercato, mentre per impianti specializzati (e per i quali non esista un prezzo di mercato) il riferimento è il cosiddetto costo di sostituzione o costo di rimpiazzo alla data del bilancio[10] o, anche, il suo valore d'uso.

Poiché l'idea del *fair value* è il **costante adeguamento dei valori di bilancio delle immobilizzazioni ai valori correnti**, la frequenza di aggiornamento dei valori dipende dalla natura delle immobilizzazioni. Immobilizzazioni che presentano valori stabili nel tempo possono essere riesaminate con una frequenza più bassa di quelle che subiscono frequenti e significativi cambiamenti, da aggiornare magari annualmente.

---

[9] Se il *fair value* è affidabile, allora l'applicazione del principio è in grado di soddisfare, al pari di quanto accade per le attività monetarie, il criterio di rilevanza, quello di fattibilità e, per l'appunto, di oggettività (paragrafo 1.3.3).

[10] Quello che si dovrebbe sostenere per realizzare *ex novo* l'impianto nello stato di funzionalità in cui si trova.

È da rilevare, poi, che poiché il costo storico non è più il riferimento (come nel caso dei rispristini di valore) il *fair value* può comportare una vera e propria rivalutazione che può concludersi con l'attribuzione al bene di un valore **superiore** a quello dell'originario costo storico.

8.8.2 ■ Gli aspetti contabili di applicazione del principio del *fair value*

In applicazione del *fair value* la rivalutazione può avvenire contabilmente in due modi.

1. Si aumenta di un determinato ammontare percentuale sia il costo storico sia il fondo ammortamento in modo tale che il valore contabile netto del bene (che cresce della stessa percentuale) corrisponda al suo *fair value*.
2. Si cancella il fondo ammortamento e, dello stesso importo, si riduce il costo storico. Residua così, nel conto immobilizzazioni, un valore pari al valore contabile netto iniziale che è accresciuto fino al *fair value*.

Qualunque sia il criterio contabile scelto, se si tratta d'impianti e macchinari l'aumento di valore delle attività che consegue alla rivalutazione **ha in contropartita una riserva di rivalutazione** nel capitale netto. L'ammortamento del bene rivalutato prosegue poi secondo i criteri stabiliti al momento dell'acquisto.

Esempio

L'impresa Gamma acquista il 1° gennaio 2012 un impianto avente vita utile di cinque anni al prezzo di € 10 000 e lo ammortizza linearmente. Al termine del 2014 si stima che il *fair value* dell'impianto sia di € 6000. Sempre a quella data il valore contabile netto dell'impianto in assenza di rivalutazioni sarebbe, dopo tre anni di ammortamento, pari a € 4000 (€ 10 000 – € 6000). La rivalutazione è pertanto di € 2000 (€ 6000 – € 4000) pari al 50% del valore contabile netto, mentre il nuovo ammortamento annuale per il 2015 e 2016 diventerebbe € 3000 (6000/2). Utilizzando il primo dei procedimenti contabili, le scritture di rivalutazione al 31/12 2014 sono:

Impianto (50% di 10 000)	5000	
Fondo ammortamento (50% 6000)		3000
Riserva di rivalutazione		2000

Se, invece, si trattasse di un investimento immobiliare, allora la contropartita sarebbe una plusvalenza in conto economico:

Investimento immobiliare (50% di 10 000)	5000	
Fondo ammortamento (50% 6000)		3000
Rivalutazione immobile		2000

Qualora il *fair value* del bene fosse inferiore al valore contabile netto, allora si dovrebbe procedere a una svalutazione e, nel caso di un investimento immobiliare, alla riduzione di valore dell'attività corrisponderebbe l'iscrizione, in conto economico, di una minusvalenza (svalutazione immobile).

Per gli impianti e macchinari la situazione è diversa. In tal caso, infatti, la contropartita della riduzione di valore dell'attività non potrebbe essere (se l'impianto non fosse stato in precedenza rivalutato) una riserva di rivalutazione che, infatti, dovrebbe essere negativa. Si avrebbe dunque, anche in questo caso, l'iscrizione di una minusvalenza in conto economico (svalutazione immobile). Può accadere, però, che

l'impianto debba essere svalutato dopo avere compiuto una rivalutazione. In questo caso l'importo della svalutazione andrebbe a ridurre la precedente riserva di rivalutazione nel capitale netto e solo un eventuale valore eccedente la capienza della riserva andrebbe rilevato in conto economico come minusvalenza.

Esempio

Il 1° gennaio 2015 il valore contabile netto dell'impianto di cui sopra (rivalutato per € 2000, con una vita residua di due anni e da ammortizzare annualmente in quote di € 3000) è, come visto, € 6000 (valore immobilizzazione rivalutata € 15 000 meno valore fondo ammortamento rivalutato € 9000), mentre la corrispondente riserva di rivalutazione è € 2000. Un nuovo confronto con i valori di mercato al 31 dicembre 2015 rileva che il *fair value* è solo 500, mentre deducendo l'ammortamento dell'anno dal valore contabile netto d'inizio anno si ottiene un valore di € 3000 (6000 - 3000). L'impianto deve pertanto essere svalutato di 2500. Le scritture dell'operazione di svalutazione sono:

Riserva di rivalutazione	2000	
Svalutazione impianti	500	
Impianti		2500

8.8.3 ■ Cosa c'è dietro il principio del *fair value*

Le rivalutazioni che derivano dall'applicazione del principio del *fair value* non sono una deroga all'applicazione del principio del costo storico, deroga necessaria quando, per esempio, un complesso d'immobili a uso industriale è convertito in un complesso alberghiero, o quando nel sottosuolo di un terreno agricolo fosse trovato del minerale di valore. Nelle suddette circostanze di mutamento sostanziale della "natura economica" dell'asset, infatti, la deroga al principio del costo è possibile poiché consente di continuare a rappresentare in modo fedele la mutata condizione. Con l'applicazione del principio del *fair value*, invece, la rivalutazione non è un'eccezione al principio del costo, è bensì l'applicazione di un principio diverso che prevede, al pari di quanto accade per le attività monetarie, il costante adeguamento dei valori di bilancio delle immobilizzazioni ai valori di mercato.

L'ultima importante questione riguarda il modo in cui l'applicazione del principio del *fair value* modifica la funzione assegnata al bilancio. Infatti, a prescindere dalla circostanza che siano rilevate in conto economico o nello stato patrimoniale, le plusvalenze che nascono dall'applicazione del *fair value* non sono "realizzate", ma sono soltanto potenziali, sono un risultato che l'impresa verosimilmente conseguirebbe se cedesse a quella data l'attività in questione. Insomma, si tratta di componenti di reddito che, contrariamente alle plusvalenze che fanno seguito per esempio alla cessione di un'immobilizzazione, non nascono da transazioni di mercato. Si tratta, dunque, di un criterio che potrebbe favorire la contabilizzazione di quelli che tradizionalmente sono definiti "utili sperati".

Con il *fair value* per un verso ci si allontana da un'applicazione troppo severa del principio di prudenza (gli utili sono solo sperati e non ragionevolmente certi) e per un altro ci si avvicina a un'applicazione più rilevante del principio di competenza, accogliendo nel periodo utili aventi una buona probabilità di essere già stati realizzati, sebbene riguardanti un ciclo di gestione non ancora chiuso (si veda la Figura 6.1). Insomma con il *fair value* la nozione di reddito si amplia e si parla, infatti, di *comprehensive income*, per indicare un reddito "allargato", comprensivo anche di componenti non realizzati.

In che modo la funzione assegnata al bilancio cambia con questa nuova configurazione di reddito? Quello che accade è che si attenua in parte la sua funzione di tutela dei creditori, di presidio di garanzia per i terzi, mentre sono fornite informazioni più aggiornate sulla performance ai detentori di capitale di rischio e ai potenziali investitori. È questo il principale obiettivo sotteso al *fair value*: in cambio di una comunicazione più tempestiva del reddito ottenuto si sacrifica, ma solo in parte, la prudenza, un principio che rimane comunque ben presente al legislatore (per esempio, le plusvalenze collegate alle immobilizzazioni materiali non transitano, come visto, in conto economico), e l'oggettività.

8.9 ■ Il significato dell'ammortamento

L'ammontare del fondo ammortamento nello stato patrimoniale non rappresenta un accumulo di qualche cosa di fisico e tanto meno un accumulo di denaro. È semplicemente la porzione di costo di un'attività ammortizzabile che si è trasformata in costi di competenza.

In alcuni casi un'impresa mette da parte del denaro allo scopo di acquistare nuove attività. Si tratta, però, di una transazione di natura *finanziaria*, del tutto diversa concettualmente dal processo *contabile* dell'ammortamento (la determinazione del costo di competenza collegato all'utilizzo di un'immobilizzazione materiale). La messa da parte di denaro consisterebbe nel finanziare una determinata liquidità (un'attività sullo stato patrimoniale finanziata magari con speciali debiti bancari) e non impiegarla nello svolgimento delle attività di gestione. Questa prassi, tuttavia, non è per niente diffusa ed è qui ricordata solo per enfatizzare che il processo di ammortamento **non** consiste nella creazione di disponibilità liquide volte alla sostituzione delle immobilizzazioni.

Esiste, per qualche misterioso motivo, una diffusa convinzione che l'ammortamento rappresenta *denaro messo da parte* per acquistare nuove immobilizzazioni. L'ammortamento *non* è denaro. Il denaro che l'impresa possiede è presente unicamente nel conto cassa.

Esempio

Da un importante quotidiano: "La maggior parte delle grandi imprese ottiene i flussi di cassa per finanziare i nuovi investimenti dal fondo ammortamento". Quest'affermazione è del tutto sbagliata.

Anche la diffusa convinzione che il valore contabile netto coincida con quello di mercato è altrettanto sbagliata.

Esempio

Dal report di una società di certificazione del bilancio: "Le nostre verifiche sull'entità degli indennizzi delle polizze assicurative mostrano che il valore contabile netto degli impianti risulta coperto soddisfacentemente dal premio di rischio per incendi". Quest'affermazione non ha alcun senso. Gli investitori vogliono sapere se l'assicurazione sia o no in grado di coprire l'eventuale *sostituzione* di un bene, non che sia coperto il valore contabile netto.

In definitiva, l'ammortamento è **un processo di allocazione, *non* un processo di valutazione** (del *fair value* del bene ammortizzato). La quota di ammortamento di un periodo *non* rappresenta la riduzione del valore di mercato dell'attività in quel periodo. In periodi di alta inflazione, il valore di mercato di un bene ammortizzabile potrebbe essere più alto alla fine del periodo di quanto non fosse all'inizio. Per questi stessi motivi, il valore contabile netto non rappresenta (tranne nel caso di applicazione del *fair value*) il valore di mercato dell'immobilizzazione. L'ammortamento è il processo sistematico attraverso il quale il costo d'acquisto di un'immobilizzazione è trasformato in costo di competenza dei singoli periodi amministrativi della sua vita utile. Il processo di "trasformazione" del costo storico in costo di competenza avviene in concomitanza alla perdita progressiva di utilità che l'immobilizzazione materiale subisce (a motivo del deterioramento o dell'obsolescenza) nei diversi periodi della sua vita utile.

Ne consegue che se si applica il principio del costo storico, allora il valore contabile netto delle immobilizzazioni materiali riportato nello stato patrimoniale vuol dire: quella parte di costo storico del bene che non si è ancora trasformata in costo di competenza.

Nessuno può sapere per quanto tempo l'impresa utilizzerà il bene oppure quale valore di mercato esso avrà al termine della sua vita utile. Nell'inevitabile assenza di queste informazioni, il costo annuale dell'ammortamento è una delle tante stime e congetture che influenzano l'ammontare del reddito del periodo.

8.10 ■ L'ammortamento ai fini fiscali per la determinazione del reddito imponibile

Le società e le persone pagano le imposte sul reddito, calcolate come una percentuale del loro reddito imponibile. Per esempio, se il reddito imponibile fosse di € 200 000 e l'aliquota d'imposta sul reddito fosse del 40%, si dovrebbe versare un'imposta di € 80 000. Le aliquote d'imposta sul reddito sono, per le persone fisiche e per le società di persone, progressive, crescono cioè al crescere del reddito, mentre per le società di capitali le aliquote sono fisse anche se il loro effetto è proporzionale al reddito realizzato. Per semplicità supporremo un'aliquota fissa del 40%.

Le norme e le regole tributarie spiegano come calcolare il reddito imponibile a partire dal reddito civilistico ante imposte (Capitolo 4). Molte di queste norme e regole sono coerenti con quelle del Codice Civile e con i principi contabili esaminati, ma non tutte. Il legislatore tributario, infatti, persegue un fine diverso da quello del legislatore civilistico: definire regole il più possibile oggettive per la determinazione del reddito imponibile, quello sul quale calcolare le imposte ed evitare sottrazioni di ricchezza al prelievo fiscale.

Nella realtà, comunque, è prassi sempre più diffusa quella di utilizzare anche ai fini civilistici gli ammortamenti fiscali, circostanza questa che evita alle imprese il pesante onere di un doppio calcolo.

8.10.1 ■ L'ammortamento ordinario per la determinazione del reddito imponibile

Ai fini della determinazione del reddito imponibile, le quote di ammortamento sono ammesse in misura non superiore a quelle risultanti dall'applicazione di coefficienti stabiliti con decreto del Ministero delle Finanze pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, ridotti della metà nel primo esercizio. Questi coefficienti ordinari d'ammortamento sono stabiliti – per categorie omogenee di beni e per i diversi settori produttivi o gruppi – in base a un presunto degrado "normale" dei beni stessi.

Per esempio, in corrispondenza del gruppo XV "Industrie poligrafiche, editoriali e affini", questi valori vanno da un minimo del 3%/anno del costo storico (fabbricati) a un massimo del 25% (attrezzatura varia e minuta, mobili e macchine d'ufficio, autoveicoli da trasporto e altro ancora).

8.10.2 ■ L'ammortamento ridotto per la determinazione del reddito imponibile

La possibilità di poter applicare coefficienti di ammortamento ridotti (cioè più bassi di quelli ordinari) non presenta vincoli purché l'aliquota impiegata sia maggiore del 50% di quella ordinaria. Se, invece, l'azienda intendesse utilizzare un'aliquota inferiore, allora dovrebbe dimostrare che l'utilizzo effettivo del bene giustifica la riduzione dei coefficienti, altrimenti perderebbe la possibilità di ammortizzare in futuro la differenza non ammortizzata. Per esempio, se l'aliquota ordinaria fosse del 10%, allora utilizzando un'aliquota ridotta del 4% e non dimostrando l'adeguatezza della scelta, non si potrebbe più ammortizzare in futuro la differenza del 6%.

8.10.3 ■ L'ammortamento integrale per la determinazione del reddito imponibile

Come già detto nel Paragrafo 8.2 l'ammortamento integrale (anche qui si tratta di un ammortamento fiscale, non economico) prevede la possibilità, per i beni aventi un costo d'acquisto inferiore a € 516,46 di considerare tutto il costo d'acquisto come di competenza del periodo nel corso del quale si sostiene la spesa.

8.11 ■ Le risorse naturali

Le risorse naturali – come il carbone, il petrolio e altri minerali – sono attività esauribili. Il loro ammontare, infatti, si riduce irreversibilmente a seguito delle attività di estrazione, cioè dello sfruttamento del giacimento. Le risorse esauribili rappresentano un'attività per l'impresa che possiede i diritti di sfruttamento del giacimento.

I principi generali per rilevare il costo storico di una risorsa esauribile sono gli stessi delle altre attività materiali: il costo storico è il prezzo pagato, comprensivo di eventuali oneri accessori di diretta imputazione.

L'ammortamento del periodo di una risorsa esauribile a seguito del suo sfruttamento è calcolato in base alle quantità estratte, moltiplicando cioè la quantità di risorsa prodotta nel periodo per il suo costo unitario. Il metodo, dunque, è quello dell'ammortamento in base alle unità di produzione o di servizio, tipico dei settori petrolifero ed estrattivo.

Esempio

All'inizio del 2015 Giacomelli SpA acquista una miniera di carbone per € 6 000 000. Prevedendo che la miniera contenga 1 000 000 di tonnellate di carbone, il costo previsto di ogni tonnellata di carbone presente nel giacimento è di € 6. Alla fine del 2015 Giacomelli ha estratto complessivamente 150 000 tonnellate di carbone e, poiché il costo unitario stimato è di € 6, l'ammortamento (sfruttamento) del 2015 è di € 900 000. Il 31 dicembre 2015 l'attività "miniera di carbone" è pertanto presente nello stato patrimoniale al valore contabile netto di € 5 100 000.

8.12 ■ Le immobilizzazioni immateriali

Un'impresa può acquistare immobilizzazioni immateriali o intangibili oppure svilupparle internamente. In quest'ultimo caso, i costi di sviluppo, di mantenimento e di rinnovo di risorse immateriali che non siano identificabili in modo specifico[11], oppure che abbiano durata indeterminata o anche che riguardino un processo di miglioramento continuo dell'impresa nel suo complesso, sono registrati come costi di competenza del periodo in cui si sostiene la spesa.

Le immobilizzazioni immateriali che siano acquistate sono, invece, normalmente capitalizzate. Esse ricadono in tre categorie: (1) immobilizzazioni immateriali con vita utile finita; (2) immobilizzazioni immateriali con vita utile indeterminata; (3) l'avviamento.

[11] Nella prospettiva dei principi contabili internazionali un'attività è identificabile quando (1) è separabile dal complesso dei beni e, dunque, può essere venduta, affittata o scambiata, oppure (2) deriva da diritti legali o contrattuali specifici, come una licenza o un marchio. Diversamente, in Italia l'identificabilità si collega alla possibilità di individuare i costi sostenuti.

8.12.1 ■ Le immobilizzazioni immateriali con vita utile finita

Le immobilizzazioni immateriali con vita utile finita, come i diritti di brevetto, sono solitamente convertite in costi di competenza in un certo numero di periodi contabili. L'allocazione sistematica dei costi storici di queste attività su più periodi si chiama ancora **ammortamento** e ha le stesse caratteristiche dell'ammortamento delle immobilizzazioni materiali.

Il metodo di ammortamento deve riflettere l'andamento temporale con cui i benefici della risorsa immateriale saranno consumati. Se il pattern non potesse essere identificato, allora si ricorrerebbe a un ammortamento lineare (quote costanti). L'ammortamento di un'attività immateriale è solitamente accreditato all'attività in modo diretto, non è cioè accumulato in un fondo ammortamento, come nel caso delle immobilizzazioni materiali. Nello stato patrimoniale è pertanto presente il valore contabile netto delle attività immateriali. Per esempio, la registrazione della quota di ammortamento annuale di un bene immateriale, come per esempio una licenza di cinque anni non rinnovabile e avente un costo storico di € 50 000, è la seguente:

Costo di ammortamento	10 000	
Licenze		10 000

8.12.2 ■ Le immobilizzazioni immateriali con vita utile indeterminata

Le immobilizzazioni immateriali con vita utile indeterminata, come alcune licenze rinnovabili automaticamente, non sono ammortizzate. Devono però essere assoggettate a un *impairment test*, per determinare eventuali perdite di valore. La vita utile di una risorsa immateriale è da considerarsi indeterminata qualora non ci siano motivi legali, contrattuali, competitivi, economici o altro che ne limitino la durata. Anche i marchi ricadono all'interno della suddetta categoria quando la protezione legale possa essere prolungata per un periodo indeterminato. In tal caso, dunque, non sono ammortizzati.

L'avviamento

Quando un'impresa ne acquisisce un'altra e la incorpora nel proprio bilancio, potrebbe pagare di più del valore del capitale netto dell'impresa acquistata, cioè più della differenza fra il valore contabile delle attività e quello delle passività. Il capitale netto contabile, infatti, non rappresenta il valore di un'impresa per la proprietà, valore riconducibile soprattutto alle aspettative di flussi di cassa futuri che la proprietà si attende. I motivi di questo "maggiore prezzo" pagato rispetto al valore del capitale netto contabile possono essere molteplici perché alcune attività e passività potrebbero avere un valore di mercato diverso da quello contabile, perché si riconosce all'impresa acquisita un management forte, una buona reputazione, metodi produttivi eccellenti, oppure altre risorse intangibili non rappresentate dai valori delle attività. Quando paga un certo avviamento, l'acquirente ritiene pertanto che le considerazioni precedenti siano tutti buoni motivi per attendersi flussi di cassa futuri in grado di ripagare il maggior costo pagato. Il valore di una promettente start-up, per esempio, non è certamente rappresentato da quello del suo capitale netto contabile.

La differenza fra il prezzo d'acquisto pagato per un'azienda e il suo capitale netto contabile colma tale divario di valutazione dovuto, come detto, sia alla circostanza che alcune attività e passività potrebbero avere un valore corrente diverso da quello contabile, sia alla presenza di un valore intangibile (come la reputazione, una particolare competenza tecnologica o di progetto o anche organizzativa ecc.) non rappresentato fra le attività e che prende il nome di **avviamento**: una voce di bilancio

che nasce solo a seguito di una transazione d'acquisto ove l'acquirente ha pagato di più del valore del capitale netto contabile.

Esempio

L'azienda A acquista l'azienda B, che ha lo stato patrimoniale di seguito riportato, pagandola € 1800. Si supponga inizialmente che il valore contabile delle attività e passività sia il loro *fair value* e che, pertanto, la differenza fra il prezzo pagato e il valore del capitale netto contabile dell'impresa acquisita sia unicamente l'avviamento.

Terreni	200	Capitale netto	450
Fabbricati e impianti	450	Banche a lungo termine	400
Rimanenze	300	Debiti di regolamento	150
Cassa e liquidità	50		
Totale attività	**1000**	**Capitale netto e passività**	**1000**

Poiché il prezzo d'acquisto è maggiore del valore contabile del capitale netto (€ 450) e poiché i valori contabili di attività e passività sono quelli di mercato, allora nasce conseguentemente un avviamento pari a € 1350 (€ 1800 - € 450) e, pertanto, l'impresa A rileverà in contabilità, dopo l'acquisto, le seguenti voci per incorporare nella propria contabilità le attività e le passività di B:

Terreni (+)	200	Banche a lungo termine	400
Fabbricati e impianti (+)	450	Debiti di regolamento	150
Rimanenze (+)	300		
Cassa e liquidità (+)	50		
Avviamento (+)	**1350**		
Cassa e liquidità (-)	(1800)		
Aumento attività	**550**	**Aumento passività**	**550**

Possiamo ora perfezionare l'idea preliminare di avviamento data, perché in realtà la transazione d'acquisto è l'occasione per valorizzare al loro *fair value* sia le attività sia le passività e inserirle dunque nel bilancio dell'impresa acquirente a valori correnti.

Esempio

Si supponga, sempre con riferimento all'impresa B, che il valore corrente del terreno, acquistato molti anni prima, sia di € 400. Inoltre, l'applicazione del *fair value* ai fabbricati e impianti suggerisce che essi hanno un valore di € 600 e non € 450. L'impresa B, inoltre, ha sviluppato internamente un marchio (un'attività immateriale identificabile ma non contabilizzata) che una perizia ha valorizzato in € 80. Infine il *fair value* dei debiti finanziari a lungo termine è € 430 e non € 400 perché l'impresa aveva emesso obbligazioni in un momento nel quale i tassi di rendimento erano sul mercato più alti di quelli attuali. In definitiva dopo queste rettifiche per valorizzare le attività e le passività al loro valore corrente o *fair value*, l'impresa B avrebbe il seguente stato patrimoniale e il seguente **capitale netto rettificato** che non sarebbe più € 450 bensì € 850:

Terreni	400	Capitale netto rettificato	850
Fabbricati e impianti	600	Banche a lungo termine	430
Marchi	80	Debiti di regolamento	150
Rimanenze	300		
Cassa e liquidità	50		
Totale attività	**1430**	**Capitale netto e passività**	**1430**

La differenza fra il prezzo pagato e il valore del capitale netto rettificato è ora € 950 (€ 1800 - € 850) e non € 1800. L'impresa A rileverà pertanto in contabilità, dopo l'acquisto, le attività e le passività di B **ai valori correnti**, come di seguito specificato:

Terreni (+)	400	Banche a lungo termine	430
Fabbricati e impianti (+)	600	Debiti di regolamento	150
Marchi (+)	80		
Rimanenze (+)	300		
Cassa e liquidità	50		
Avviamento (+)	**950**		
Cassa e liquidità (-)	(1800)		
Aumento attività	**580**	**Aumento passività**	**580**

Abbiamo dunque precisato il significato di avviamento. L'avviamento è la differenza fra il prezzo pagato e il capitale netto rettificato dell'impresa acquisita. A sua volta il capitale netto rettificato è la differenza fra (1) il **valore di mercato delle attività identificabili** meno (2) il **valore di presunta estinzione delle passività**.

Una volta rilevato in bilancio, l'avviamento rappresenta un costo sostenuto per l'acquisto di risorse le quali, sia pure collegate a un insieme di condizioni non separabili dal resto dell'organizzazione (come le competenze, la notorietà, l'eccellenza dei prodotti) produrranno la loro utilità su più esercizi. L'ammortamento è dunque in Italia ammortizzato (entro un periodo massimo di cinque anni)[12].

Qualunque sia, però, la durata dell'ammortamento è necessario, al termine di ciascun esercizio, compiere un *impairment test* per verificare l'esistenza dei benefici ipotizzati all'atto dell'originaria rilevazione.

Contrariamente alla prassi italiana, lo IASB indica invece, come detto, che le attività immateriali con vita utile indeterminata, come l'avviamento, non devono essere ammortizzate. Negli Stati Uniti, per esempio, l'avviamento non è ammortizzato.

8.12.3 ■ Altre immobilizzazioni immateriali

Brevetti e diritti di utilizzazione delle opere d'ingegno (copyright)

Brevetti, diritti di utilizzazione delle opere d'ingegno e attività immateriali simili, aventi una vita utile finita, sono inizialmente registrati al costo storico che corrisponde, qualora si tratti di attività acquistate, al prezzo pagato. Se il brevetto è sviluppato internamente, allora i costi sostenuti (ivi compresi quelli di registrazione) possono essere capitalizzati. In entrambi i casi queste immobilizzazioni immateriali, con utilizzazione limitata nel tempo, devono essere ammortizzate in funzione della loro residua possibilità di utilizzazione. Da un punto di vista fiscale, la deducibilità della quota di ammortamento di brevetti e copyright non può essere superiore al 50% del costo.

[12] È tuttavia consentito usare un periodo più lungo, comunque non superiore ai venti anni, dandone adeguata spiegazione nella nota integrativa. Si presuppone, in tal caso, che vi siano solide ragioni economiche dalle quali emerga la possibilità di mantenere per un lungo periodo il vantaggio competitivo "incorporato" nell'impresa acquisita e non rappresentato dal *fair value* del suo attivo netto.

Migliorie ai beni in affitto

Le risorse prese in affitto tornano, alla fine del contratto di locazione, al legittimo proprietario. Le eventuali migliorie apportate (che non hanno una funzionalità autonoma) appartengono dunque al proprietario, perché il locatore ne perde il controllo una volta restituita la proprietà. Per tale motivo, la vita utile delle migliorie corrisponde alla durata residua della locazione. È da osservare che nel calcolo di tale durata si deve tenere conto che il contratto stipulato può prevedere la possibilità di rinnovo oltre la data stabilita. Le migliorie possono dunque essere capitalizzate, sebbene la loro vita utile non coincida con quella fisica, bensì con la durata complessiva del contratto.

Esempio

Un'impresa prende in locazione un locale da adibire a ufficio e spende € 90 000 di ristrutturazione. Il contratto ha una durata di tre anni con possibilità di rinnovo per altri tre. La vita fisica delle migliorie è di dieci anni. Le migliorie sono ammortizzate in sei anni, ovvero € 15 000/anno, qualora il locatario consideri probabile che l'affitto sia rinnovato. In caso contrario sono ammortizzate su tre anni, a € 30 000/anno.

I costi di ricerca e sviluppo

I costi di ricerca e sviluppo (R&S) sono sostenuti con l'obiettivo di creare nuovi prodotti, processi, servizi, o anche per migliorare quelli esistenti. Considerati i diversi obiettivi per i quali tali costi sono sostenuti, la prassi contabile distingue questi costi in:

1. costi di **ricerca di base** (cioè ricerca pura che si sviluppa in assenza di una specifica finalità ma solo perseguendo un indirizzo molto generale);
2. costi di **ricerca applicata** (studi ed esperimenti aventi lo scopo di verificare la realizzabilità e utilità di specifici prodotti e processi e l'applicabilità dei risultati della ricerca di base);
3. costi di **sviluppo** (l'applicazione dei risultati della ricerca applicata per il passaggio alle fasi di industrializzazione e produzione).

Gli effetti ultimi del sostenere costi in R&S - e cioè l'aumento dei ricavi o la riduzione dei costi - si manifestano normalmente in periodi futuri, spesso anche ad alcuni anni di distanza dall'avvio di queste attività, specie se di ricerca di base. Per tale motivo i costi di R&S sono una tipologia che origina molte difficoltà interpretative, essendo molto incerti i vantaggi che derivano da questi investimenti[13].

Per tali motivi la prassi di ammortizzare i costi di R&S, un tempo comune nella maggior parte dei paesi occidentali, non è più consentita in alcuni di essi (come per esempio negli Stati Uniti) ove un'applicazione severa del principio di prudenza vuole che i costi di R&S siano trattati come costi di periodo, dunque di competenza dell'esercizio in cui si manifesta la spesa.

In Italia i costi di ricerca applicata e quelli di sviluppo **possono**, invece, essere iscritti fra le immobilizzazioni immateriali e successivamente ammortizzati in quote costanti fiscalmente deducibili per un periodo massimo di 5 esercizi. I costi della ri-

[13] I progetti che si concluderanno con un insuccesso non possono ovviamente essere identificati in anticipo, altrimenti non sarebbero neppure avviati. Quando, invece, si è nella fase terminale di un progetto, i risultati ultimi potrebbero essere più facilmente prevedibili, ma non esiste comunque un modo oggettivo per distinguere a priori progetti di successo da quelli che non lo sono.

cerca di base, considerata l'alta aleatorietà dei risultati, non possono invece, neppure in Italia, essere ammortizzati e sono pertanto costi di competenza.

Nel rispetto del principio di prudenza, la condizione che rende comunque possibile la capitalizzazione dei costi di ricerca applicata e di sviluppo è che: (1) tali costi riguardino un prodotto o processo chiaramente definito; (2) l'impresa possieda o possa disporre delle necessarie risorse per realizzarli; (3) i valori capitalizzati siano recuperabili tramite i margini economici differenziali generati dal progetto (cioè l'investimento sia economico). Il processo d'iscrizione fra le immobilizzazioni immateriali dei costi di R&S capitalizzabili può pertanto iniziare solo dal momento in cui tutte le condizioni sopra descritte siano soddisfatte[14].

La contabilizzazione dei costi di R&S è un esempio interessante dell'esistenza di un conflitto fra i diversi principi contabili. Capitalizzare i costi di R&S per poi ammortizzarli in seguito è coerente con il principio di competenza, ma non è in accordo con il principio dell'oggettività e con quello di prudenza. Negli USA, per esempio, è attualmente assegnata, come detto, maggiore enfasi agli ultimi due principi, mentre in Italia quello di competenza ha ancora un peso importante.

8.12.4 ■ L'analisi delle immobilizzazioni non monetarie

Le attività non monetarie possono essere analizzate in molti modi per cercare di capire qualcosa di più di quanto comunicato dal valore contabile netto riportato nello stato patrimoniale.

L'anzianità media percentuale delle attività ammortizzabili di un'impresa può essere stimata, per esempio, dividendo il valore del fondo ammortamento per la quota annuale di ammortamento. Analogamente, il numero complessivo di anni di ammortamento di un'attività materiale può essere calcolato dividendo il suo costo storico (al netto di un eventuale valore di recupero) per la quota annuale di ammortamento (tutto questo in assenza di svalutazioni, ripristini e applicazioni del principio del *fair value* che complicherebbero i calcoli).

Infine, la spesa annuale che un'impresa sostiene per una determinata categoria di attività immateriali può essere stimata prendendo a riferimento la corrispondente quota annuale di ammortamento e la variazione del valore contabile netto dell'attività sullo stato patrimoniale, sommando cioè all'ammortamento l'incremento (o il decremento) del valore contabile netto dell'attività nel periodo presente nello stato patrimoniale. Il valore di tale somma algebrica, infatti, rappresenta il valore complessivo della spesa nel periodo[15].

---

[14] Se un'impresa svolgesse su commessa un progetto di ricerca applicata per conto di altra impresa o ente pubblico, allora realizzerebbe un ricavo. In tal caso i costi sarebbero inizialmente rilevati come un'attività (lavori in corso) sullo stato patrimoniale e diventerebbero progressivamente, con la realizzazione dei ricavi, costi di competenza. I costi che una società d'informatica sostiene per sviluppare un nuovo prodotto software che sarà venduto nei successivi anni sono, a tutti gli effetti, costi di sviluppo. Se invece la stessa impresa che acquistasse un nuovo software e tutti i diritti a esso inerenti, sarebbe possibile ammortizzare, oltre al prezzo pagato, anche i costi per i successivi sviluppi del sistema che fossero realmente migliorativi delle sue funzionalità.

[15] Infatti, il saldo dell'immobilizzazione intangibile cresce a seguito dei nuovi investimenti e si riduce per l'ammortamento. Si ha dunque: valore finale = valore iniziale + acquisti - ammortamento, da cui: acquisti = (valore finale - valore iniziale) + ammortamento.

Riepilogo

Le immobilizzazioni materiali, come terreni, fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature, sono capitalizzate al loro costo d'acquisto (costo storico), comprensivo di tutti gli oneri accessori di diretta imputazione sostenuti per rendere operativo il bene. Con l'eccezione dei terreni, una frazione di questo valore (al netto di un eventuale valore di recupero) diventa un costo di competenza di ciascuno dei periodi nel corso dei quali l'immobilizzazione cede la propria utilità. Corrispondentemente, in ciascun periodo è effettuata una "cancellazione" (di importo pari a quello del costo di competenza) del valore contabile netto del bene ammortizzato. Un qualsiasi approccio razionale e sistematico è normalmente ammesso per la contabilizzazione dell'ammortamento, sebbene il metodo più diffuso sia quello dell'ammortamento lineare (o a quote costanti).

Quando un'immobilizzazione è dismessa il suo costo storico e il suo fondo ammortamento sono "cancellati" e, nel caso più generale, una plusvalenza o minusvalenza è registrata nel conto economico. In talune circostanze, quando l'utilità di un'immobilizzazione non monetaria è compromessa stabilmente e in modo non previsto, allora si deve procedere alla sua svalutazione ricorrendo a una procedura denominata *impairment test*. La riduzione di valore può essere parzialmente o integralmente ripristinata qualora i motivi della precedente svalutazione venissero meno. Il riferimento per svalutazioni ed eventuali ripristini rimane, comunque, il costo storico.

In alternativa al principio del costo storico i principi contabili internazionali prevedono per le imprese quotate e per alcuni tipi di immobilizzazioni non monetarie, l'applicazione di un principio di valutazione basato sul *fair value* o valore corrente, al pari di quello che accade per le attività monetarie. Lo scopo è comunicare al mercato finanziario informazioni di performance più aggiornate anche se a parziale scapito della prudenza.

Anche le immobilizzazioni immateriali sono registrate al loro costo storico. Nel caso dell'avviamento, tale costo è la differenza fra il prezzo pagato per l'acquisizione di un'impresa e il valore di mercato dell'attivo netto acquisito (il *fair value* delle attività al netto dei valori di presunta estinzione degli obblighi verso terzi assunti dall'acquirente).

Se le attività immateriali hanno vita finita, il costo storico è ammortizzato per tutti i periodi della loro vita utile. Se, invece, hanno vita indeterminata, allora non sono ammortizzate, ma soggette comunque a controlli periodici (*impairment test*) del "valore recuperabile".

La contabilizzazione dell'ammortamento delle immobilizzazioni deriva da stime in parte approssimate. Poiché tali stime hanno un effetto sul reddito di ciascuno degli anni nei quali l'attività è utilizzata, allora questo significa che il reddito stesso è una stima (considerazioni simili sono già state svolte nei precedenti capitoli quando si è parlato delle stime riguardanti i crediti commerciali e alle rimanenze e dei correlati costi, come i crediti inesigibili e il costo del venduto).

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 8.1

Pembertoni SpA ha acquistato a € 300 000 un macchinario avente vita utile di sei anni e un valore residuo stimato di € 18 000. Si prevede che, nel corso della sua vita utile, il macchinario produca 3 525 000 unità, come segue:

Anno	Unità prodotte
1	930 000
2	800 000
3	580 000
4	500 000
5	415 000
6	300 000
	3 525 000

Domande

1. Qual è la quota di ammortamento di ciascun esercizio se l'azienda usa il metodo in base alle unità di servizio prodotte?
2. Un tale metodo darà luogo a quote di ammortamento significativamente diverse nei singoli esercizi rispetto al metodo lineare (quote costanti)?

Problema 8.2

Altini SpA ha registrato le seguenti alienazioni di macchinari nel 2014:

ID	Data di acquisto	Costo storico	Data di alienazione	Ricavo da cessione	Vita utile (anni)	Metodo ammortamento
301	28/2/06	€ 70 300	3/10/14	€ 14 300	10	Lineare
415	3/7/13	96 000	19/7/14	63 000	5	Accelerato(*)
573	15/6/12	94 500	21/3/14	38 000	6	Lineare

(*) Aliquote: 30%, 30%, 20%, 10%, 10%.

La politica di ammortamento dell'impresa è registrare nell'esercizio d'acquisto l'intera quota di ammortamento se un cespite è stato acquistato antecedentemente al 1° luglio. Per i cespiti acquistati dopo il 1° luglio è invece registrata la quota di ammortamento di metà esercizio. Nell'esercizio dell'alienazione, è attribuita la quota di ammortamento di metà esercizio se il bene è venduto dopo il 30 giugno. Se invece l'immobilizzazione è dismessa prima del 1° luglio, allora non è registrata alcuna quota di ammortamento. In tutti e tre i casi, il valore residuo stimato dei tre beni al momento dell'acquisizione era pari a zero.

Domanda

Preparare le scritture riguardanti l'alienazione dei tre macchinari.

Problema 8.3

Durante l'esercizio, Olseni SpA ha ceduto un'autovettura più € 8400 in contanti a Barri SpA in cambio di un'altra autovettura. Il costo storico dell'autovettura che Olseni ha dato in permuta è € 16 000, di cui € 14 500 già ammortizzati. Olseni ha inoltre acquistato durante l'esercizio nuovi arredi per l'ufficio aventi un prezzo di listino di € 9600. In contropartita di tale acquisto Olseni ha pagato € 3350 in contanti e ha dato in permuta al fornitore un proprio autocarro usato. L'autocarro ha un valore contabile netto di € 6250, un costo storico di € 19 860 ed è stato recentemente valutato con perizia per € 5500.

Domanda

Registrare le precedenti operazioni.

Problema 8.4

Cipperio SpA ha compiuto le seguenti operazioni nel corso dell'esercizio.

- È stato acquistato un terreno per € 75 000, destinato a una nuova palazzina uffici. Si era concordato che Cipperio SpA pagasse in contanti il costo di demolizione (€ 5600) di un vecchio edificio ubicato sul terreno.
- Ha appaltato a Codi Costruzioni SpA la realizzazione del nuovo edificio per uffici. Si è concordato che Cipperio paghi Codi con 3000 azioni ordinarie, una cambiale da € 16 000 e € 32 000 in contanti. L'attuale valore di mercato delle azioni ordinarie di Cipperio è € 30/azione.
- Ha acquistato arredi per ufficio da Moretti Srl per € 9600 in contanti. Il signor Cipperio è un caro amico del proprietario di Moretti e, di conseguenza, i macchinari gli sono stati venduti a un prezzo inferiore al normale. I prezzi addebitati ai clienti "normali" sono i seguenti:

Scrivanie e sedie	€ 8700
Scaffali per i libri	2200
Mobili per archivio	1100
	€ 12 000

Domanda

Preparare le scritture relative alle precedenti operazioni.

Problema 8.5

Un'impresa estrattiva ha acquistato per € 21 700 000 un terreno contenente un giacimento di carbone con 800 000 tonnellate di minerale che prevede di estrarre interamente (esaurire) in dieci anni. L'analisi geologica del terreno in questione è costata € 35 250 e € 116 250 le altre consulenze (con esito negativo) volte a verificare la presenza di carbone in altri siti. L'impresa usa il metodo a costi pieni per rilevare i costi di esplorazione (i costi totali di esplorazione e valutazione dell'intera impresa sono considerati come un unico oggetto di costo e non sono dunque ricondotti ai singoli progetti di esplorazione). Le autorizzazioni per le analisi geologiche sono state rilasciate dal Comune a un costo di € 41 000. Una volta estratto tutto il carbone, il valore stimato di riscatto del terreno acquistato sarà € 2 325 000.

Prima di potere iniziare l'estrazione, la società ha dovuto rimuovere alberi, arbusti e radici sostenendo un costo di € 387 500. Inoltre, sono stati realizzati - per un costo totale di € 271 250 - i magazzini per il deposito del carbone e un ufficio di campo. Questi immobili hanno una vita stimata di venticinque anni, ma non saranno più utili (non avranno alcun valore residuo) una volta che tutto il carbone sia stato estratto. L'azienda ha poi installato macchinari e impianti, costati € 1 162 500, con una vita utile limitata al tempo necessario di estrazione del carbone. Gli edifici e i macchinari saranno ammortizzati a quote costanti.

Nel primo esercizio di attività, l'impresa ha estratto 30 000 tonnellate di carbone; nel secondo 70 000 tonnellate e, nel terzo, 75 000 tonnellate.

Domande

Preparare un rendiconto che riporti: (a) l'ammontare complessivo e unitario (per tonnellata di carbone) dello sfruttamento; (b) l'ammortamento per i primi tre esercizi di attività. Si supponga che gli acquisti abbiano avuto luogo il 1° gennaio e che il periodo amministrativo aziendale sia l'anno solare.

Capitolo 9

Le passività e il capitale netto

Il capitolo descrive in modo più approfondito la sezione di destra dello stato patrimoniale, quella contenente le passività e il capitale netto. Le passività e il capitale netto sono le fonti che finanziano l'investimento nelle attività. Anticipare il bisogno di dovere disporre di nuove fonti e reperirle sul mercato è il tipico ruolo della direzione finanziaria che conosce le diverse possibilità di raccolta di denaro e le regole fiscali e amministrative di tali operazioni. Nel capitolo sono descritti i principali aspetti contabili relativi alle transazioni che riguardano il debito finanziario e il capitale netto.

9.1 ■ La natura delle passività

Si è detto nel Capitolo 2 che, salvo alcune eccezioni, le passività sono obblighi a pagare somme di denaro dall'ammontare certo o a cedere beni o erogare servizi aventi una valorizzazione anch'essa nota. Si è poi detto che una passività esiste nel caso più generale come risultato di un evento già avvenuto. Questa definizione è però solo in parte corretta in quanto: (1) alcune passività non sono di ammontare certo; (2) alcuni obblighi non sono passività nel significato contabile del termine.

9.1.1 ■ Le passività di ammontare non certo

Il fondo rischi per garanzia sui prodotti venduti è un esempio di passività che non rappresenta, nel momento in cui è costituito, un obbligo di ammontare certo (così pure il fondo svalutazione crediti e altri fondi rischi). Quando si vende in garanzia un prodotto si compie una scrittura in avere sul conto **fondo rischi per garanzia** e si rileva, in dare, un **costo di garanzia prodotti**: una stima del costo che l'impresa ritiene di sostenere in futuro per garantire la qualità dei prodotti venduti. Quando, in seguito, dovrà essere svolto un intervento in garanzia, il fondo rischi sarà ridotto (scrittura in dare) del costo effettivamente sostenuto e in altri conti (per esempio le rimanenze se si tratta della sostituzione del prodotto o la cassa) sarà effettuata una scrittura in avere. Il costo esatto degli interventi in garanzia non è però conosciuto quando i prodotti sono venduti, dunque l'aumento del fondo (una passività) rappresenta, come prima detto, una stima del costo che si pensa di sostenere in futuro per garantire la qualità dei prodotti.

Costi stimati collegati ai ricavi del periodo (come i costi per garanzia) possono essere rilevati contabilmente solo se sussistono le seguenti due condizioni: (1) infor-

mazioni disponibili prima della preparazione del bilancio indicano come probabile che un'attività possa perdere di valore (per esempio i crediti commerciali) o che una passività possa insorgere (per esempio l'obbligo a sostituire un prodotto difettoso); (2) l'ammontare di questa perdita è valutabile in modo ragionevolmente attendibile[1].

Se un'impresa fosse citata da terzi in giudizio per danni e ritenesse di avere buone probabilità di perdere in futuro la causa e se l'ammontare del danno fosse stimabile con relativa precisione, allora quest'impresa dovrebbe riconoscere, alla fine del periodo, una passività d'importo pari al danno stimato, iscrivendo il valore in un fondo rischi e facendo nascere un costo in conto economico.

9.1.2 ■ Gli obblighi che non sono passività

Obblighi che non sono passività nel significato contabile sono costituiti dai cosiddetti **contratti non ancora eseguiti** (nessuna delle due parti ha ancora svolto l'attività o tenuto il comportamento previsti nel contratto che è però già stato stipulato). È importante capire questo concetto non solo per determinare l'ammontare delle passività, ma anche per rilevare i ricavi e i costi di competenza. I cinque esempi che seguono precisano quanto detto.

1. In un certo periodo, un'impresa riceve da un cliente un ordine di consegna di determinati prodotti e conferma l'ordine assumendo l'impegno. Se i prodotti non sono consegnati nel periodo, allora nessuna delle due parti ha ancora svolto alcuna attività o tenuto alcun comportamento previsti nel contratto d'ordine. L'ordine ricevuto non è dunque riconosciuto in contabilità né dal fornitore come ricavo, né dal cliente come passività. Rimane, comunque, l'obbligo da parte dell'impresa di evadere l'ordine e da parte del cliente di pagare i prodotti una volta ricevuti. È questo, dunque, un obbligo non rappresentato in bilancio.
2. A inizio anno, una società sportiva sottoscrive con un calciatore un contratto quinquennale da un milione di euro all'anno. Il calciatore inizia a giocare dall'inizio dell'anno di sottoscrizione del contratto e, pertanto, il contratto *è eseguito* nel primo anno. Se alla fine dell'anno il club non avesse interamente pagato il milione di euro dovrebbe rilevare una corrispondente passività. In relazione ai quattro anni successivi, invece, l'accordo rimane un contratto non ancora eseguito e pertanto i residui quattro milioni di euro non sono rilevati come passività dalla società sportiva, ma l'impegno a pagare il giocatore rimane.
3. Uno studio legale sottoscrive un contratto con un cliente per fornirgli consulenza nell'anno successivo. Nel periodo in cui è sottoscritto, il contratto non è eseguito e dunque non può essere contabilizzato (concettualmente si tratta dello stesso caso dell'ordine ricevuto, con la sola differenza che l'impegno dello studio legale è in questo caso quello di erogare un servizio e non consegnare un prodotto).
4. Nel 2014, uno studio legale sottoscrive un contratto per erogare consulenza su richiesta nel 2015 e il cliente versa un acconto di € 50 000 che sarà riconosciuto nel 2015 come prestazione professionale dello studio legale a prescindere dal volume di lavoro effettivamente svolto. In questo caso non si tratta di un contratto non ancora eseguito, perché il cliente ha versato l'acconto. Tuttavia, poiché non ha svolto alcuna attività nell'anno di sottoscrizione del contratto, lo studio legale rileva una passività (un acconto) di € 50 000 alla fine del 2014. Nel 2015, lo studio realizzerà invece ricavi per almeno € 50 000 a prescindere dalla circostanza che sia o no chiamato dal cliente a erogare consulenza per un tale importo.
5. Un'impresa firma con un potenziale acquirente il compromesso per la vendita di un immobile di proprietà ricevendo una caparra non rimborsabile di € 30 000. In seguito, l'aspirante acquirente decide di non portare a termine l'affare. Questo non è un contratto non ancora eseguito, perché il potenziale acquirente ha versato € 30 000. In quel momento, l'impresa rileva dunque una passività (un anticipo da clienti) che si trasforma in ricavo quando l'aspirante acquirente formalizza la sua decisione di rinunciare all'acquisto.

[1] Per il principio di prudenza, possibili proventi futuri collegati allo svolgimento della gestione non sono rilevati. Il farlo significherebbe, infatti, riconoscere alcuni ricavi prima che siano ragionevolmente certi.

9.2 ■ Le fonti di finanziamento

9.2.1 ■ Le passività correnti

Come detto nel Capitolo 2, le passività correnti sono obblighi che devono essere estinti entro l'anno successivo dalla data del bilancio. Le passività correnti possono essere **passività operative** (di regolamento) oppure **debiti finanziari a breve termine.**

Le passività operative

I debiti finanziari (a breve e a lungo termine) sono fonti finanziarie in senso stretto. Qualcuno ha prestato denaro all'impresa e questa dovrà restituirlo riconoscendo al finanziatore il costo del servizio, cioè gli interessi passivi. I debiti finanziari nascono a seguito di specifiche decisioni d'indebitamento.

Le passività operative sono invece debiti di natura diversa, denominati anche **debiti di funzionamento** o **debiti di regolamento**, e anche obblighi collegati alle attività di gestione[2]: si sviluppano, almeno entro certi limiti, "automaticamente" con il crescere delle attività di gestione, spesso, in maniera proporzionale ai ricavi. La passività operativa quantitativamente più importante è il debito verso i fornitori, cioè l'ammontare dovuto a terzi per beni o servizi ricevuti e non ancora pagati. In contabilità, il debito verso i fornitori è registrato sulla base dei dati contenuti nelle fatture dei fornitori. Le registrazioni delle altre passività operative (come i costi sospesi, i debiti verso l'erario, il TFR) nascono invece normalmente come scritture di rettifica o d'integrazione di fine periodo (Capitolo 5).

Esempio

Se un'impresa acquistasse mensilmente in un certo anno € 20 000 di materie prime e se avesse concordato con il fornitore un pagamento dopo due mesi dalla consegna, allora il debito verso il fornitore sarebbe mediamente di € 40 000. Se l'anno successivo l'impresa raddoppiasse i ricavi e acquistasse quindi mensilmente € 40 000 di materie prime, allora anche il debito verso il fornitore (fermo restando il ritardo di pagamento e la fiducia accordata dal fornitore) raddoppierebbe "automaticamente" a € 80 000.

Una seconda distinzione fra le passività operative (in particolare i debiti di funzionamento) e i debiti di finanziamento è che quest'ultimi sono **a interesse esplicito** (chi presta denaro è remunerato esplicitamente con gli interessi sul debito), mentre i debiti di funzionamento sono "a costo zero" o **a interesse implicito**: il costo del debito è, in questo caso, una frazione non conosciuta e non scorporabile del prezzo della risorsa acquistata.

[2] Per esempio, l'obbligo a erogare un servizio per il quale si è già ricevuto un pagamento anticipato.

Esempio

Moretti SpA concorda con un proprio fornitore d'oltre oceano, Bryan Company, un prezzo unitario di € 200 per l'acquisto di un circuito stampato, ottenendo una dilazione di pagamento di 120 giorni dal momento della consegna del prodotto. Nello stabilire il prezzo di vendita al cliente, il fornitore ha certamente valutato il costo del ritardo di pagamento concesso. Lo ha fatto confrontando la condizione pattuita (incasso dei ricavi con un ritardo di 120 giorni) con un *simulato* pagamento alla consegna. Un pagamento per contanti renderebbe infatti disponibile al fornitore il corrispettivo dei prodotti venduti con quattro mesi di anticipo rispetto a quanto negoziato. Tale somma potrebbe dunque essere utilizzata da Bryan Company per ridurre, per esempio, il proprio debito finanziario, realizzando un beneficio economico. Nello stabilire il prezzo di vendita Bryan Company ha certamente tenuto conto del costo di questa rinuncia, ma non lo comunica al cliente, sicché esso rimane implicito, non scorporabile dal prezzo unitario d'acquisto di € 200.

Non tutti i debiti operativi sono a breve termine. Un fornitore, per esempio, potrebbe concordare con un cliente un pagamento in più rate su un arco temporale pluriennale. In questo caso, una parte del debito verso il fornitore sarebbe a lungo termine. È questa, per esempio, una condizione che si verifica quando un fornitore vende "chiavi in mano" un costoso impianto. Un'altra situazione tipica è quella del trattamento di fine rapporto, un debito che è collegato alla gestione ma che non è a breve termine[3]. I debiti di funzionamento a lungo termine rappresentano una frazione modesta delle passività a lungo termine.

I debiti di finanziamento a breve termine

Il debito finanziario o di finanziamento di breve termine, in particolare il debito verso banche per affidamento in conto corrente, è una fonte molto utilizzata in Italia[4]. Anche se la durata di questo tipo di finanziamento è spesso indeterminata, si tratta di una passività a breve termine. Salvo eccezioni, infatti, la banca può esigere il pagamento del debito in qualsiasi momento. I debiti finanziari tengono conto anche degli interessi passivi maturati ma non ancora liquidati.

Esempio

Il debito medio di conto corrente di Rosetti SpA nei confronti della Banca di Roma nell'ultimo trimestre del 2015 è € 200 000. Il tasso di interesse trimestrale è 1,5%. La banca invierà l'estratto conto in gennaio 2016, sicché gli interessi passivi di competenza dell'ultimo trimestre 2015 rappresentano per Rosetti SpA, al 31 dicembre, un costo sospeso. L'azienda dovrà pertanto effettuare la seguente registrazione:

Interessi passivi bancari (€ 200 000 × 1,5%)	3000	
Debiti verso banche per interessi passivi		3000

mentre la banca dovrà rilevare un rateo attivo, cioè un ricavo già realizzato ma non incassato.

I debiti finanziari a breve termine sono appropriati per investimenti in attività anch'esse di breve periodo. Per esempio, se un'impresa dovesse finanziare un aumento temporaneo ma rilevante delle rimanenze (le imprese che operano nel settore dell'abbigliamento o in quello dei giocattoli costituiscono ampie rimanenze di prodotto

[3] Se non per la parte di liquidazione che già si sa di dovere pagare entro l'anno successivo a quello del bilancio.

[4] Non così invece negli Stati Uniti, ove il debito finanziario di breve termine è poco utilizzato e prevede inoltre, contrariamente al debito di conto corrente, precisi momenti di rientro (*brevi contro termine*).

finito prima della fase di commercializzazione), allora il ricorso a una fonte a breve termine sarebbe giustificato. Si supponga, però, di dovere finanziare la costruzione di un nuovo stabilimento, con una vita attesa dell'ordine di 20 anni. In queste circostanze sarebbe contraddittorio indebitarsi a breve termine e assumere ingenti obblighi di rimborso con scadenze ravvicinate nel tempo. I benefici di un investimento in immobilizzazioni materiali si dispiegano, infatti, su un orizzonte temporale pluriennale e il piano di rimborso del debito deve risultare coerente con questo orizzonte. Le imprese utilizzano pertanto **capitale permanente**, cioè debiti finanziari a lungo termine e nuovi apporti di capitale, per finanziare l'acquisto di attività immobilizzate.

9.2.2 ■ I debiti di finanziamento a lungo termine

I debiti di finanziamento a lungo termine maggiormente utilizzati dalle imprese sono i mutui e i debiti obbligazionari.

I mutui

Un prestito rimborsabile in più anni secondo uno specifico e sottoscritto programma (piano di ammortamento) è un **mutuo**. Le banche sono, nel caso più comune, i finanziatori. Poiché il piano di ammortamento è pluriennale, i mutui sono debiti a lungo termine (fatta esclusione per la quota in scadenza entro l'anno successivo). Le rate del piano di ammortamento di un mutuo sono normalmente costanti per tutta la durata del finanziamento e il pagamento di una rata è quindi comprensivo sia degli interessi sia della restituzione del capitale. Poiché l'importo rimane invariato, allora questo significa che varia nel tempo la parte della rata che rappresenta gli interessi e, con segno opposto, quella che rappresenta la restituzione di capitale (con il trascorrere del tempo decrescono infatti gli interessi e aumenta la parte della rata che rappresenta la restituzione del capitale). Per le grandi imprese i mutui sono una fonte finanziaria meno importante del debito obbligazionario.

Il debito obbligazionario

Un'obbligazione è un impegno sottoscritto dall'azienda a pagare al finanziatore: (1) un determinato importo di denaro a una data prestabilita (la data di scadenza dell'obbligazione); (2) interessi a un tasso prestabilito. L'importo che deve essere restituito alla data di scadenza è indicato sul fronte dell'obbligazione ed è denominato **valore nominale** dell'obbligazione. Come specificato in seguito, il prezzo di un'obbligazione è normalmente una percentuale del suo valore nominale. Per esempio, un'obbligazione con un valore nominale di € 1000 a un prezzo 98 (cioè 98%) significa che viene pagata dal finanziatore € 980, così come un'obbligazione di € 1000 a un prezzo 106 è pagata € 1060.

Esempio

Si supponga che a inizio del 2015 Alessandri SpA incassi € 1 000 000 a seguito dell'emissione di un prestito obbligazionario quinquennale avente un valore nominale complessivo anch'esso di € 1 000 000 e cedola annuale al 10% (tasso di interesse) da pagare alla fine di ogni anno[5]. Al momento dell'emissione, la registrazione che rileva gli effetti della transazione è la seguente:

[5] Per semplicità si assume inizialmente l'ipotesi che il valore nominale sia anche il prezzo di vendita (incasso) dell'obbligazione, che non vi sia, cioè, uno sconto o un premio di prezzo e neppure costi di emissione. Quest'ipotesi sarà rilassata nel seguito.

Cassa	1 000 000	
Debiti obbligazionari		1 000 000

Annualmente, in occasione del 31 dicembre e per cinque anni consecutivi (dal 2015 al 2019) Alessandri SpA pagherà ai sottoscrittori del prestito obbligazionario interessi per € 100 000 (€ 1 000 000 × 10%), sicché la rilevazione contabile sarà:

Interessi su debiti obbligazionari	100 000	
Cassa		100 000

Al termine del quinto anno l'impresa rimborserà anche la quota in conto capitale:

Debiti obbligazionari	1 000 000	
Cassa		1 000 000

Il tasso d'interesse è normalmente costante per tutta la vita dell'obbligazione. Esistono tuttavia obbligazioni a tasso variabile. In questo caso, il tasso è legato a un qualche indice del mercato finanziario. Per esempio, potrebbe essere espresso come "prime rate + 2%", il che significa che in questo caso varierebbe nel tempo in funzione del prime rate[6]. In definitiva, contraendo un debito obbligazionario un'impresa assume due impegni: (1) rimborsare alla data di scadenza il valore nominale del debito in conto capitale; (2) pagare gli interessi (normalmente con scadenza semestrale) per la durata della vita dell'obbligazione.

L'obbligazione a pagare il debito in conto capitale è normalmente una passività a lungo termine, tuttavia, quando la data di scadenza cade nell'esercizio successivo a quello della data del bilancio, il debito diventa a breve. Il debito obbligazionario è per Alessandri SpA un debito a lungo termine nel bilancio al 31 dicembre 2015 (scade, infatti, il 31 dicembre 2019), ma diventa a breve termine in quello al 31 dicembre 2018. Gli interessi già maturati, ma non ancora corrisposti al finanziatore, costituiscono invece una passività a breve termine (interessi passivi da liquidare).

Esempio

Se € 10 000 d'interessi di competenza del 2015 non fossero ancora stati pagati al 31 dicembre 2015, allora, per il principio di competenza, la registrazione sarebbe:

Interessi passivi (costo)	10 000	
Interessi passivi (debito)		10 000

Nel 2016, quando gli interessi sono pagati, la rilevazione è:

Interessi passivi	10 000	
Cassa		10 000

I diversi tipi di obbligazione

Alcuni debiti obbligazionari sono garantiti da ipoteca e denominati **debiti obbligazionari ipotecari**. In caso di *default* del titolo obbligazionario, i creditori possono rifarsi sul valore delle attività ipotecate come terreni, fabbricati e altri beni. Se l'incasso derivante dalla loro vendita non fosse sufficiente a rimborsare per intero il

[6] Il prime rate è il tasso accordato dalle banche ai principali clienti sui prestiti a breve.

debito, allora gli obbligazionisti diverrebbero, in relazione alla parte residua, creditori ordinari.

Ci sono poi obbligazioni denominate **obbligazioni a cedola zero** perché non hanno cedola, non riconoscono cioè interessi. Il ritorno per il finanziatore dipende quindi dalla differenza tra il valore nominale che incasserà alla scadenza e il prezzo (più basso) pagato all'acquisto, nonché dalla durata del finanziamento che è normalmente breve per questo tipo di obbligazioni (5 anni). Si tratta di una forma di finanziamento utilizzata, per esempio, da imprese in fase di start-up che prevedono problemi di liquidità per il futuro, dunque difficoltà a pagare le cedole. Se l'impresa non apparisse particolarmente promettente, gli investitori pretenderebbero dunque un alto sconto di prezzo (come di seguito definito).

Esempio

Un'obbligazione a cedola zero con scadenza di 5 anni e valore nominale di € 1000 sarebbe pagata da un investitore solo € 519 se fosse scontata al 14% (€ 519 sono il valore attuale di un incasso di € 1000 fra 5 anni scontato al 14%).

Alcune obbligazioni sono **convertibili**. Il sottoscrittore dell'obbligazione può decidere di ricevere, alla scadenza del prestito e in luogo del pagamento del valore nominale, azioni ordinarie della società emittente secondo un rapporto predeterminato. Infine, un'obbligazione può essere richiamabile o **callable**, contenere cioè una clausola di rimborso anticipato. Per esempio, se un'impresa avesse emesso un prestito obbligazionario con cedola al 9% e il rendimento sul mercato di titoli equivalenti fosse divenuto stabilmente del 4%, allora l'impresa potrebbe considerare l'opportunità di richiamare l'obbligazione ed emettere un nuovo prestito[7]. Per compensare l'investitore del rischio di rimborso anticipato il tasso di queste obbligazioni è mediamente più elevato di quello di mercato o può essere pagato un premio di prezzo in occasione del richiamo del titolo.

Lo sconto e il premio di prezzo

Un concetto fondamentale della finanza è la relazione fra rischio e rendimento. Più alto è il rischio che un investimento prospetta, maggiore è il rendimento che può ottenere chi investe. Per esempio, se un investitore potesse conseguire un rendimento del 4% dall'acquisto di € 1000 in buoni del tesoro, questo stesso investitore si aspetterebbe un rendimento maggiore se comprasse obbligazioni. Esiste infatti un qualche rischio che il pagamento della cedola e/o del capitale di un'obbligazione non siano effettuati per intero, rischio che è invece molto più basso per i buoni del tesoro. Analogamente, se obbligazioni di un determinato rischio avessero attualmente un rendimento dell'8%, chi investe non sarebbe disposto a pagare € 1000 per una nuova emissione di obbligazioni della stessa classe di rischio con un rendimento che fosse solo del 6%. Per ragioni equivalenti, chi investe sarebbe invece disposto a pagare più di € 1000 per obbligazioni di rischio comparabile, ma aventi una cedola al 10%.

Esiste sempre un ritardo fra il momento in cui l'impresa stabilisce il tasso di interesse della cedola e il momento in cui il prestito obbligazionario è offerto sul mercato. Durante tale periodo il rendimento prevalente sul mercato di obbligazioni aventi rischio comparabile potrebbe cambiare. Per questo motivo, le obbligazioni sono spesso emesse a un prezzo inferiore del loro valore nominale, sono cioè emesse con uno **sconto di prezzo**. Questo accade quando il rendimento sul mercato di

[7] La differenza fra il prezzo del riacquisto (comprendente anche gli oneri dell'operazione) e il valore nominale dell'obbligazione rettificata per la parte di sconto/premio non ancora ammortizzata è riportata come perdita nel conto economico del periodo in cui avviene il richiamo dell'obbligazione.

obbligazioni simili è più alto del tasso d'interesse dell'obbligazione (si ricordi infatti che il pagamento annuale degli interessi è un valore fisso che si ottiene moltiplicando il valore nominale dell'obbligazione per il tasso di interesse). Pertanto, chi investe deve acquistare le obbligazioni a un prezzo inferiore del loro valore nominale per ottenere un ritorno maggiore di quello che la sola cedola offre.

Analogamente, chi investe sarebbe disposto a pagare un'obbligazione più del suo valore nominale se il rendimento prevalente sul mercato di obbligazioni della stessa classe di rischio fosse più basso del tasso della cedola. In tal caso le obbligazioni sarebbero emesse con un **premio di prezzo**.

Esempio

Se un'impresa emettesse obbligazioni decennali del valore nominale di € 1000 con cedola al 10% e il rendimento prevalente di obbligazioni di rischio comparabile fosse maggiore del 10%, allora i potenziali investitori sarebbero restii a pagare € 1000 un'obbligazione di quell'impresa. Sarebbero invece disposti a pagare un prezzo tale che, associato alla cedola di € 100 dell'obbligazione, determinasse il rendimento prevalente sul mercato. Se, per esempio, si ipotizza che tale rendimento sia del 12%, allora il prezzo dell'obbligazione sarebbe € 851. Si ha infatti che: € 851 × 12% = € 100, e lo sconto di prezzo sarebbe quindi € 149. Se invece il rendimento prevalente sul mercato fosse più basso di quello dell'obbligazione e pari al 9%, allora gli investitori sarebbero disposti a pagare sino a € 1111 per avere un'obbligazione con un valore nominale di € 1000 e cedola al 10% (€ 1111 × 9% = € 100). Ne risulterebbe un premio di prezzo di € 111.

I termini sconto e premio di prezzo non hanno alcuna connotazione negativa o positiva. Riflettono semplicemente una differenza fra il rendimento prevalente sul mercato al momento dell'emissione dell'obbligazione e il tasso della cedola, normalmente molto prossimo a quello di mercato. Dal punto di vista dell'impresa, lo sconto o il premio di prezzo dipendono esclusivamente dal rendimento del mercato al momento dell'emissione. Successivi cambiamenti del rendimento di mercato (e quindi del prezzo) non hanno alcuna consegna contabile.

web site **I costi di emissione**

web site **Le scritture contabili delle obbligazioni**

web site **Le clausole contrattuali**

9.2.3 ■ Il leasing

Il leasing operativo

In un contratto di leasing (cioè di affitto) il proprietario del bene (**locatario**) conviene con una terza parte (**locatore**) il diritto di questa a utilizzare per un determinato periodo di tempo un fabbricato, un macchinario o un qualsiasi altro bene di sua proprietà.

Per molti contratti questo periodo temporale è breve rispetto alla vita complessiva del bene. Per esempio, è possibile prendere in leasing (noleggiare) anche per poche ore un'auto o prendere in leasing (in locazione) un immobile a uso uffici solo per un anno. Si tratta in questi casi del cosiddetto **leasing operativo** i cui costi sono di competenza del periodo di fruizione del servizio. Il leasing operativo è un contratto di locazione che non trasferisce all'utilizzatore tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene. È, nella sostanza, un contratto di noleggio e il canone pagato comprende normalmente anche una serie di servizi accessori come manutenzione e assistenza tecnica. Contabilmente, il leasing operativo è un costo presente nel conto economico del locatario ed è di natura del tutto simile a quello di un contratto d'affitto.

Il leasing finanziario

Altre forme contrattuali di leasing coprono un periodo temporale sostanzialmente pari alla vita stimata del bene preso a prestito o contengono clausole che danno al locatario diritti a utilizzare il bene come se fosse di sua proprietà. Questo secondo tipo di leasing è denominato **leasing finanziario** o **leasing di capitale**. Un contratto di questo tipo prevede inoltre:

- che il locatario abbia il diritto, al termine del contratto, di acquisire la proprietà giuridica del bene, cioè di riscattare il bene a un prezzo significativamente più basso del presumibile valore di mercato a quella data, rendendo dunque verosimile l'ipotesi che il locatario eserciti il suo diritto d'opzione;
- il pagamento di una rilevante penale da parte del locatore per un'eventuale conclusione anticipata del contratto.

Il leasing finanziario è dunque, nella sostanza, un acquisto con pagamento rateizzato, una forma di finanziamento a lungo termine utilizzata da imprese che non dispongono o non intendono impegnare in un certo momento risorse finanziarie rilevanti per l'acquisto d'immobilizzazioni materiali. Se dovesse prevalere la sostanza sulla forma, così come suggerito dai principi contabili internazionali, allora il leasing finanziario non dovrebbe essere contabilizzato come una locazione, bensì come un acquisto con pagamento rateizzato. In quest'ipotesi, all'inizio del contratto si dovrebbe iscrivere nel conto "immobilizzazioni prese in leasing" un importo pari al prezzo dell'immobilizzazione. La contropartita sarebbe evidentemente un debito verso la società di leasing.

Esempio

Il 1° gennaio del 2015 l'impresa Alfa stipula un contratto di leasing decennale, con pagamento di 10 canoni (rate) annuali di € 450 000 per un forno ceramico che ha un prezzo di mercato, comprensivo dell'installazione, di € 4 000 000, da ammortizzare in 8 anni, dunque con una quota annuale di ammortamento di € 500 000. L'importo del riscatto finale, al termine dei dieci anni, è € 855 526. Il 1° gennaio 2015 le scritture contabili sono dunque:

Impianti in leasing	4 000 000	
Debito verso società di leasing		4 000 000

Con il **metodo finanziario** che stiamo descrivendo, ai canoni annuali corrispondono nella sostanza rate di rimborso del prestito, comprensive dunque di quota capitale e di quota interessi. La quota in conto capitale è in deduzione del debito verso la società di leasing, mentre gli interessi sono un costo del servizio del prestito. Il tasso d'interesse necessario a scorporare la quota in conto capitale e quella in conto interessi è quel tasso di attualizzazione che rende il valore attuale delle 10 rate più quella del riscatto pari al prezzo del bene, in questo caso € 4 000 000. È possibile verificare che questo tasso è nel caso in questione il 5% (quest'informazione sarebbe ovviamente comunicata dalla società di leasing poiché elemento decisivo di scelta per il cliente).

Esempio

Il 31 dicembre del 2015 Alfa paga il primo canone annuale di € 450 000. Gli interessi maturati nell'anno sono € 200 000 (4 000 000 × 5%) e, conseguentemente, la riduzione del debito (la quota in conto capitale della rata) è € 250 000 (il debito residuo è pertanto € 3 750 000). Le scritture sono pertanto:

Interessi passivi leasing	200 000	
Debito verso società di leasing	250 000	
Cassa		450 000

Sempre il 31 dicembre la scrittura di ammortamento è invece:

Ammortamento	500 000	
Fondo ammortamento		500 000

Esempio

Il 31 dicembre del 2016 Alfa paga il secondo canone annuale di € 450 000. Gli interessi maturati nell'anno sono € 187 500 (3 750 000 × 5%) e, conseguentemente, la riduzione del debito è € 262 500. Le scritture sono pertanto:

Interessi passivi leasing	187 500	
Debito verso società di leasing	262 500	
Cassa		450 000

La scrittura di ammortamento sarebbe ovviamente la stessa.

Esempio

È possibile verificare che alla fine del decimo anno, dopo avere pagato la decima rata, il debito in conto capitale verso la società di leasing è proprio l'importo del riscatto, cioè € 855 526. Il pagamento del riscatto estingue dunque definitivamente il debito. Le scritture al 31 dicembre 2024 sono:

Interessi passivi leasing	62 128[8]	
Debito verso società di leasing	387 832	
Debito verso società di leasing (riscatto)	855 526	
Cassa		1 305 436

In Italia per motivi di deducibilità fiscale il leasing finanziario è trattato contabilmente con il **metodo patrimoniale** che privilegia gli aspetti contrattuali e giuridici dell'operazione, non quelli sostanziali. Con il metodo patrimoniale il pagamento periodico dei canoni è contabilizzato in conto economico come un costo di locazione. Il bene preso in leasing non è dunque iscritto fra le immobilizzazioni. Ogni anno, per dieci anni consecutivi, si ha pertanto la seguente contabilizzazione:

Canoni di leasing	450 000	
Cassa		450 000

Al momento del riscatto, nel 2024, avviene il trasferimento del bene, rilevato in contabilità come un normale acquisto. Si ha quindi:

Impianti	855 526	
Cassa		855 526

Dal momento dell'acquisto, l'impianto è poi ammortizzato per il residuo periodo della sua utilizzazione economica che qui si ipotizza essere di due anni. Nel 2025 e 2026 l'ammortamento è pertanto € 427 763 (855 526/2).

La Figura 9.1 pone a confronto gli effetti sui costi della rilevazione del leasing con il metodo finanziario e con quello patrimoniale. In questo caso il metodo finanziario anticipa in modo rilevante la deducibilità fiscale dei costi collegati all'operazione di leasing.

Comunque sia, il metodo finanziario non è consentito in Italia, ma il legislatore ha chiesto di fornire in nota integrativa le informazioni necessarie a ricostruire gli

[8] Si veda la Figura 9.1.

	Metodo finanziario				Metodo patrimoniale			
Anno	Quota in conto capitale	Quota in conto interessi (A)	Ammortamento (B)	Costo totale (A + B)	Costo canone (C)	Ammortamento (D)	Costo totale (C + D)	Differenza
1	250 000	200 000	500 000	700 000	450 000		450 000	250 000
2	262 500	187 500	500 000	687 500	450 000		450 000	237 500
3	275 625	174 375	500 000	674 375	450 000		450 000	224 375
4	289 406	160 594	500 000	660 594	450 000		450 000	210 594
5	303 877	146 123	500 000	646 123	450 000		450 000	196 123
6	319 070	130 930	500 000	630 930	450 000		450 000	180 930
7	335 024	114 976	500 000	614 976	450 000		450 000	164 976
8	351 775	98 225	500 000	598 225	450 000		450 000	148 225
9	369 364	80 636		80 636	450 000		450 000	-369 364
10	387 832 + 855 526	62 168		62 168	450 000		450 000	-387 832
11						427 763	427 763	-427 763
12						427 763	427 763	-427 763
	2 756 641	**1 355 527**	**4 000 000**	**5 355 527**	**4 500 000**	**855 527**	**5 355 527**	**0**

Figura 9.1 Gli effetti in conto economico del metodo finanziario e di quello patrimoniale.

effetti della contabilizzazione del leasing come se si trattasse di un finanziamento a lungo termine. Una differenza sostanziale si concretizza, evidentemente, anche nella rappresentazione dei valori dell'investimento. Con il metodo patrimoniale, infatti, il capitale investito dell'impresa è sottovalutato (e la redditività sopravalutata) non essendo presenti fra le immobilizzazioni i beni acquisiti in leasing.

9.2.4 ■ Il capitale netto

La seconda fonte finanziaria (onerosa, anche se il suo costo non è presente in conto economico) è il **capitale netto**, distinguibile in: (1) capitale versato, (2) riserve di utili. Diversamente dal debito, che rappresenta un obbligo a corrispondere a una certa data il denaro ricevuto e a remunerarlo, il capitale netto è *capitale di rischio* perché l'investitore non ha alcuna garanzia di ritorno sull'investimento. Il reddito è infatti un valore che residua dopo avere remunerato tutte le risorse messe a disposizione da terze parti.

Il capitale versato

Se l'azienda è una **società per azioni**, allora il capitale è versato dagli **azionisti**, i proprietari della società. Sono denominati azionisti perché la proprietà si manifesta nel possesso di un certificato azionario, un titolo che rappresenta un certo numero di azioni. Esistono tre categorie di azioni: le **azioni di risparmio,** le **azioni privilegiate** e le **azioni ordinarie**.

Le azioni di risparmio e le azioni privilegiate

Chi investe in azioni ordinarie (che sono titoli nominativi e non al portatore) ha diritto di voto sia nelle assemblee ordinarie sia in quelle straordinarie. Per contro, i diritti sulle attività vantati da chi possiede azioni ordinarie sono residuali. Qualora

la società sia sciolta, i detentori di azioni ordinarie possono infatti rifarsi solo su quanto residua dopo avere onorato tutte le passività[9].

Esistono tuttavia altri tipi di azioni, come le **azioni di risparmio** e le **azioni privilegiate**. Le azioni di risparmio - che sono al portatore e che possono essere emesse solo da società quotate alla Borsa di Milano - non hanno diritto di voto, ma godono per contro di privilegi definiti dallo statuto dell'impresa, normalmente un dividendo minimo prestabilito come percentuale del valore nominale dell'azione (per esempio il 5%) o in valore assoluto.

Le azioni privilegiate sono invece, al pari delle azioni ordinarie, titoli nominativi e con diritto di voto, sia pure nelle sole assemblee straordinarie. Al contrario delle azioni ordinarie, le azioni privilegiate godono però di privilegi: prelazione sugli utili e, a volte, anche sugli incassi derivanti da un'eventuale liquidazione della società.

Esempio

Se Pemi SpA effettuasse per la prima volta nel 2015 un aumento di € 1 000 000 di capitale attraverso l'emissione di 10 000 azioni privilegiate con un utile per azione di € 8, allora nessun dividendo potrebbe essere riconosciuto agli azionisti ordinari finché gli azionisti privilegiati non avessero ricevuto € 80 000 (€ 8/azione × 10 000 azioni) di dividendi annui.

Il dividendo prestabilito delle azioni privilegiate non è una passività e non è neppure deducibile dal calcolo del reddito imponibile. Al pari di quanto avviene con le obbligazioni, anche alcune azioni privilegiate - denominate **azioni privilegiate convertibili** - sono commutabili in azioni ordinarie.

Altre azioni hanno privilegi sull'utile che si accumulano. In altri termini, se l'impresa non fosse in grado di pagare in un certo anno dividendi, allora quelli delle azioni privilegiate rimarrebbero in carico e dovrebbero essere interamente pagati prima di potere distribuire dividendi ai detentori di azioni ordinarie.

Esempio

Se le azioni privilegiate di Pemi SpA fossero cumulabili e nel 2015 l'impresa non avesse distribuito alcun dividendo, allora nel 2016 potrebbero essere distribuiti dividendi su azioni ordinarie solo dopo avere pagato € 160 000 di dividendi ai detentori delle azioni privilegiate (la somma dei dividendi del 2015 e del 2016).

In Italia la legge impone che la somma delle azioni di risparmio e privilegiate non superi il 50% del capitale sociale.

Le azioni ordinarie

Le azioni ordinarie, titoli con diritto di voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie, devono necessariamente rappresentare una parte del capitale sociale di una società per azioni. Un'azione ordinaria riporta uno specifico importo che è il **valore nominale** dell'azione. Per quanto possa apparire strano, il valore nominale di un'azione non ha alcuna rilevanza ed è il retaggio di un periodo nel quale gli azionisti erano perseguibili se acquistavano azioni a un prezzo inferiore al loro valore nominale. Le azioni ordinarie sono comunque oggi emesse a un prezzo nettamente superiore del loro valore nominale e spesso inferiore del valore di mercato.

Il **capitale netto** è costituito in bilancio da due sezioni: (1) l'ammontare investito direttamente dagli azionisti o capitale versato; (2) le riserve di utili. Il capitale versato potrebbe confluire all'interno di un unico valore, tuttavia è espresso come somma

[9] La responsabilità dei proprietari di azioni, di qualunque natura, è limitata: se l'impresa dovesse fallire, la maggiore perdita che essi possono subire è il loro capitale azionario.

di due elementi: (1) il valore nominale delle azioni in circolazione, denominato **capitale sociale**[10], (2) la differenza che nel tempo si è cumulata fra gli incassi derivanti dalla vendita delle azioni e il loro valore nominale, differenza denominata **riserva da sovrapprezzo delle azioni**. Se un acquirente pagasse le azioni (come avviene normalmente) più del loro valore nominale, allora la differenza sarebbe riportata come riserva da sovrapprezzo delle azioni. Poiché il valore nominale dell'azione è sempre lo stesso, ma non così il prezzo pagato dai diversi acquirenti (che può cambiare anche significativamente nel corso del tempo), la frazione di capitale sociale del singolo azionista rappresenta la frazione di proprietà aziendale posseduta da quell'azionista. Nessuna delle due voci ha comunque un significato finanziario se presa a sé stante, perché l'incasso derivante dalla vendita di azioni è la somma dei valori del capitale sociale e della riserva di sovrapprezzo.

Esempio

Verardi SpA emette 1000 azioni ordinarie al valore nominale di € 10 e a un prezzo di € 100. L'azienda registra la transazione come segue:

Cassa	100 000	
Capitale sociale		10 000
Riserva da sovrapprezzo delle azioni		90 000

Se si trattasse dell'unica transazione riguardante il capitale netto, allora lo stato patrimoniale conterebbe i seguenti valori:

Capitale sociale	**€ 10 000**
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	**90 000**
Capitale versato	**100 000**

Al momento della costituzione di una società e in occasione delle nuove emissioni di capitale, l'assemblea dei soci delibera un aumento del capitale, autorizzando in tal modo l'emissione di un determinato numero di azioni. Il versamento del denaro da parte dei soci può però non avvenire per intero in un'unica soluzione. Ne consegue che in un certo momento il capitale sociale deliberato (il numero delle azioni autorizzate) può essere superiore a quello sottoscritto (il numero di azioni già pagate dai soci).

Le azioni proprie

Una società per azioni può riacquistare una parte delle azioni precedentemente emesse. Azioni acquistate dalla società che le aveva emesse sono denominate **azioni proprie** e poiché questo acquisto significa una riduzione dei diritti vantati dalla proprietà sulle attività aziendali, le azioni proprie per lo IASB non devono essere iscritte tra le attività, ma comparire all'interno del capitale netto con il segno negativo. Quando cioè si acquistano azioni proprie si effettua una scrittura in dare del conto "azioni proprie" (una posta rettificativa del capitale netto) per un importo pari al prezzo d'acquisto, indipendentemente da quale sia il valore nominale delle azioni (l'altra scrittura è evidentemente in avere della cassa)[11]. La differenza tra la quantità di azioni

[10] In altri termini, il capitale sociale si ottiene moltiplicando il valore nominale dell'azione per il numero di azioni in circolazione.

[11] Si rimanda a testi specializzati per i dettagli di queste scritture.

emesse e le azioni proprie costituisce il **capitale in circolazione**. Se un'azienda emette 100 000 azioni e ne riacquista 8000, allora le azioni proprie sono 8000 e il capitale in circolazione è costituito da 92 000 azioni. Il capitale sociale riporta il valore nominale delle azioni in circolazione.

Esempio

Brembi SpA ha autorizzato 200 000 azioni ordinarie e ne emette 120 000 ricevendo € 10 per ciascuna azione. Nel corso del 2015 l'azienda ricompra 10 000 delle suddette azioni, pagandole € 10 ognuna. Queste azioni sono azioni proprie. Lo stato patrimoniale al 31 dicembre 2015 riporta pertanto un capitale sociale di € 1 100 000 [= (120 000 × € 10) - (10 000 × € 10)].

Normalmente le imprese acquistano azioni proprie temporaneamente, per distribuirle come incentivo ai propri dirigenti (*stock option*) o per rendere possibile un piano d'acquisto da parte dei dipendenti o per acquistare un'altra impresa[12].

I costi di emissione delle azioni

L'offerta di azioni sul mercato è normalmente intermediata da una banca d'investimento che percepisce una commissione o "spread" per il servizio, commissione che è dedotta dal valore dell'incasso. In aggiunta a tale spread, l'impresa sostiene anche costi legali, di auditing e di stampa dei certificati azionari. Anche questi sono dedotti dal valore di vendita delle azioni. L'incremento sullo stato patrimoniale del capitale versato (la somma del capitale sociale e della riserva di sovrapprezzo delle azioni) è pertanto inferiore all'incasso derivante dalla vendita delle azioni. È da sottolineare che solo in occasione dell'emissione di nuove azioni esiste una transazione diretta tra impresa e azionisti. Quando invece un azionista vende le proprie azioni a una terza parte, i dati contabili della società non sono in alcun modo influenzati dalla transazione, se non quelli dell'archivio contenente l'identità degli azionisti.

9.2.5 ■ Le riserve di utili

Le riserve di utili formano, assieme al capitale versato, il capitale netto. Come detto nei precedenti capitoli, le riserve di utili rappresentano il valore cumulato degli utili (perdite) complessivamente generati sin dalla costituzione della società, al netto del valore cumulato di tutti i dividendi pagati (prelievi nel caso non si tratti di società per azioni). Da un punto di vista finanziario, le riserve di utili mostrano pertanto l'ammontare delle attività finanziato dagli utili "trattenuti" in azienda.

Il termine "riserve" tende a essere fuorviante per persone non esperte di bilancio. Alcuni azionisti non capiscono che non c'è alcun collegamento diretto fra l'ammontare delle riserve di utili presente nello stato patrimoniale e la capacità dell'impresa di pagare dividendi per cassa. Nel tentativo di attenuare queste erronee aspettative, alcune imprese riducono le riserve di utili (scrittura in dare) per formare (scrittura in avere) riserve specificamente denominate, per esempio riserve per una futura espansione. Si pongono in tal modo l'obiettivo di diminuire le aspettative di dividendo segnalando agli azionisti che l'impresa intende finanziare la crescita con capitale di rischio e non con il debito. Le riserve di utili, comunque siano denominate, non rappresentano però denaro o qualunque altra cosa di tangibile. Le attività di un'impresa, anche la cassa, sono infatti nella sezione di sinistra dello stato patrimoniale, non nella sezione del capitale netto, e la costituzione di specifiche riserve movimenta i valori da un conto di riserve di utili a un altro senza alcun effetto sulle attività.

[12] L'ammontare delle azioni proprie è normalmente esiguo e comunque in Italia non può superare il 10% del capitale sociale, tenuto anche conto di eventuali azioni dell'impresa possedute da società controllate. Inoltre, il valore complessivo del riacquisto deve essere compatibile con le riserve di utili distribuibili risultanti dall'ultimo bilancio approvato. Infine, le azioni proprie non hanno diritto a dividendi, il diritto di voto è sospeso e così pure quello di opzione sull'emissione di nuove azioni.

9.2.6 ■ I dividendi

I dividendi per contante

I dividendi sono normalmente pagati agli azionisti per contante, ma possono essere anche la distribuzione di attività diverse dalla cassa. I dividendi riducono le riserve di utili nella data in cui l'assemblea dei soci effettua la delibera, anche se il loro pagamento avverrà successivamente. Alla data della delibera i dividendi diventano dunque una passività che diminuisce il capitale netto, ma che lascia invariato il numero di azioni in circolazione.

Esempio

Si supponga che un'impresa deliberi il 15 dicembre di pagare in contanti un dividendo di € 5 per azione, che le azioni in circolazione siano 100 000 (i dividendi sono pagati solo sulle azioni in circolazione, non sulle azioni proprie) e che i dividendi siano pagati il 15 gennaio. In tali circostanze il dividendo complessivo sarebbe di € 500 000 e in data 15 dicembre si avrebbe:

Riserve di utili	500 000	
Dividendi da pagare (passività)		500 000

mentre in data 15 gennaio:

Dividendi da pagare	500 000	
Cassa		500 000

I dividendi sono spesso erroneamente descritti come una distribuzione di utili o di riserve, ma questo non è vero. I dividendi sono infatti la distribuzione di un'attività (la cassa o altre attività), non di una voce del capitale netto. La distribuzione di quest'attività riduce però il valore dei diritti vantati dalla proprietà sulle attività dell'azienda, riduce cioè le riserve di utili e, dunque, il capitale netto.

I dividendi in azioni

Normalmente i dividendi sono distribuiti come denaro contante, alcune volte sono però pagati in azioni. In tali circostanze si parla di **dividendi in azioni** e gli azionisti ricevono generalmente azioni ordinarie per un ammontare che va dal 5% al 10% del numero di azioni da essi posseduto. Per esempio, se un'azienda paga un dividendo in azioni del 10%, l'azionista che possiede 900 azioni riceverà 90 azioni ordinarie aggiuntive. Poiché il numero di azioni ricevute da ciascun azionista è proporzionale al numero di azioni che questi già possiede, la percentuale di capitale netto posseduto da ciascuno di essi rimane invariata dopo una distribuzione di dividendi in azioni. Quando si distribuiscono dividendi in azioni si contabilizza la transazione riducendo le riserve di utili e incrementando il capitale sociale. Un dividendo in azioni per complessivi € 1 000 000 è quindi rilevato come segue:

Riserve di utili	1 000 000	
Capitale sociale		1 000 000

L'operazione equivale pertanto a: (1) una distribuzione di dividendi; (2) un contestuale aumento di capitale sociale dello stesso ammontare. Poiché uno stesso importo è sottratto dalle riserve di utili e sommato al conto capitale sociale, l'entità del capitale netto complessivo rimane invariata sebbene aumenti il numero complessivo di azioni in circolazione.

In teoria, la distribuzione di dividendi in azioni dovrebbe ridurre il prezzo di mercato del titolo. Per esempio, il prezzo di un'azione con un prezzo di € 10,5 dovrebbe teoricamente ridursi a € 10 a seguito di un dividendo in azioni che aumentasse del 5% i titoli in circolazione (€ 10,5 × 100/105). Tuttavia, ricerche empiriche mostrano che il mercato attribuisce spesso un qualche valore al dividendo in azioni e che il prezzo dunque non cala sempre come dovrebbe (soprattutto in concomitanza di una crescita degli utili o del tasso di dividendo).

Il frazionamento azionario

Si parla di frazionamento azionario quando una società decide di sostituire le azioni in circolazione con altre azioni, spesso in numero doppio o triplo di quelle che si sostituiscono. Per esempio, in un frazionamento azionario con un rapporto 3, ciascun azionista riceve 3 nuove azioni per ogni azione posseduta e, conseguentemente, il numero complessivo di azioni in circolazione risulta triplicato.

Un frazionamento azionario non modifica il capitale netto complessivo né la percentuale di azioni ordinarie posseduta da ciascun azionista. Se un azionista possedesse prima del frazionamento l'1% del capitale azionario, dopo il frazionamento avrebbe un numero maggiore di azioni, ma queste continuerebbero a rappresentare l'1% delle azioni complessive. In genere, il frazionamento azionario aumenta le aspettative di dividendo da parte degli azionisti. Riassumendo:

	Capitale netto	Numero di azioni in circolazione
Dividendo per contante	Diminuisce	Rimane invariato
Dividendo in azioni	Rimane invariato	Aumenta
Frazionamento azionario	Rimane invariato	Aumenta

La distribuzione di dividendi è sottoposta a vincoli. In particolare, deve esserci una delibera dell'assemblea dei soci. I dividendi possono poi essere pagati solo su utili realmente conseguiti e risultanti dal bilancio approvato. Inoltre, se si verificasse una perdita d'esercizio di entità tale da "cancellare" non solo le riserve di utili ma ridurre anche il valore del capitale sociale, allora non potrebbero essere distribuiti dividendi sino a quando il capitale sociale originario, ed eventuali riserve obbligatorie, non fossero stati ricostituiti.

Opzioni e stock options

Il diritto (non l'obbligo) di acquistare, all'interno di un determinato periodo temporale, azioni ordinarie a un prezzo prestabilito è denominato **warrant** o anche **opzione**. Un esempio di opzione è quello che conferisce al suo proprietario il diritto ad acquistare 100 azioni ordinarie di Acciai temperati SpA (un'impresa quotata in borsa) a € 25 per azione in un qualunque momento fra il 1° gennaio 2015 e il 31 dicembre 2015. Se durante tale periodo il corso dell'azione dovesse per esempio arrivare a € 30, allora il possessore dell'opzione potrebbe esercitare il suo diritto pagando le azioni € 25. Poiché potrebbe rivenderle a € 30, il suo utile sarebbe di € 5 per azione. Alcune imprese possiedono warrants che sono negoziabili sul mercato dei capitali

al pari di altri titoli finanziari. L'impresa può pertanto vendere i propri warrants e realizzarne il valore senza esercitare il diritto d'opzione.

Una **stock option** è del tutto simile a una warrant a esclusione del fatto che non è negoziabile sul mercato. Molte imprese gratificano i loro dirigenti e dipendenti offrendo loro stock options come forma d'incentivazione a lungo termine (il periodo per esercitare l'opzione è in questi casi un periodo futuro più o meno distante) o anche per distribuire la proprietà fra i dipendenti dell'impresa.

9.3 ■ L'analisi della struttura del capitale

9.3.1 ■ Gli indici di indebitamento

Nell'analizzare la solidità della posizione finanziaria di un'azienda è di grande importanza la composizione delle diverse fonti finanziarie, cioè il peso relativo di ciascuna fonte sull'ammontare complessivo del capitale. Con il termine **struttura del capitale** o **struttura finanziaria** si intende questo mix. Un esempio di struttura è: debiti finanziari a breve 15%, debiti operativi 17%, debiti finanziari a lungo termine 25%, capitale netto 43%. Nel presentare i quozienti di valutazione della posizione finanziaria si farà riferimento ai seguenti dati:

	Milioni di euro	Percentuale
Passività a breve termine:		
Debiti operativi	1400	6
Debiti finanziari	200	17
Passività a lungo termine:		
Mutui e debiti obbligazionari	1800	26
Capitale netto	3600	51
Totale passività e capitale netto	**7000**	**100**

L'attenzione è spesso indirizzata alle **fonti esplicitamente onerose** e cioè la somma dei debiti finanziari (nel nostro caso € 200 + € 1800) e del capitale netto. Dal punto di vista dell'impresa, il debito finanziario è rischioso perché se gli obbligazionisti o gli altri creditori non fossero pagati tempestivamente, allora essi potrebbero avviare azioni legali nei confronti dell'azienda. In casi estremi, tali azioni potrebbero condurre l'impresa al fallimento[13]. Poiché gli azionisti non hanno garanzia di ricevere i dividendi (al contrario degli obbligazionisti, che, invece, hanno il diritto di riscuotere, salvo il default dell'obbligazione, il pagamento degli interessi), chi investe in capitale di rischio lo fa solo se si aspetta di ottenere un rendimento maggiore (in termini di dividendi e di crescita di valore di mercato delle azioni) di quello che potrebbero conseguire acquistando obbligazioni. Non si rinuncia infatti al rendimento relativamente sicuro di un prestito obbligazionario, per esempio del 5% o 6%, per sostituirlo con un rendimento azionario più incerto,

[13] Si sottolinea che il rischio è in questo caso quello visto dalla prospettiva dell'impresa. Dal punto di vista dei finanziatori prevalgono infatti considerazioni opposte. Gli obbligazionisti hanno infatti un rischio basso di non riscuotere i pagamenti, mentre per gli azionisti quello di non vedere adeguatamente remunerato il capitale è relativamente alto. È proprio per quest'ultimo motivo che il capitale netto è denominato **capitale di rischio**.

a meno che l'aspettativa di ritorno delle azioni non sia significativamente più alta, per esempio del 12%.

La leva finanziaria

Da un punto di vista dell'impresa, maggiore è l'incidenza percentuale del capitale netto sul totale delle fonti finanziarie onerose, minori sono i rischi di non riuscire a onorare i propri obblighi nei confronti dei creditori. In cambio di quest'attenuato rischio, l'impresa deve però aspettarsi di pagare un costo complessivamente più alto del capitale. Al contrario, maggiore è l'incidenza del debito finanziario sul totale delle fonti, relativamente alto è il rischio per l'impresa, ma basso relativamente il costo medio del capitale.

Tutto questo avviene non solo perché chi finanzia a titolo di debito si attende una remunerazione inferiore di quella di chi investe in azioni, ma anche perché gli interessi passivi (compresi quelli sui prestiti obbligazionari) sono deducibili dal reddito, mentre così non è per i dividendi. Per esempio, ipotizzando un'aliquota sul reddito del 40%, allora per ogni euro di costo di interessi passivi l'impresa otterrebbe un beneficio fiscale di € 0,4 e pertanto il costo netto sarebbe del 60%. Un'emissione obbligazionaria al 10% costerebbe dunque all'azienda solo il 6%. Se, invece, la remunerazione attesa dagli azionisti fosse del 12%, allora l'emissione di nuove azioni avrebbe un costo del 12%. Una struttura finanziaria costituita in prevalenza da capitale netto è dunque più costosa (anche se come detto meno rischiosa) per l'azienda.

L'indice di indebitamento

Un'impresa che abbia un'alta percentuale di debito finanziario sul totale delle fonti fa un alto uso della **leva finanziaria**. Il quoziente **debito finanziario/capitale netto** mostra come il management abbia scelto di bilanciare il rischio e il costo del capitale. Questo quoziente è spesso denominato **indice di indebitamento**. Al numeratore può essere il totale del debito finanziario (a breve e a lungo termine) o solo quello a lungo termine. Nel primo caso e con riferimento ai dati della precedente tabella si ha:

$$\frac{\text{debiti finanziari totali}}{\text{capitale netto}} = \frac{€\ 2000}{€\ 3600} = 55,5\%$$

Escludendo i debiti finanziari a breve si ottiene invece:

$$\frac{\text{debiti finanziari a lungo termine}}{\text{capitale netto}} = \frac{€\ 1800}{€\ 3600} = 50\%$$

Il tasso di indebitamento

Il mix di debito finanziario e di capitale netto che caratterizza la struttura può anche essere espresso come rapporto fra i debiti di finanziamento totali e la somma dei debiti di finanziamento totali e del capitale netto. Questo quoziente è denominato **tasso di indebitamento**. Nel nostro caso il valore dell'indice è 35,7% (€ 2000/€ 5600). Si sottolinea che il quoziente si basa sugli stessi dati utilizzati per calcolare il quoziente di indebitamento ed è pertanto un modo diverso di esprimere la stessa relazione (analogamente, si può dire che il rapporto uomini/donne di una certa aula è il 100%, oppure che le donne sono il 50% del totale degli studenti). Il tasso di indebitamento varia in modo rilevante da un settore industriale all'altro, ma assume valori inferiori del 50% nella maggior parte dei casi.

L'indice di copertura degli interessi

Un'altra misura dell'equilibrio finanziario di un'impresa è l'**indice di copertura degli interessi**. Si tratta del rapporto fra (1) il reddito ante imposte e ante interessi

passivi (EBIT cioè *Earnings Before Intersts and Taxes*) e (2) gli interessi passivi. Ipotizzando per esempio che il reddito ante imposte sia € 1800 e che gli interessi passivi ammontino a € 200 si avrebbe:

$$\frac{\text{reddito} + \text{imposte} + \text{interessi passivi}}{\text{interessi passivi}} = \frac{1800 + 200}{200} = 10$$

Un indice del valore di 10 significa che anche se l'EBIT si riducesse sino a diventare un decimo del valore attuale, l'azienda sarebbe ancora in grado di pagare gli interessi senza incorrere in una perdita d'esercizio.

9.4 ■ L'utile per azione

Nell'analizzare i dati di bilancio di un'impresa gli investitori pongono particolare attenzione all'indicatore denominato **utile per azione**[14].

L'utile per azione è una misura della performance dell'azione in un determinato periodo di tempo. L'indicatore è calcolato dividendo l'utile netto applicabile alle azioni ordinarie (come di seguito spiegato) per il numero di azioni ordinarie in circolazione (si ricordi che le azioni proprie non fanno parte delle azioni in circolazione).

Esempio

Il conto economico del 2015 di Metalli Roventa SpA mostra un reddito netto di 7 milioni di euro. Nel corso dell'anno le azioni ordinarie in circolazione dell'impresa sono state un milione, sicché l'utile per azione è di € 7 (€ 7 000 000/1 000 000 di azioni).

Come detto, le categorie di azioni che una società per azioni può emettere sono classificabili in: (1) azioni ordinarie; (2) azioni con privilegi di prelazione sull'utile (in prevalenza azioni privilegiate, ma anche di risparmio). La configurazione di utile utilizzata nel calcolo dell'indicatore è il reddito che residua dopo avere dedotto i diritti vantati dalle azioni privilegiate e di risparmio.

Esempio

Il reddito di Cardari Motoriduttori SpA nel 2015 è 7 milioni di euro. Nel corso dell'anno sono 100 000 le azioni privilegiate in circolazione (convertibili in 200 000 azioni ordinarie) con un dividendo annuale di € 8 per azione. Le azioni ordinarie sono invece nell'anno 1 000 000. Il dividendo privilegiato di € 800 000 (€ 8/azione × 100 000 azioni) deve essere sottratto dal risultato netto per calcolare il risultato netto applicabile alle azioni ordinarie. L'utile per azione ordinaria risulta pertanto € 6,2 [(€ 7 000 000 - € 800 000)/1 000 000 di azioni].

Se il numero delle azioni ordinarie in circolazione fosse fluttuato nel corso dell'anno, allora per calcolare l'indicatore si dovrebbe utilizzare il suo valore medio pesato nel periodo.

Esempio

Nel corso del 2015 il reddito di Manodori SpA è stato di 8 milioni di euro. Il primo giugno 2015 l'impresa ha emesso 500 000 nuove azioni ordinarie che sono rimaste pertanto in circolazione solo per metà dell'anno. Il 31 dicembre 2015 il valore medio pesato delle azioni ordinarie in circolazione è pertanto 1 250 000 (1 000 000 × 12/12 + 500 000 × 6/12) e l'utile per azione risulta € 6,4 (€ 8 000 000/1 250 000).

[14] Il Financial Accounting Standard Boards ha fornito precisi criteri (uno standard) per il suo calcolo. Anche al di fuori degli Stati Uniti molti paesi hanno modificato i loro standard per renderli conformi a quello internazionale.

9.4.1 ■ Il rating

Organizzazioni certificate e indipendenti calcolano il cosiddetto **rating**, un indicatore che assegna alle imprese una determinata classe di rischio. Il rating condiziona sia il comportamento delle imprese (al diminuire del rating, cioè al crescere del rischio di fallimento o **rischio di default**, cresce ovviamente il costo del finanziamento), sia quello delle banche (un'esposizione, per esempio di € 100 000, nei confronti di un'impresa con rischio di default relativamente alto pesa di più, nel calcolo del credito che la banca può complessivamente concedere, di un'esposizione dello stesso importo nei confronti di un'azienda meno rischiosa). Molti fattori sono presi in considerazione nel calcolo del rating, ivi inclusi gli indici di bilancio, un'analisi della posizione competitiva dell'impresa e una valutazione delle prospettive di settore (il rating non è un quoziente, ma un indicatore il cui valore scaturisce da una complessa analisi). Il tasso d'indebitamento e l'indice di copertura degli interessi passivi sono due dei quozienti normalmente utilizzati.

Affinché un'impresa possa ottenere una tripla A (il valore più alto del rating), alcuni enti valutatori pongono come vincolo che abbia un tasso di indebitamento non superiore al 22% e un indice di copertura degli interessi pari ad almeno 17 negli ultimi tre anni. Un rating "AAA" segnala una capacità molto forte dell'impresa di pagare tempestivamente gli interessi passivi e le quote in conto capitale.

Riepilogo

Le passività e il capitale netto rappresentano le fonti finanziarie, fonti che sono investite nelle attività. Le passività sono a breve termine e a lungo termine (prevalentemente debiti di finanziamento). Le passività si distinguono dal capitale netto per la diversa natura degli obblighi che esse significano. Passività a breve termine significa che l'obbligo corrispondente viene a scadere entro l'esercizio successivo alla data del bilancio. I contratti non eseguiti non sono passività. Costi e perdite futuri collegati ai ricavi producono passività solo se probabili e quantificabili con ragionevole precisione. Le passività collegate a debiti obbligazionari compaiono nello stato patrimoniale al valore nominale dell'emissione, rettificato di eventuali sconti o premi di prezzo (quest'ultimi sono ammortizzati lungo l'intera vita del debito obbligazionario).

Se un'impresa ha preso in affitto (leasing) immobilizzazioni tecniche come modalità sostitutiva all'indebitamento tradizionale, allora deve rilevare l'operazione con il metodo patrimoniale, che non rappresenta però la sostanza del fenomeno e cioè l'acquisto rateizzato di un'immobilizzazione.

Le azioni privilegiate pagano un dividendo prestabilito che può essere cumulativo. Sebbene sia forte l'analogia con la cedola di un'obbligazione (e nella sostanza lo è per i finanziatori), il dividendo prestabilito non è comunque una passività. Le azioni privilegiate hanno priorità rispetto a quelle ordinarie nel ricevere il pagamento dei dividendi e, a volte, in merito alle spettanze derivanti da un'eventuale liquidazione della società.

Le azioni proprie non sono un'attività e non sono conteggiate come capitale versato o come azioni in circolazione.

Le riserve di utili sono gli utili complessivamente "trattenuti" in azienda sin dal momento della sua costituzione. I dividendi in azioni e il frazionamento azionario non incidono sulla ripartizione della proprietà fra gli azionisti e neppure sull'ammontare del capitale netto.

Gli indici di liquidità e l'indice di copertura degli interessi indicano il livello di rischio associato alla struttura del capitale, mentre l'indicatore utile per azione segnala la performance delle azioni all'interno di un determinato periodo. Il calcolo di quest'ultimo indice si basa sull'utile disponibile per le azioni ordinarie, cioè quello che residua dopo avere dedotto i dividendi dovuti ai detentori di azioni privilegiate.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 9.1

Le seguenti informazioni sono estratte dallo stato patrimoniale di Lariana SpA (gli importi sono in migliaia di euro):

Passività a breve*	€ 24 480
Debiti di finanziamento a lungo termine	73 440
Capitale sociale	61 200
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	15 300
Riserve di utili	70 380
	€ 244 800

* Si tratta di debiti operativi (di regolamento), fatta esclusione per € 6120 relativi alla quota in scadenza di mutui.

Domande

1. Calcolare l'indice di indebitamento e il tasso di indebitamento.
2. Che cosa segnalano questi indici? Che relazione c'è fra il tasso di indebitamento e l'indice di indebitamento?

Problema 9.2

Il 1° aprile del 2014 Nori SpA emette un prestito obbligazionario dal valore nominale di € 250 000 e incassa € 260 000. La cedola delle obbligazioni è all'8%. Gli interessi sono pagati semestralmente il 1° aprile e il 1° ottobre. La data di scadenza è il 1° aprile 2024.

Domanda

Rilevare le scritture in data 1° aprile 2014, 1° ottobre 2014, 31 dicembre 2014 e 1° aprile 2015 (si assuma per semplicità che il premio di prezzo sia ammortizzato linearmente).

Problema 9.3

Nel corso dell'anno l'impresa Morei SpA aveva in circolazione 600 000 azioni privilegiate (con un dividendo privilegiato di € 6,50) e 2 000 000 azioni ordinarie. L'utile netto dell'esercizio è stato di € 19 550 000. La società, inoltre, ha complessivamente attribuito ai dipendenti *stock options* per 200 000 azioni ordinarie a € 10 l'azione (prezzo di esercizio dell'opzione). Il prezzo medio delle azioni ordinarie nel corso dell'esercizio è stato di € 20 l'azione.

Domanda

Calcolare l'utile per azione della società.

Problema 9.4

Durante l'esercizio, Surro SpA aveva in circolazione il seguente numero di azioni ordinarie: 100 000 nel corso del primo trimestre dell'esercizio e 300 000 durante la parte restante dell'esercizio.

Domanda
Qual è stato il numero medio pesato di azioni ordinarie in circolazione nel periodo?

Problema 9.5

Due neolaureate in ingegneria gestionale, Giovanna Grandi e Franca Silvestri, hanno aperto il 1° gennaio un negozio, denominandolo Exports Unlimited. Compatibilmente con la produzione di reddito adeguato, il loro contratto stabilisce che: (1) ciascuna di esse riceva un dividendo del 10% del capitale conferito; (2) entrambe partecipino in misura uguale a un ulteriore eventuale dividendo calcolato come quota parte di utile che supera una soglia pari al 10% del capitale versato. Giovanna ha conferito € 50 000 e Franca € 70 000. Inoltre, hanno concordato che, poiché Giovanna può dedicarsi solo a tempo parziale all'impresa, questa riceverà una retribuzione annua di € 15 000, mentre Franca € 40 000. L'utile netto per il primo esercizio (che sconta ovviamente anche il costo delle retribuzioni delle due neolaureate) è stato di € 66 000.

Domanda
Qual è stato l'ammontare complessivo di denaro che Giovanna e Franca hanno percepito (incluse le loro retribuzioni)?

Problema 9.6

Il capitale netto di Ovlov SpA al 31 dicembre 2014 era così costituito:

Azioni privilegiate con dividendo di € 8 (40 000 azioni del valore nominale di € 100)	€ 4 000 000
Azioni ordinarie (nessun valore nominale, 5 000 000 azioni emesse e in circolazione)	21 000 000
Riserve di utili	7 000 000
Capitale netto	**€ 32 000 000**

Il consiglio di amministrazione:

31 dicembre 2014
- ha deliberato un frazionamento azionario 2 per 1;
- 12 000 delle azioni privilegiate in circolazione sono state acquistate dall'impresa a € 114 per azione;

1° gennaio 2015
- ha deliberato il pagamento dei dividendi sulle azioni privilegiate;
- ha deliberato un dividendo in contanti di € 0,15/azione per le azioni ordinarie in circolazione al 1° gennaio;
- ha deliberato un dividendo azionario di 1/10 sulle azioni ordinarie, con effetto dal 1° febbraio;

1° febbraio 2015
- sono stati pagati i dividendi deliberati in gennaio.

Domanda
Preparare le scritture necessarie a registrare i suddetti eventi.

Problema 9.7

Il capitale netto di Valade SpA è:

	31-12-2015	31-12-2014
Azioni privilegiate (8%; valore nominale € 50)	€ 300 000	€ 150 000
Azioni ordinarie (valore nominale € 10; 80 000 azioni autorizzate; 80 000 azioni emesse; 10 000 azioni proprie)	800 000	650 000
Sovrapprezzo delle azioni:		
Azioni privilegiate	200 000	175 000
Azioni ordinarie	525 000	300 000
Riserve di utili	679 000	505 000
Meno: azioni proprie	150 000	
Totale capitale netto	**€ 2 354 000**	**€ 1 780 000**

Domande
1. Quante azioni ordinarie sono state emesse nel 2015? Qual è stato il loro prezzo medio di emissione?
2. Quante azioni privilegiate sono state emesse nel 2015? Qual è stato il prezzo medio di emissione?
3. Preparare la scrittura relativa all'acquisto di azioni proprie da parte della società. Qual è stato il prezzo medio di riacquisto?
4. Qual era il valore contabile della società alla fine del 2014? E alla fine del 2015?

Problema 9.8

Estremi SpA è costituita il 15 aprile 2014. Dalla data di costituzione sono avvenute le seguenti operazioni:
- il 15 aprile 2014 Estremi SpA è stata autorizzata a emettere 2 000 000 azioni ordinarie del valore nominale di € 6 ciascuna;
- il 15 aprile 2014 la società ha emesso 100 000 azioni ordinarie a € 15 per azione;
- il 21 dicembre 2014 la società ha emesso e pagato un dividendo azionario del 25%. Il valore di mercato a tale data era di € 16 per azione;
- il 1° luglio 2015 Estremi SpA ha venduto 30 000 azioni ordinarie a € 30 per azione;
- il 15 novembre 2015 la società ha riacquistato 10 000 azioni a € 42 per azione;
- il 15 dicembre 2015 la società ha venduto 5000 azioni proprie a € 46 per azione;
- il 1° febbraio 2016 è stato fatto un frazionamento azionario 2 a 1;
- il 15 settembre 2016 sono state vendute le restanti azioni proprie a € 35 per azione;
- il 24 dicembre 2016 Estremi SpA ha deliberato un dividendo in contanti di € 150 000;
- il 24 gennaio 2017 è stato pagato il dividendo in contanti.

Domanda
Preparare le necessarie scritture.

Capitolo 10

Il rendiconto dei flussi di cassa

Si è finora posta l'attenzione sull'analisi delle transazioni e sugli effetti che le transazioni producono sullo stato patrimoniale e sul conto economico. In questo capitolo è presentato un terzo rendiconto, il **rendiconto dei flussi di cassa** o **rendiconto finanziario**. Sebbene obbligatorio in Italia solo per le società quotate in borsa, il documento contiene importanti informazioni ed è dunque redatto dal management anche ai fini gestionali.

La presentazione del documento avviene in uno degli ultimi capitoli perché il rendiconto dei flussi di cassa non influenza il modo in cui le transazioni sono rilevate. Le informazioni necessarie sono infatti già presenti negli altri documenti che costituiscono il bilancio e pertanto nessun nuovo conto e nessuna nuova rilevazione devono essere aggiunti al sistema contabile.

10.1 ■ Lo scopo del rendiconto dei flussi di cassa

Il conto economico focalizza i risultati economici conseguiti nel periodo. Concetti cardine per la misurazione del reddito del periodo sono la realizzazione dei ricavi e la competenza. I ricavi (Capitolo 6) sono in molti casi riconosciuti nel periodo in cui l'impresa porta a completamento il processo della vendita (consegnando prodotti o erogando servizi), indipendentemente dal fatto che i clienti paghino per contante al momento della consegna o concordino di farlo in un momento successivo. I costi di competenza misurano le risorse direttamente consumate per generare i ricavi del periodo (il costo del venduto) e per gestire l'impresa nel periodo (i costi operativi), a prescindere da quando tali risorse siano effettivamente pagate. In definitiva, il reddito di un periodo non ha alcuna relazione diretta con i flussi di denaro generati e utilizzati in quel periodo.

Lo scopo del rendiconto finanziario è quello di fornire informazioni sui flussi di cassa associati: (1) allo svolgimento delle *attività*[1] *operative;* (2) agli *investimenti e alienazioni;* (3) ai *finanziamenti.* Tali informazioni sono importanti sia per gli azionisti (una parte del loro ritorno sull'investimento, i dividendi, dipende dai flussi di cassa generati), sia per i creditori finanziari (il pagamento degli interessi e i rimborsi in conto capitale richiedono l'uso di denaro). Anche il benessere degli altri portatori d'interesse, come i dipendenti, i fornitori e le comunità locali, dipende in vario modo

[1] Si ricorda che nella lingua inglese il termine attività - inteso come risorsa posseduta da un'azienda e presente nella sezione di sinistra dello stato patrimoniale - è denominato *asset*, mentre con il termine *activity* si intende in questo caso una transazione, o anche lo svolgimento di un'operazione commerciale (*deal*), non un bene patrimoniale. In italiano, il termine attività significa entrambe le cose e questo può essere fonte di confusione.

dalla capacità dell'impresa di generare una liquidità sufficiente a onorare le proprie passività.

I numeri presenti nel rendiconto finanziario sono oggettivi: *il denaro è denaro* e i valori dei flussi di cassa non risultano influenzati dai giudizi e dalle stime necessarie per misurare i ricavi, i costi di competenza e le altre voci del bilancio[2].

A motivo della suddetta oggettività, molti analisti assegnano grande attenzione al rendiconto finanziario. È comunque importante sottolineare che, nonostante siano influenzati da stime, giudizi e congetture, i valori del conto economico e dello stato patrimoniale contengono informazioni sulla posizione patrimoniale e finanziaria e sulla performance economica dell'impresa più significative di quelle presenti nel rendiconto dei flussi di cassa.

10.1.1 ■ Le fonti e gli impieghi della liquidità

Le transazioni o attività che il rendiconto finanziario descrive possono essere classificate in due categorie: (1) transazioni che generano cassa, denominate *fonti di cassa*; (2) transazioni che richiedono l'utilizzo di cassa, denominate *impieghi di cassa*. Ovviamente, lo svolgimento delle attività gestionali produce in modo regolare cassa (in particolare liquidità derivante dalle vendite per contanti e dall'incasso dei crediti commerciali) e altrettanto regolarmente utilizza cassa (in relazione a molti costi operativi e in particolare per pagare i fornitori, gli stipendi e i salari). Chi utilizza il rendiconto finanziario è interessato prioritariamente all'ammontare netto della cassa generata (a volte assorbita) dalle operazioni di gestione. Conseguentemente, anziché mostrare separatamente gli incassi e gli esborsi derivanti dalla gestione corrente, è indicato il loro ammontare netto. Normalmente, lo svolgimento delle operazioni di gestione è una fonte netta di cassa, sebbene talvolta gli impieghi di cassa possano eccedere le fonti, come avviene con le start-up o con le imprese in fase di rapida crescita.

Sono di seguito elencate le principali categorie di fonti e di impieghi della liquidità.

Fonti di cassa

- Svolgimento della gestione corrente
- Accensione di nuovo debito
- Emissione di azioni
- Vendita di immobilizzazioni
- Vendita di altre attività non immobilizzate

Impieghi di cassa

- Dividendi per cassa
- Pagamento dei debiti
- Acquisto di azioni proprie
- Acquisto di immobilizzazioni
- Acquisto di altre attività non immobilizzate

Uno sguardo alla lista fa capire perché il rendiconto finanziario sia utile. La conoscenza dei flussi di cassa associati a ciascuno degli elementi dell'elenco aiuta infatti a rispondere a domande dei tipi sotto elencati.

- Quanta liquidità è stata prodotta dallo svolgimento delle *normali* operazioni di gestione, cioè dalla gestione corrente?

[2] Nonostante l'oggettività dei flussi di cassa, classificare una determinata transazione come flusso di cassa della gestione corrente, flusso di cassa per investimenti o flusso di cassa finanziario può essere in parte stabilito dal management. Per esempio, classificare un costo come un'attività immobilizzata e non come un costo di competenza influenza il valore del flusso di cassa per investimenti anziché il flusso di cassa della gestione corrente. Il flusso complessivo rimane comunque lo stesso.

- In quali altri modi, fatta esclusione per la gestione corrente, si è prodotta la cassa?
- L'impresa sta investendo a sufficienza in nuovi fabbricati e impianti in modo tale da: (1) mantenere o accrescere la propria capacità produttiva; (2) rimpiazzare le vecchie immobilizzazioni materiali con nuova tecnologia?
- L'impresa sta investendo la liquidità in eccesso in nuove attività o invece per acquistare azioni proprie?
- In che misura l'investimento è finanziato da liquidità prodotta internamente e in che misura, invece, ricorrendo all'incremento del debito e di altri mezzi di terzi?
- Per quanto riguarda le fonti esterne (mezzi di terzi e capitale netto), qual è il rapporto fra queste diverse fonti?
- L'impresa è costretta ad aumentare l'indebitamento per garantire la distribuzione dei dividendi?

Nonostante il rendiconto dei flussi di cassa non possa fornire risposte complete a tutte queste domande, è per lo meno in grado di segnalare quelle aree che meritano la raccolta di ulteriori informazioni necessarie, per esempio per fare decidere a un azionista se acquistare, vendere o mantenere il proprio investimento nel capitale di rischio dell'impresa.

Il significato di cassa

Le imprese che utilizzano i moderni strumenti di *cash management* investono qualsiasi liquidità in eccesso - anche per periodi di solo pochi giorni - in titoli altamente liquidi o in titoli a breve termine (come buoni del tesoro). Si tratta comunque di titoli dal valore conosciuto e rapidamente negoziabili in Borsa, dunque attività del tutto assimilabili a denaro contante.

Ai fini del rendiconto finanziario si intende per cassa la somma del denaro contante più i suddetti investimenti. Tale somma è denominata **cassa ed equivalenti a cassa**[3].

10.2 ■ Il rendiconto dei flussi di cassa

Si ipotizzi di avere aperto un conto corrente e si supponga inoltre che il gestore investa automaticamente le giacenze superiori a una determinata soglia minima, per esempio € 1000, in titoli finanziari altamente liquidi. In tal caso nel conto corrente non vi sarebbe solo denaro contante, ma cassa ed equivalenti a cassa. Sulla matrice dei vostri libretti si terrà ovviamente traccia di tutti i versamenti effettuati (scritture in dare), così come di tutti i prelievi (scritture in avere). Si ipotizzi adesso che alla fine di ciascun anno si intenda preparare un rendiconto di tutte le fonti che hanno accresciuto il saldo del conto corrente, così come di tutti gli impieghi associati ai prelievi di denaro. Per esempio, alcune categorie di fonti di liquidità potrebbero essere gli stipendi versati, i guadagni realizzati sugli investimenti finanziari ed eventuali donazioni. Gli impieghi di liquidità potrebbero invece essere classificati in esborsi per la locazione dell'appartamento, per il leasing dell'auto, per i viveri e l'abbigliamento, per i divertimenti, per le cure mediche, per tasse varie e per l'acquisto di beni strumentali (come un nuovo televisore). Sarebbe logico codificare ciascuna transazione al momento del suo verificarsi e potere quindi sommare con facilità a fine anno i valori relativi a ciascuna categoria, riportando nel rendiconto di sintesi solo

[3] L'International Accounting Standards Board (IASB) definisce come cassa ed equivalenti gli investimenti finanziari prontamente convertibili in somme conosciute e che maturano in non più di 90 giorni dalla data del bilancio.

gli importi totali di ciascuna di esse. Il risultato finale potrebbe essere chiamato rendiconto finanziario personale.

La maggior parte delle aziende non adotta però questo metodo. In altri termini, i flussi di cassa non sono ricostruiti a partire dalla codifica dei movimenti del conto cassa, ma sono invece desunti dai valori del conto economico e dello stato patrimoniale (cioè calcolati indirettamente sommando al reddito netto una molteplicità di rettifiche). Questo paragrafo descrive le tecniche necessarie a ricavare indirettamente i valori del flusso di cassa.

10.2.1 ■ Le categorie del rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario non utilizza come categorie delle fonti e degli impieghi di cassa le dieci precedentemente elencate, ma le combina in tre principali classi: le transazioni operative (che determinano il flusso di cassa della gestione corrente), le transazioni di investimento (che determinano il flusso di cassa per investimenti e alienazioni) e le transazioni finanziarie (che determinano il flusso di cassa finanziario).

Le **transazioni operative** sono tutte quelle che non sono transazioni d'investimento o finanziarie. Si tratta, sostanzialmente, dei flussi monetari associati alle operazioni correnti (ordinarie) di gestione, quelle di acquisto, trasformazione e vendita che giornalmente conducono a incassi dai clienti e a pagamenti dei dipendenti e dei fornitori. In definitiva, la maggior parte delle transazioni che producono i ricavi e i costi di competenza.

Le **transazioni di investimento** includono l'acquisto di beni a utilizzo pluriennale (come fabbricati, macchinari, impianti, marchi e brevetti), gli investimenti in immobilizzazioni finanziarie (dunque titoli non equivalenti a cassa), in immobilizzazioni immateriali, così come la concessione di prestiti finanziari di lungo termine. Anche transazioni *simmetriche* a queste sono classificate come di investimento. Per esempio, la vendita di immobilizzazioni materiali e l'incasso di crediti finanziari di lungo periodo. Si sottolinea che l'incremento e la riduzione dei crediti commerciali e delle rimanenze non sono transazioni di investimento, bensì transazioni operative.

Le **transazioni finanziarie** includono l'accensione di nuovo debito finanziario (sottoscrizione di cambiali, mutui, obbligazioni, aperture di conto corrente e altre forme di indebitamento) e l'emissione di azioni (ordinarie e privilegiate). Esborsi sono invece il pagamento del debito, così come la distribuzione di dividendi e l'acquisto di azioni proprie. Cambiamenti dei debiti operativi (come il debito verso i fornitori, i costi sospesi di natura operativa come quelli nei confronti dei dipendenti, il debito per interessi passivi non pagati e i debiti tributari) non sono classificati come transazioni finanziarie, ma operative[4].

Poiché le procedure per calcolare il flusso di cassa della gestione corrente sono più complesse di quelle per sviluppare il flusso di cassa per investimenti e il flusso di cassa finanziario, sono inizialmente descritte queste ultime e più semplici configurazioni di flusso. La presentazione di tutti i tre tipi di flusso di cassa si basa sullo stato patrimoniale e sul conto economico presenti nelle Figure 10.1 e 10.2, nonché sul rendiconto dei flussi di cassa della Figura 10.3. I documenti si riferiscono a Morini SpA, un'impresa commerciale.

[4] Lo IASB autorizza comunque a classificare gli interessi pagati (ricevuti) e i dividendi pagati (ricevuti) come transazioni operative o anche come transazioni finanziarie, purché il criterio applicato rimanga costante nel tempo.

Morini SpA
Stato patrimoniale al 31 dicembre 2014 e 2015
(valori in € × 1000)

	2015	2014	Variazioni
Attività			
Attività correnti:			
Cassa ed equivalenti	326	230	96
Crediti commerciali	673	586	87
Rimanenze	657	610	47
Totale attività correnti	**1656**	**1426**	**230**
Immobilizzazioni:			
Fabbricati, impianti e macchinari (al costo)	2350	2000	350
Meno: fondo ammortamento	-970	-1000	30
Immobilizzazioni materiali nette	**1380**	**1000**	**380**
Immobilizzazioni finanziarie e immateriali	400	450	-50
Totale immobilizzazioni	**1780**	**1450**	**330**
Totale attività	**3436**	**2876**	**560**
Passività e capitale netto			
Passività correnti:			
Debiti verso fornitori	388	332	56
Debiti tributari a breve	10	9	1
Debiti finanziari a breve	126	147	-21
Totale passività correnti	**524**	**488**	**36**
Passività a lungo termine:			
Debiti finanziari a lungo termine	835	500	335
Trattamento di fine rapporto*	70	65	5
Totale passività a lungo termine	**905**	**565**	**340**
Totale passività	**1429**	**1053**	**376**
Capitale netto:			
Capitale sociale (valore nominale € 1)	60	50	10
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	167	133	34
Riserve di utili	1780	1640	140
Capitale netto	**2007**	**1823**	**184**
Totale passività e capitale netto	**3436**	**2876**	**560**

* Nel 2015 il TFR pagato è stato di € 20,1.

Figura 10.1
Stato patrimoniale della Morini SpA.

Morini SpA Conto economico e prospetto delle riserve di utili Esercizio 2015 (valori in € × 1000)	
Ricavi da vendite	3190
Costo del venduto	2290
Margine lordo	**900**
Costi operativi:	
Ammortamento	120
Altri costi di competenza*	477
Risultato ante imposte	303
Imposte sul reddito	103
Risultato netto	**200**
Riserve di utili al 31 dicembre 2014	1640
Più: risultato netto del 2015	200
Meno: dividendi pagati per contante	-60
Riserve di utili al 31 dicembre 2015	**1780**

* Ivi compresa una plusvalenza da alienazione di cespiti di € 20.

Figura 10.2
Conto economico e prospetto delle riserve di utili della Morini SpA.

10.2.2 ■ Le transazioni d'investimento

La Figura 10.1 mostra che nel corso del 2015 l'investimento in fabbricati, macchinari e impianti (al costo) è stato di € 350 000 (il valore di quest'attività è cresciuto infatti da € 2 000 000 a € 2 350 000). È questo l'incremento netto del periodo, cioè la differenza fra gli acquisti e le vendite avvenute nell'anno. A partire dai valori del solo stato patrimoniale non è possibile sapere se vi sia stato un acquisto di € 350 000 e alcuna vendita di immobilizzazioni o una qualche combinazione di acquisti e di alienazioni per un totale netto di € 350 000. Chi redige il rendiconto finanziario deve pertanto esaminare la nota integrativa al bilancio per potere disporre di quest'informazione. Nel caso in questione, l'investimento del periodo in nuove immobilizzazioni materiali è stato di € 500 000, mentre il costo storico delle immobilizzazioni alienate è stato di € 150 000, con un incremento netto di € 350 000.
Concettualmente, l'ammontare netto deve essere scomposto nella componente che rappresenta l'esborso e in quella che rappresenta l'incasso. È quanto fatto nella descrizione che segue. Ciononostante, flussi di cassa poco rilevanti sono, nella prassi, il più delle volte sommati algebricamente al flusso principale.
Se fossero stati pagati € 500 000 per nuove immobilizzazioni e si fossero incassati € 20 000 a seguito della vendita di un vecchio macchinario, allora il rendiconto dovrebbe riportare entrambe le transazioni:

Acquisto di immobilizzazioni materiali	€ (500 000)
Ricavi da alienazione di immobilizzazioni materiali	20 000

In tal modo viene effettuata la distinzione fra gli incassi e gli esborsi relativi a un determinato tipo di transazione piuttosto che presentare il flusso netto (un esborso di € 480 000 nel nostro esempio).

Morini SpA Rendiconto dei flussi di cassa Esercizio 2015 (valori in € × 1000)	
Flusso di cassa della gestione corrente	
Risultato netto	200,0
Rettifiche al reddito:	
Ammortamento	120,0
Quota di competenza TFR	25,1
TFR pagato	-20,1
Aumento dei crediti commerciali	-87,0
Aumento delle rimanenze	-47,0
Aumento del debito verso i fornitori	56,0
Aumento dei debiti tributari	1,0
Plusvalenze da alienazione di cespiti	-20,0
Flusso di cassa della gestione corrente	**228,0**
Flusso di cassa per investimenti:	
Acquisto di immobilizzazioni materiali	-500,0
Ricavi da alienazione di immobilizzazioni materiali	20,0
Acquisto di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	-25,0
Ricavi da vendita di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	75,0
Flusso di cassa per investimenti	**-430,0**
Flusso di cassa finanziario:	
Accensione di nuovi debiti finanziari a breve	15,0
Pagamento di debiti finanziari a breve (quota in conto capitale)	-36,0
Accensione di nuovi debiti finanziari a lungo termine	375,0
Pagamento di debiti finanziari a lungo (quota in conto capitale)	-40,0
Emissione di azioni	44,0
Dividendi pagati	-60,0
Flusso di cassa finanziario	**298,0**
Incremento (decremento) netto della cassa ed equivalenti	**96,0**
Cassa ed equivalenti all'inizio del periodo	230,0
Cassa ed equivalenti alla fine del periodo	326,0

Figura 10.3
Rendiconto dei flussi di cassa della Morini SpA.

Un approccio del tutto simile è applicato alla riduzione di € 50 000 delle immobilizzazioni finanziarie e immateriali (da € 450 000 a € 400 000). Se questo decremento fosse stato il risultato della vendita per € 50 000 di titoli aventi un costo storico di € 50 000, allora una voce del rendiconto finanziario descriverebbe la transazione come:

Ricavi da vendita di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	€ 50 000

Se invece questi € 50 000 fossero il flusso netto derivante da vendite per € 75 000 e da esborsi per acquistare titoli del valore di € 25 000, allora il rendiconto finanziario mostrerebbe:

Acquisto di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	€ (25 000)
Ricavi da vendita di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	75 000

Infine, se il cambiamento netto delle immobilizzazioni finanziarie e immateriali sullo stato patrimoniale fosse diverso dal flusso di cassa associato, allora il rendiconto finanziario dovrebbe mostrarlo. Per esempio se fossero vendute azioni in carico sullo stato patrimoniale a € 53 000 (costo storico) per € 50 000, allora il flusso di cassa dell'alienazione dovrebbe riportare un valore di € 53 000, anche se la riduzione delle immobilizzazioni sullo stato patrimoniale sarebbe in tal caso di € 50 000 e non € 53 000.

10.2.3 ■ Le transazioni finanziarie

Nel corso del 2015 i debiti finanziari a breve di Morini SpA si sono ridotti di € 21 000 (da € 147 000 a € 126 000). La nota integrativa mostra che questa differenza netta risulta dall'accensione di nuovi debiti per € 15 000 e da un rientro sul debito esistente per € 36 000. Anziché riportare l'ammontare netto, il rendiconto finanziario mostra:

Accensione di nuovi debiti finanziari a breve	€ 15 000
Pagamento di debiti finanziari a breve	(36 000)

Analogamente, un'analisi delle transazioni evidenzia che l'incremento netto di € 335 000 dei debiti a lungo termine è il risultato della stipulazione di nuovi mutui per € 375 000 e del pagamento di € 40 000 su quelli esistenti. Tutto questo è rendicontato nel seguente modo:

Accensione di nuovi debiti finanziari a lungo termine	€ 375 000
Pagamento di debiti finanziari a lungo termine	(40 000)

L'esborso di € 40 000 si riferisce unicamente alla riduzione del debito in conto capitale. Il pagamento degli interessi passivi è infatti considerato una transazione della gestione corrente, non una transazione finanziaria o di investimento.

Nel corso del 2015 Morini SpA ha inoltre emesso 10 000 nuove azioni ordinarie a un valore nominale di € 1 per azione, incassando € 44 000. Sullo stato patrimoniale la transazione si manifesta come un incremento di € 10 000 del capitale sociale e di € 34 000 della riserva di sovraprezzo delle azioni. Nel rendiconto finanziario compare la voce:

Emissione di azioni	€ 44 000

Infine, anche le indicazioni internazionali suggeriscono di trattare il pagamento dei dividendi agli azionisti come una transazione finanziaria[5]. Così come mostrato nella parte bassa della Figura 10.2, l'ammontare dei dividendi pagati è stato di € 60 000 e la voce del rendiconto è infatti:

Dividendi pagati	€ 60 000

[5] Per esempio, il Financial Accounting Standards Board (FASB), un'organizzazione non governativa statunitense finanziata con il contributo di imprese e dell'associazione dei contabili di professione.

Si sottolinea che questi € 60 000 rappresentano l'ammontare dei dividendi *pagati* nel periodo e non quelli *deliberati*. Nel caso in questione le due somme coincidono. Ciononostante, poiché i dividendi deliberati nell'ultimo trimestre dell'anno sono normalmente pagati nei primi mesi dell'anno successivo, è frequente che l'importo dei dividendi pagati in un certo periodo differisca da quelli deliberati nello stesso periodo.

La parte bassa del rendiconto finanziario della Figura 10.3 sintetizza l'effetto di tutte le transazioni finanziarie del 2015. Il flusso di cassa netto complessivo è un incasso di € 298 000. Si sottolinea inoltre che sebbene il livello di dettaglio mostrato sia concettualmente corretto, alcuni flussi di scarso rilievo sono stati "nettati".

10.2.4 ■ Le transazioni non monetarie

Alcune transazioni di investimento e finanziarie, sia pure di rilievo, non implicano in alcun modo flussi di cassa, come, per esempio, la conversione di obbligazioni convertibili in azioni ordinarie. Gli effetti di queste transazioni non sono pertanto riportati nel rendiconto finanziario.

Nella sostanza, comunque, l'impresa ha emesso nuove azioni (realizzando un incasso) e ha rimborsato un debito obbligazionario per lo stesso ammontare (sostenendo un esborso); l'informazione dovrebbe essere riportata in una nota al rendiconto.

10.2.5 ■ Il flusso di cassa della gestione corrente

Il rendiconto finanziario riporta il flusso di cassa della gestione corrente, cioè il flusso monetario determinato da tutte le transazioni operative (quelle che generano ricavi e costi di competenza). Questo flusso di cassa netto può essere presentato in due modi: con il metodo diretto e con il metodo indiretto.

Il metodo diretto

Con il **metodo diretto** il rendiconto finanziario è preparato codificando i movimenti in dare (incassi) e in avere (uscite) del conto cassa in funzione della natura dell'incasso o dell'esborso. Per esempio, un incasso derivante da ricavi ha natura diversa dall'avere incassato un dividendo da una partecipata. Parimenti, un'uscita di cassa per il pagamento di un fornitore di materia prima ha natura diversa da un'uscita di cassa per il pagamento di interessi passivi.

Con questo metodo, il flusso di cassa della gestione corrente risulta costituito da una molteplicità di esborsi e incassi di natura operativa fra loro combinati nel documento per sintetizzare il flusso netto risultante. Con riferimento a Morini SpA si avrebbe:

Flusso di cassa della gestione corrente	
Incassi da clienti	€ 3 103 000
Dividendi e interessi attivi ricevuti	19 000
Incassi della gestione corrente	**3 122 000**
Esborsi per il pagamento di fornitori e dipendenti	2 729 000
Interessi pagati	67 000
Imposte sul reddito pagate	98 000
Esborsi della gestione corrente	**2 894 000**
Flusso di cassa della gestione corrente	**228 000**

Alcune autorità internazionali incoraggiano le imprese a utilizzare questo metodo perché si concretizza in una presentazione semplice e perché produce un rendiconto intuitivamente comprensibile anche da persone con poca o alcuna esperienza contabile (FASB, 2005). Il metodo, tuttavia, non consente di capire perché il flusso di cassa (€ 228 000) sia diverso dall'utile del periodo (€ 200 000). Poiché uno degli obiettivi del rendiconto finanziario è quello di aiutare i suoi utilizzatori a spiegare le differenze fra il reddito netto del periodo e gli esborsi e incassi dello stesso periodo, allora se si utilizza il metodo diretto è comunque necessario fornire, attraverso apposite informazioni, la riconciliazione fra il risultato netto e il flusso di cassa della gestione corrente.

Il metodo indiretto

Poiché non spiega chiaramente le differenze fra il reddito del periodo e il flusso di cassa della gestione corrente dello stesso periodo, il metodo diretto non è quello preferito. La maggior parte delle imprese utilizza un rendiconto che aiuta a capire che cosa abbia determinato le differenze fra il risultato netto e il flusso di cassa della gestione corrente. È questo il **metodo indiretto**.

10.2.6 ■ I calcoli del metodo indiretto

Il metodo indiretto è più difficile da capire del metodo diretto. È qui in primo luogo presentata la struttura del rendiconto e quindi la spiegazione di come effettuare i calcoli. La struttura è quella della prima sezione della Figura 10.3, etichettata come flusso di cassa della gestione corrente o FCGC.

La logica del metodo indiretto è quella di iniziare dal valore del risultato netto e apportare quindi una serie di rettifiche per trasformare il risultato netto nel flusso di cassa della gestione corrente. Per fare questo occorre tenere conto delle differenze: (1) fra ricavi (e proventi) e incassi operativi; (2) fra costi di competenza (e perdite) ed esborsi operativi. I principali motivi che producono queste differenze sono di seguito descritti, iniziando dall'ammortamento che, per molte imprese, è una delle principali rettifiche.

L'ammortamento

Per capire la rettifica relativa all'ammortamento, si consideri la scrittura contabile che rileva il costo ammortamento:

Ammortamento	120 000	
Fondo ammortamento		120 000

Si noti che questa scrittura riduce il reddito di € 120 000, ma non ha *alcun effetto* sul conto cassa (per avere un effetto sulla liquidità, la scrittura in avere avrebbe dovuto interessare la cassa e non il fondo ammortamento). Si assuma ora per il momento (salvo rilassare in seguito l'ipotesi) che: (1) l'ammontare dei ricavi sia pari agli incassi operativi (si ipotizza pertanto che i ricavi abbiano sempre in contropartita una scrittura in dare della cassa, che siano dunque ricavi per contante); (2) i costi totali di competenza del periodo (ammortamento escluso) siano pari agli esborsi operativi (si ipotizza pertanto che i costi operativi abbiano sempre in contropartita una scrittura in avere della cassa, che siano dunque pagati per contante). In queste circostanze il reddito sarebbe inferiore di € 120 000 rispetto al flusso di cassa della gestione corrente, perché € 120 000 di ammortamento sono sottratti dai ricavi per calcolare il reddito, ma questo costo non riduce invece la cassa[6]. Pertanto, se sommiamo questi € 120 000 al risultato netto del periodo, ciò che risulta è il flusso di cassa della gestione corrente. A motivo delle ipotesi fatte, questa è la sola rettifica necessaria. Si osservi come in Figura 10.3 il valore di € 120 000 di ammortamento sia sommato al risultato netto di € 200 000 come una delle rettifiche apportate.

Il TFR

Anche la rettifica del TFR è spiegabile facendo riferimento alla corrispondente scrittura contabile:

TFR (debito)	
TFR pagato (contropartita: avere cassa)	Valore iniziale
	Quota di competenza
	Valore finale

La quota di competenza di TFR del periodo (una componente del costo del lavoro) aumenta il debito nei confronti dei dipendenti. Se nel periodo nessun dipendente cessasse il proprio rapporto di lavoro, allora nessun esborso sarebbe associato a questo costo di competenza. La rettifica in questo caso è pertanto quella di sommare al risultato netto la quota del TFR di competenza, poiché altrimenti il risultato netto sottostimerebbe il flusso di cassa.

Se però, come avviene nel caso più generale, qualche dipendente interrompesse il proprio rapporto di lavoro, allora l'azienda dovrebbe versare al dipendente la liquidazione. Questo pagamento non è un costo di competenza del periodo (la scrittura è infatti: dare, TFR; avere, cassa; senza alcun cambiamento delle riserve di utili). Il risultato netto sovrastimerebbe dunque il flusso di cassa, sicché la rettifica consiste nel sottrarre dal risultato netto il TFR pagato. In definitiva, la riconciliazione fra il risultato netto e il flusso di cassa implica la somma della quota di competenza del TFR e la sottrazione del TFR pagato nel periodo. Nel caso Morini SpA la variazione del TFR dal 2014 al 2015 è € 5000 e poiché (si veda la nota in Figura 10.1) il TFR pagato è € 20 100, allora la quota di competenza del periodo è € 25 100.

I crediti commerciali

Per capire questa rettifica, si ipotizzi che tutti i ricavi siano a credito e si ricordi che le scritture contabili del periodo nel conto crediti commerciali sono le seguenti:

Crediti commerciali	
Valore iniziale	Crediti incassati (contropartita: dare cassa)
Ricavi da vendite	
Valore finale	

Queste relazioni sono descritte dalla seguente equazione:

valore iniziale + ricavi - crediti incassati = valore finale

[6] L'ammortamento è un costo **non** finanziario perché l'esborso si è già verificato al momento dell'acquisto del bene che viene ammortizzato.

Quello che conta, se lo scopo è sviluppare il FCGC, è l'ammontare dei crediti incassati nel periodo, perché è questo il flusso di cassa generato dai ricavi. Il reddito è calcolato invece in base ai ricavi, non ai crediti incassati. La rettifica è calcolata riscrivendo la precedente equazione:

crediti incassati = ricavi - (valore finale - valore iniziale)

Pertanto, se il valore dei crediti fosse cresciuto nel periodo, allora l'ammontare dei crediti incassati sarebbe calcolabile sottraendo dal valore dei ricavi l'aumento dei crediti commerciali. È questo il caso di Morini SpA (crediti incassati = € 3 190 000 - € 87 000 = € 3 103 000). L'incremento di € 87 000 dei crediti commerciali è la differenza fra il valore finale di € 673 000 e il valore iniziale di € 586 000, come mostrato in Figura 10.1. Si sottolinea che lo stesso risultato (€ 3 103 000) è riportato nel rendiconto finanziario preparato con il metodo diretto alla voce "incassi da clienti"[7].

In maniera del tutto analoga può essere dimostrato che un decremento del valore dei crediti commerciali avvenuto nel periodo deve essere sommato, perché la riduzione dei crediti commerciali significa che gli incassi da clienti sono stati superiori del valore dei ricavi presente nel conto economico.

La svalutazione dei crediti commerciali e delle rimanenze

Considerazioni del tutto analoghe a quelle svolte per il TFR possono essere fatte per la svalutazione dei crediti commerciali (un costo di competenza, ma non un'uscita di cassa), così come le scritture del corrispondente conto mostrano (Morini SpA non ha svalutato i crediti e neppure le rimanenze):

Fondo svalutazione crediti	
Perdite accertate (contropartita: avere crediti commerciali)	Valore iniziale
	Svalutazione dei crediti
	Valore finale

Per passare da una competenza economica a una competenza finanziaria la rettifica è dunque quella di sommare al risultato netto la svalutazione dei crediti del periodo, altrimenti il reddito sottostimerebbe il flusso di cassa (la svalutazione è infatti un costo, non un esborso). Eventuali crediti inesigibili accertati nel periodo (perdite) determinano poi, come mostrato nel conto, la seguente scrittura:

Dare..... Fondo svalutazione crediti
Avere..... Crediti commerciali

La transazione non è pertanto un costo (le riserve di utili non subiscono alcuna modifica) e neppure un esborso (la cassa non è coinvolta). Conseguentemente, essa non ha alcun effetto sul rendiconto.

Per la svalutazione delle rimanenze valgono le stesse considerazioni: al risultato netto deve essere sommata la svalutazione delle rimanenze del periodo.

[7] Si è qui ipotizzato che tutti i ricavi siano a credito, come nel caso della maggior parte delle imprese che non vendono al dettaglio. La procedura è comunque la stessa anche qualora una parte dei ricavi fosse incassata per contante. È sufficiente infatti immaginare che una vendita per contante sia rilevata in dare del conto (come vendita a credito) e, simultaneamente, in avere (come credito incassato).

Le rimanenze

Le rettifiche relative alle rimanenze possono essere sviluppate osservando il conto rimanenze, ipotizzando inizialmente che siano pagate per contante (il punto successivo consente di rilassare questa ipotesi):

Rimanenze	
Valore iniziale	Costo del venduto
Acquisti (contropartita: avere cassa)	
Valore finale	

In questo caso l'equazione dalla quale derivare la rettifica è:

acquisti = costo del venduto + (valore finale - valore iniziale)

Se le rimanenze crescono nel periodo, allora il costo del venduto sottostima l'esborso necessario all'acquisto. L'incremento di valore delle rimanenze deve quindi essere aggiunto al costo del venduto per calcolare l'esborso. Pertanto, se le rimanenze *sono cresciute*, allora l'incremento deve essere sottratto dal risultato netto per passare da una competenza economica a una competenza finanziaria (e determinare il FCGC). Le rimanenze di Morini SpA sono cresciute di € 47 000 nel corso del 2015 (€ 657 000 - € 610 000) e pertanto € 47 000 devono essere sottratti dal reddito del 2015 per trasformare il costo del venduto da costo di competenza a esborso.

Analogamente, una *riduzione* delle rimanenze deve essere *sommata* al risultato netto, il che equivale a sottrarre la loro riduzione dal costo del venduto. Se infatti il valore delle rimanenze si contraesse nel periodo, allora il costo del venduto sovrastimerebbe l'esborso relativo agli acquisti nel periodo. La sovrastima deve quindi essere sommata al risultato netto nel calcolo del flusso di cassa della gestione corrente.

Il debito verso i fornitori

Le rettifiche relative alle rimanenze trasformano il costo del venduto (un costo di competenza) nell'esborso per acquisti del periodo, ma questo nell'ipotesi che tutti gli acquisti avvengano per contante. La rettifica relativa al debito verso i fornitori consente di rilassare l'ipotesi e anche di tenere conto sia dell'acquisto di altre risorse che diventano costi di competenza del periodo (come i costi operativi), sia dell'acquisto di risorse che sono attività alla fine del periodo. Poiché in un certo senso il debito verso i fornitori è l'*immagine speculare* dei crediti commerciali, le rettifiche in questione sono l'opposto algebrico di quelle relative ai crediti commerciali. Pertanto, se il debito verso i fornitori *aumenta* nel periodo, allora un tale incremento è *sommato* al risultato netto. Quest'operazione riflette la circostanza che i costi di competenza del periodo sovrastimano in tal caso l'esborso per il pagamento dei fornitori.

Se invece il valore del debito verso i fornitori si riduce nel periodo, allora i pagamenti nei loro confronti sono superiori dei costi di competenza del periodo. Il decremento del debito verso i fornitori è quindi sottratto dal risultato netto. Nel 2015 il debito verso fornitori di Morini SpA è cresciuto di € 56 000 e pertanto questo valore è sommato al risultato netto nel calcolo del flusso di cassa della gestione corrente.

Considerazioni del tutto simili e le stesse regole si applicano ad altri debiti operativi (collegati cioè alla gestione corrente), come, per esempio, i costi sospesi: debiti per interessi maturati e non pagati, debiti per costo del lavoro non pagato e debiti per imposte sul reddito non versate. Nessuna rettifica viene invece fatta per i debiti finanziari di breve termine, poiché si tratta di una variazione patrimoniale originata da transazioni finanziarie, non operative.

I costi anticipati

Morini SpA non ha costi anticipati. Qualora vi fossero, la rettifica correlata sarebbe la stessa di quella delle rimanenze. Un aumento dei costi anticipati nel periodo è sottratto dal risultato netto del periodo, mentre una riduzione è sommata.

Plus e minusvalenze

L'ultima rettifica da fare al risultato netto per trasformarlo nel FCGC riguarda le plus e le minusvalenze presenti in conto economico. Queste voci si riferiscono normalmente alla vendita di terreni, fabbricati, impianti e macchinari o anche di immobilizzazioni finanziarie (titoli e azioni) o immateriali. Il conto economico riporta la differenza (ammesso che esista) fra i ricavi derivanti dalla cessione e il valore contabile netto dell'attività alienata (nel caso delle immobilizzazioni materiali) o il valore di libro (valore di carico) nel caso delle immobilizzazioni finanziarie e immateriali. Se i ricavi derivanti dalla cessione sono maggiori del valore con il quale l'attività è presente nello stato patrimoniale al momento dell'alienazione, allora il conto economico riporta una plusvalenza, viceversa una minusvalenza. Per quello che ora si dirà, è utile pensare che il conto economico non riporti la plus/minusvalenza ma i due elementi costituenti: il ricavo da cessione, una componente positiva di reddito, e il valore contabile netto del bene alienato, una componente negativa.

Dal punto di vista del rendiconto finanziario, la *cancellazione* del valore contabile netto del bene a seguito della sua vendita non è rilevante. L'esborso collegato al bene è infatti già avvenuto in un periodo precedente, quando l'attività è stata acquistata. Solo il ricavo (incasso) derivante dall'alienazione è rilevante da un punto di vista del flusso di cassa. Conseguentemente, il valore contabile netto dell'attività alienata (presente in conto economico) deve essere sommato al risultato netto, trattandosi della cancellazione di un bene a utilità pluriennale, non di un esborso.

Inoltre, un qualunque incasso derivante da alienazioni è una transazione di investimento, ed è dunque presente nella sezione del rendiconto che calcola il flusso di cassa per investimenti.

Se non fosse fatta alcuna rettifica in merito, gli incassi derivanti dalla cessione di immobilizzazioni sarebbero conteggiati due volte: una prima volta nella sezione delle transazioni operative (il valore è infatti presente all'interno del conto economico come una delle due componenti della plusvalenza) e una seconda volta nella sezione delle transazioni di investimento. Gli incassi derivanti dall'alienazione devono pertanto essere sottratti dal risultato netto per evitare questo doppio conteggio. Quando entrambe le rettifiche sono fatte (sommando al risultato netto il valore contabile netto e sottraendo il ricavo da cessione) l'effetto netto risultante è semplicemente quello di sommare al risultato netto la plus o minusvalenza, ma con il segno invertito.

Per esemplificare questa rettifica, si ricordi che Morini SpA ha alienato nel 2015 un impianto incassando € 20 000. Il costo storico dell'attività era di € 150 000, completamente ammortizzata al momento della vendita, sicché il suo valore contabile netto era zero[8]. L'alienazione ha pertanto comportato una plusvalenza di € 20 000, rilevata attraverso le seguenti scritture:

[8] Si osservi (Figure 10.1 e 10.2) che il fondo ammortamento di Morini SpA alla fine del 2014 è € 1000 e che nel corso del 2015 l'ammortamento è stato pari a € 120, sicché la somma dei due è € 1120. Ciononostante, il valore del fondo ammortamento al termine del 2015 è € 970, dunque più basso di € 150 rispetto a € 1120. Pertanto, il fondo ammortamento *cancellato* (quello delle immobilizzazioni tecniche alienate nel periodo) è stato € 150.

Cassa	20 000	
Fondo ammortamento	150 000	
Immobilizzazioni materiali (costo storico)		150 000
Plusvalenza da alienazione		20 000[9]

Nel caso in questione, poiché il valore contabile netto del cespite alienato è zero, l'incasso e l'importo della plusvalenza coincidono e sono pari a € 20 000.

Ma si ricordi che questi € 20 000 sono trattati come un incasso da alienazione nella sezione relativa al flusso per investimenti (Figura 10.3) e pertanto lo stesso importo deve essere inserito con il segno negativo (sottratto dal risultato netto) nella sezione che calcola il FCGC.

Il valore contabile netto

Si supponga ora che un'immobilizzazione materiale con un valore contabile netto di € 10 000 sia alienata, ma che essendo priva di valore non abbia generato alcun ricavo. In questo caso il conto economico riporterebbe una minusvalenza di € 10 000, che non potrebbe però essere associata a un esborso di € 10 000. Pertanto, la rettifica al risultato netto per trasformarlo in un flusso di cassa è semplicemente quella di sommare al risultato netto la minusvalenza di € 10 000. In caso contrario il risultato netto sovrastimerebbe l'esborso e anche il flusso di cassa della gestione corrente.

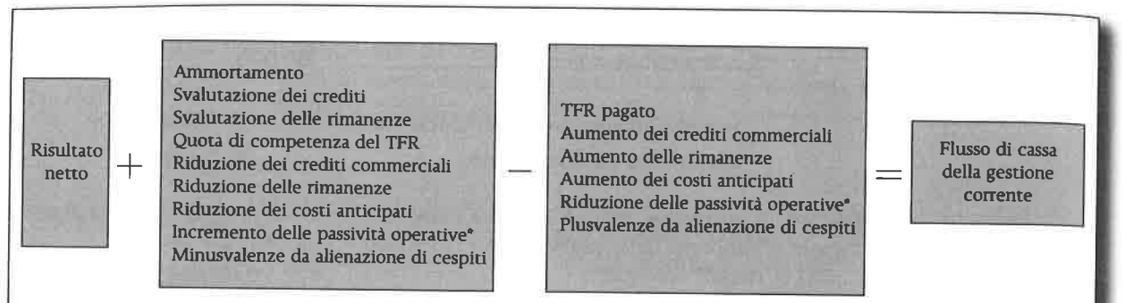
Come ultimo esempio, si assuma che un'immobilizzazione materiale con un valore contabile netto di € 10 000 sia venduta incassando € 15 000. Il conto economico riporterebbe in tal caso una plusvalenza di € 5 000. Poiché la vendita di beni a utilizzo pluriennale è una transazione di investimento, € 15 000 devono essere presenti come ricavo da alienazione nella sezione del flusso di cassa per investimenti. Conseguentemente, la plusvalenza di € 5000 presente in conto economico (interpretabile come al solito come differenza fra un ricavo da alienazione di € 15 000 e il valore contabile netto di € 10 000) deve essere sottratta dal risultato netto nella sezione che calcola il FCGC per: (1) evitare il doppio conteggio del ricavo da alienazione; (2) non trattare il valore contabile netto di € 10 000 come se fosse un esborso.

In definitiva, il rendiconto finanziario deve riportare gli effettivi incassi (ammesso che vi siano) associati alla vendita di beni a utilizzo pluriennale, non la differenza fra i ricavi e il valore contabile netto che è presente nel conto economico. Poiché (1) l'incasso derivante dall'alienazione è presente nella sezione del rendiconto che calcola il flusso di cassa per investimenti e (2) la cancellazione del valore contabile netto del cespite non implica un concomitante esborso, eventuali plus e minusvalenze devono essere sommate con il segno invertito al risultato netto per calcolare il flusso di cassa della gestione corrente.

Le transazioni operative: una sintesi

Dopo le rettifiche per le componenti straordinarie di reddito (positive e negative), la sezione del rendiconto che calcola il FCGC è completa. Nel loro insieme tutte

[9] Poiché le attività sono complessivamente cresciute di € 20 000 a seguito della transazione [€ 20 000 – (– € 150 000) – € 150 000] e la transazione non modifica le passività, allora è necessario rilevare una componente positiva di reddito di pari importo (la plusvalenza), altrimenti l'equazione fondamentale del bilancio non sarebbe rispettata.



* *Include il debito verso i fornitori, il debito verso i dipendenti, i debiti per interessi passivi, i debiti tributari e gli acconti (non include i debiti finanziari a breve e la quota a breve dei debiti a lungo termine).*

Figura 10.4 Il calcolo del flusso di cassa operativo a partire dal risultato netto.

queste rettifiche consentono la riconciliazione fra il risultato netto e il flusso di cassa netto generato dalle transazioni operative, cioè il flusso di cassa della gestione corrente. Il flusso presente nella Figura 10.3 è di € 228 000, lo stesso importo trovato con il metodo diretto (alcuni dei criteri utilizzati con il metodo indiretto sono impiegati anche in relazione al metodo diretto che, riportando i risultati già rettificati, non evidenzia però distintamente le rettifiche). La Figura 10.4 rappresenta la somma delle rettifiche impiegate per applicare il metodo indiretto.

10.2.7 ■ Una sintesi del rendiconto finanziario

Il rendiconto finanziario è suddiviso in tre sezioni principali: transazioni operative, transazioni di investimento e transazioni finanziarie. Il FCGC può essere preparato utilizzando il metodo diretto o quello indiretto. Assumendo di utilizzare il metodo indiretto, le fasi per preparare il rendiconto dei flussi di cassa sono le seguenti:

- calcolare il flusso di cassa della gestione corrente rettificando il risultato netto presente nello stato patrimoniale e utilizzando la procedura sintetizzata in Figura 10.4;
- individuare tutte le transazioni di investimento, come l'acquisto d'immobilizzazioni materiali e finanziarie. Se una qualche passività avesse finanziato direttamente l'acquisto di un bene (per esempio, un mutuo ipotecario potrebbe avere finanziato l'acquisto di un immobile), allora l'incasso del finanziamento dovrebbe andare in deduzione del flusso di cassa per investimenti, dovrebbe cioè costituire una specifica voce di questa sezione e non invece essere presente come transazione finanziaria[10];
- individuare tutte le transazioni finanziarie, per esempio, l'accensione di nuovi debiti o il pagamento di quelli esistenti, l'emissione di azioni o il loro acquisto, nonché il pagamento di dividendi per cassa. Se obbligazioni convertibili sono trasformate in capitale netto, la transazione non deve essere presente nel rendiconto finanziario ma riportata in un allegato;

[10] Anche la variazione del debito verso i fornitori di immobilizzazioni tecniche dovrebbe essere nella sezione del flusso di cassa per investimenti e non, invece, in quella che calcola il flusso di cassa finanziario, ma questa informazione non è disponibile se il piano dei conti non distingue fra fornitori di impianti e macchinari e fornitori di materie prime.

- sommare i sub-totali delle tre sezioni del rendiconto per calcolare l'incremento o il decremento della cassa (ed equivalenti). Questo importo è quindi sommato al valore iniziale della cassa per determinare il valore finale, così come mostrato nella parte bassa della Figura 10.3.

10.3 ■ Idee sbagliate sull'ammortamento

Il modo in cui il FCGC è calcolato con il metodo indiretto può generare qualche confusione sulla natura dell'ammortamento. Anziché calcolare il FCGC mostrando gli incassi da clienti e da altre fonti e sottraendo da questi gli esborsi per costi operativi (metodo diretto), il punto di partenza del metodo indiretto (Figura 10.3) è il risultato netto, al quale è sommato l'ammortamento. Questa rettifica è fatta perché l'ammortamento è un costo di competenza che partecipa al calcolo del reddito, pur non essendo un esborso del periodo (le scritture contabili dell'ammortamento mostrano chiaramente che esso non è né una fonte né un impiego di cassa).

Sfortunatamente, molte persone non comprendono la natura del calcolo per dedurre il FCGC a partire dal risultato netto e ritengono erroneamente che l'ammortamento sia una fonte di cassa. L'errore è favorito dalla circostanza che molte imprese non etichettano l'ammortamento come una rettifica necessaria a passare da una competenza economica a una competenza finanziaria. Spesso, per di più, esse denominano *cash-flow* la somma del risultato netto e dell'ammortamento. Questa confusione è infine acuita anche dalla stampa specializzata che si espone a dichiarazioni del tipo:

"L'ammortamento non deve essere considerato un tipo di *cash-flow* da utilizzare per pagare i dividendi, quanto piuttosto una fonte per sostituire i vecchi impianti".

"Le compagnie aeree più deboli generalmente prendono in leasing i loro aeromobili, rinunciando in questo modo a generare *cash-flow* attraverso l'ammortamento. Se l'incasso derivante dalla vendita dei biglietti è la sola fonte di cassa, allora una riduzione del traffico può mettere immediatamente in difficoltà il vettore."

"I mutui possono essere ripagati attraverso il graduale *consumo* delle immobilizzazioni (l'ammortamento) oppure generando reddito. Queste due fonti di cassa - reddito e ammortamento - costituiscono il *cash-flow*."

Queste affermazioni sono palesemente sbagliate. *L'ammortamento non è una fonte di cassa.*

Alcune persone ritengono poi che l'ammortamento sia una fonte di cassa perché riduce il reddito imponibile e, conseguentemente, anche gli esborsi per il pagamento delle imposte. Questo non significa però che l'ammortamento sia una fonte di liquidità. La transazione finanziaria è infatti quella che attiene al pagamento delle imposte, mentre l'ammortamento entra semplicemente nel calcolo del reddito imponibile, riducendo le imposte dovute. Lo stesso effetto si potrebbe ottenere accrescendo un qualsiasi altro costo di competenza, per esempio aumentando gli stipendi del 25%. Qualcuno direbbe mai che l'incremento del costo del lavoro è una fonte di cassa?

10.3.1 ■ Il reddito finanziario

Poiché l'ammortamento è il principale costo **non** finanziario di molte imprese (i costi non finanziari non causano esborsi), la somma del risultato netto e dell'ammor-

tamento - talvolta denominata **reddito finanziario** o *cash-flow earnings* - è spesso un'accettabile approssimazione della liquidità generata dalla gestione corrente (è questa probabilmente l'idea fatta propria dagli autori delle precedenti errate citazioni). Nonostante l'ammortamento faccia parte di questo calcolo, non è comunque una fonte di cassa. La cassa è infatti generata dallo svolgimento di operazioni profittevoli, non dalle scritture di ammortamento. I principi internazionali vietano l'utilizzo di termini come *reddito finanziario* o *reddito finanziario per azione*.

10.4 ■ La preparazione del rendiconto finanziario

Questo documento spiega i cambiamenti della cassa (ed equivalenti) fra l'inizio e la fine di un periodo, deducendoli dai dati già presenti negli altri documenti di bilancio. Poiché sarebbe impraticabile analizzare tutte le transazioni del periodo del conto cassa, si analizzano i cambiamenti delle altre voci costituenti il bilancio per determinare il loro effetto sulla cassa. Infatti, poiché attività = passività + capitale netto, si ha anche che Δ attività = Δ passività + Δ capitale netto. Pertanto, anche la variazione della cassa è spiegabile in termini delle variazioni delle altre voci dello stato patrimoniale.

Un metodo logico per preparare il rendiconto è dunque quello di identificare e analizzare le cause delle differenze fra i valori degli stati patrimoniali iniziale e finale. Questo tipo di analisi può essere fatta in tre modi: (1) analizzando direttamente le differenze fra due stati patrimoniali consecutivi; (2) utilizzando un foglio di lavoro; (3) utilizzando conti a T.

Il primo metodo è sostanzialmente quello impiegato per spiegare i dati presenti nella Figura 10.3. Il secondo e il terzo metodo non sono concettualmente molto diversi fra loro e hanno il vantaggio di proporre uno schema più strutturato e sistematico del primo, riducendo così la possibilità di errori. Di seguito è mostrato il secondo metodo (facilmente implementabile su EXCEL) che si avvale di un foglio di lavoro. Si sottolinea che le diverse possibilità di costruire il rendiconto finanziario non contengono alcun nuovo concetto e sono soltanto strumentazione tecnica alternativa per arrivare ai valori presenti nella Figura 10.3.

La Figura 10.5 è il foglio di lavoro che sarà utilizzato per preparare il rendiconto dei flussi di cassa del 2015 di Morini SpA. Sul foglio sono inseriti i valori iniziali e finali dello stato patrimoniale, mentre nell'ultima colonna sono calcolate le differenze. Lo scopo, come detto, è quello di spiegare l'aumento di € 96 000 della cassa.

Ricostruiremo, per ciascuna delle voci che non sia la cassa, le scritture che ne hanno determinato i cambiamenti dall'inizio alla fine del periodo. Tali scritture saranno classificate in: flusso di cassa della gestione corrente, flusso di cassa per investimenti e flusso di cassa finanziario. Poiché tale codifica corrisponde al formato utilizzato per il rendiconto finanziario, il suo utilizzo faciliterà la preparazione del rendiconto. I valori delle scritture descritte corrispondono a quelli presenti nel foglio di lavoro completo della Figura 10.6[11].

[11] Nella Figura 10.6 gli incrementi delle attività sono mostrati come scritture in dare, perché questa è la modalità con la quale le registrazioni sono anche rilevate in contabilità generale. Analogamente, gli incrementi delle passività e del capitale netto sono in avere. Anche le variazioni del fondo ammortamento sono in avere, ma fra le voci dell'attivo (si tratta infatti di una posta rettificativa, cioè di un valore che riduce il costo storico delle immobilizzazioni).

Morini SpA
Foglio di lavoro per costruire il rendiconto dei flussi di cassa
Anno 2015

	Valori iniziali	Scritture analitiche		Valori finali	Cambiamento netto
		Dare	Avere		
Conti di attività:					
Cassa ed equivalenti	230 000			326 000	96 000 dare
Crediti commerciali	586 000			673 000	87 000 dare
Rimanenze	610 000			657 000	47 000 dare
Fabbricati, impianti e macchinari (al costo)	2 000 000			2 350 000	350 000 dare
Meno: fondo ammortamento	-1 000 000			-970 000	30 000 dare
Immobilizzazioni finanziarie e immateriali	450 000			400 000	-50 000 avere
	2 876 000			**3 436 000**	**560 000** dare
Conti di passività e capitale netto:					
Debiti verso fornitori	332 000			388 000	56 000 avere
Debiti tributari a breve	9000			10 000	1000 avere
Debiti finanziari a breve	147 000			126 000	-21 000 dare
Debiti finanziari a lungo termine	500 000			835 000	335 000 avere
Trattamento di fine rapporto*	65 000			70 000	5000 avere
Capitale sociale (valore nominale € 1)	50 000			60 000	10 000 avere
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	133 000			167 000	34 000 avere
Riserve di utili	1 640 000			1 780 000	140 000 avere
	2 876 000			**3 436 000**	**560 000** avere
		Fonti	**Impieghi**		
Flusso di cassa della gestione corrente:					
Flusso di cassa per investimenti:					
Flusso di cassa finanziario:					

Figura 10.5 Foglio di lavoro per costruire il rendiconto dei flussi di cassa.

10.4.1 ■ I dati del foglio di lavoro

Riserve di utili

Un buon punto di partenza per l'analisi è il cambiamento di € 14 000 delle riserve di utili. La Figura 10.2 mostra il conto economico sintetico di Morini SpA, nonché il prospetto delle variazioni delle riserve di utili. Dal documento si deduce che le riserve di utili sono state modificate per € 200 000 dal risultato netto (una "fonte" di cassa) e per € 60 000 dal pagamento di dividendi (un "impiego" di cassa). È possibile ora registrare queste due transazioni sul foglio di lavoro:

Morini SpA
Foglio di lavoro per costruire il rendiconto dei flussi di cassa
Anno 2015

	Valori iniziali	Scritture analitiche: Dare	Scritture analitiche: Avere	Valori finali	Cambiamento netto
Conti di attività:					
Cassa ed equivalenti	230 000	96 000		326 000	96 000 dare
Crediti commerciali	586 000	(7a) 87 000		673 000	87 000 dare
Rimanenze	610 000	(7b) 47 000		657 000	47 000 dare
Fabbricati, impianti e macchinari (al costo)	2 000 000	(4) 500 000	(5) 150 000	2 350 000	350 000 dare
Meno: fondo ammortamento	-1 000 000	(5) 150 000	(3) 120 000	-970 000	30 000 dare
Immobilizzazioni finanziarie e immateriali	450 000	(9a) 25 000	(9b) 75 000	400 000	-50 000 avere
	2 876 000			**3 436 000**	**560 000** dare
Conti di passività e capitale netto:					
Debiti verso fornitori	332 000		(7c) 56 000	388 000	56 000 avere
Debiti tributari a breve	9000		(7d) 1000	10 000	1000 avere
Debiti finanziari a breve	147 000	(10b) 36 000	(10a) 15 000	126 000	-21 000 dare
Debiti finanziari a lungo termine	500 000	(11b) 40 000	(11a) 375 000	835 000	335 000 avere
Trattamento di fine rapporto*	65 000	(8) 20 100	(7e) 25 100	70 000	5000 avere
Capitale sociale (*par value* € 1)	50 000		(12) 10 000	60 000	10 000 avere
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	133 000		(12) 34 000	167 000	34 000 avere
Riserve di utili	1 640 000	(2) 60 000	(1) 200 000	1 780 000	140 000 avere
	2 876 000	**1 061 100**	**1 061 100**	**3 436 000**	**560 000** avere

	Fonti	Impieghi		
Flusso di cassa della gestione corrente:				
Risultato netto	(1) 200 000			
Ammortamento	(3) 120 000			
Quota di competenza TFR	(7e) 25 100			
TFR pagato		(8) 20 100		
Aumento dei crediti commerciali		(7a) 87 000		
Aumento delle rimanenze		(7b) 47 000		
Aumento del debito verso i fornitori	(7c) 56 000			
Aumento dei debiti tributari	(7d) 1000			
Plusvalenza da alienazione di cespiti		(6) 20 000		
Flusso di cassa per investimenti:		(4) 500 000		
Acquisto di immobilizzazioni materiali				
Ricavi da alienazione di immobilizzazioni materiali	(6) 20 000			
Acquisto di immobilizzazioni finanziarie e immateriali		(9a) 25 000		
Ricavi da immobilizzazioni finanziarie e immateriali	(9b) 75 000			
Flusso di cassa finanziario:				
Accensione di nuovi debiti finanziari a breve	(10a) 15 000			
Pagamento debiti finanziari a breve termine		(10b) 36 000		
Accensione di nuovi debiti finanziari a lungo termine	(11a) 375 000			
Pagamento debiti finanziari a lungo termine		(11b) 40 000		
Emissione di azioni	(12) 44 000			
Dividendi pagati		(2) 60 000		
	931 100	**835 100**	**96 000**	dare

* I numeri fra parentesi corrispondono alle scritture descritte nel testo.

Figura 10.6 Foglio di lavoro per costruire il rendiconto dei flussi di cassa.

(1)

Flusso di cassa della gestione corrente 200 000
Riserve di utili 200 000

(2)

Riserve di utili 60 000
Flusso di cassa finanziario ..... 60 000[12]

Nell'insieme, le due scritture significano un aumento netto (avere) delle riserve di utili di € 140 000. L'ultima colonna del foglio di lavoro mostra che il valore che dovevamo spiegare è proprio un cambiamento di € 140 000 in avere. L'analisi del cambiamento delle riserve di utili è dunque completata.

Immobilizzazioni materiali

Il cambiamento sullo stato patrimoniale del valore netto delle immobilizzazioni materiali può essere determinato dall'acquisto e dall'alienazione di cespiti e anche da variazioni del fondo ammortamento. Così, come già spiegato, l'ammortamento è un costo di competenza che viene giustamente sottratto dai ricavi per calcolare il reddito del periodo ma che, diversamente da molti altri costi di competenza, non ha alcun effetto sulla cassa. È pertanto necessario sommare l'ammortamento al risultato netto perché altrimenti il flusso di cassa della gestione corrente sarebbe sottostimato. L'ammortamento del periodo di € 120 000 è mostrato nel conto economico della Figura 10.2. Le scritture nel foglio di lavoro sono:

(3)

Flusso di cassa della gestione corrente 120 000
Fondo ammortamento 120 000

Altre scritture contabili di Morini SpA indicano che l'impresa ha acquistato nel periodo € 500 000 di immobilizzazioni tecniche e pertanto un'altra scrittura è la seguente:

(4)

Fabbricati, impianti e macchinari (al costo) 500 000
Flusso di casa per investimenti 500 000

Le operazioni (3) e (4) non spiegano interamente l'incremento di € 350 000 del costo storico delle immobilizzazioni tecniche e neppure l'aumento di € 30 000 del fondo ammortamento (poiché il fondo ammortamento riduce il valore netto delle immobilizzazioni, la sua riduzione da € 1 000 000 a € 970 000 rappresenta un aumento di valore delle immobilizzazioni materiali nette). Per completare l'analisi occorre tenere conto della dismissione di un cespite avente un costo storico di € 150 000 e completamente ammortizzato. Si ha:

---

[12] Con riferimento al rendiconto dei flussi di cassa posto nella parte bassa della Figura 10.6, una scrittura in dare è una "fonte" di cassa, mentre una scrittura in avere è un "impiego" di cassa. Per esempio, una scrittura in avere nella sezione relativa al flusso di cassa finanziario è dunque un "impiego", come il pagamento di dividendi. I termini *fonte* e *impiego* sono virgolettati perché alcune rettifiche non rappresentano necessariamente un flusso di denaro, come nel caso delle rettifiche al risultato netto.

(5)

Fondo ammortamento	150 000	
Fabbricati, impianti e macchinari (al costo)		150 000

Le scritture (3), (4) e (5) spiegano nel loro insieme l'aumento di € 350 000 delle immobilizzazioni materiali e anche la riduzione di € 30 000 del fondo ammortamento.

È da osservare che la scrittura (5) non ha alcuna implicazione sulla cassa. Sappiamo però che l'alienazione del bene ha generato un incasso di € 20 000 che deve essere mostrato nella sezione del flusso di cassa per investimenti. Poiché il bene venduto è completamente ammortizzato, questi € 20 000 sono trattati come una componente positiva di reddito in conto economico (plusvalenza). Ma il risultato netto, comprensivo di questi € 20 000, è già una fonte di cassa della gestione corrente [scrittura (1)]. Dobbiamo pertanto riclassificare questi € 20 000 cancellandoli dalle transazioni della gestione corrente e inserendoli invece fra le transazioni d'investimento. La scrittura è:

(6)

Flusso di cassa per investimenti	20 000	
Flusso di cassa della gestione corrente		20 000

Altre rettifiche al risultato netto

Le scritture (3) e (6) rappresentano due delle molteplici rettifiche che devono essere fatte per convertire il risultato netto di € 200 000 [scrittura (1)] da valore economico in flusso di cassa. La Figura 10.4 ricorda quali sono le altre rettifiche, collegate a cambiamenti dei crediti commerciali, delle rimanenze, dei debiti di regolamento e del trattamento di fine rapporto. Queste rettifiche sono fatte attraverso le seguenti scritture:

(7a)

Crediti commerciali	87 000	
Flusso di cassa della gestione corrente		87 000

(7b)

Rimanenze	47 000	
Flusso di cassa della gestione corrente		47 000

(7c)

Flusso di cassa della gestione corrente	56 000	
Debiti verso fornitori		56 000

(7d)

Flusso di cassa della gestione corrente	1000	
Debiti tributari a breve		1000

Rimane ancora la rettifica connessa al trattamento di fine rapporto. Il cambiamento sullo stato patrimoniale del TFR può essere determinato sia dalla quota di competenza del periodo (che aumenta il debito), sia da pagamenti di TFR avvenuti nel periodo a seguito della cessazione di rapporti di lavoro di alcuni dipendenti con l'impresa

(che riducono il debito). Sappiamo che la quota di competenza dell'anno è € 25 100 e che questo costo di competenza aumenta il debito, senza però alcun effetto sulla cassa. Il risultato netto, già inserito nel foglio di lavoro come "fonte", sconta pertanto tale costo e sottostima il flusso di cassa della gestione corrente. La scrittura di rettifica è pertanto:

(7e)

Flusso di cassa della gestione corrente	25 100	
Trattamento di fine rapporto		25 100

La precedente scrittura non spiega ancora la variazione di € 5000 del TFR. Occorre infatti tenere conto anche del pagamento di TFR avvenuto nel periodo per un importo di € 20 100. Il pagamento riduce la cassa, ma non è un costo di competenza, non è dunque presente in conto economico. La scrittura di rettifica del risultato netto è pertanto in questo caso negativa, altrimenti il risultato netto sovrastimerebbe il FCGC. Si ha:

(8)

Trattamento di fine rapporto	20 100	
Flusso di cassa della gestione corrente		20 100

L'analisi ha preso in considerazione tutti gli elementi che modificano il FCGC e deve ora essere completata prendendo in considerazione le transazioni di finanziamento.

Immobilizzazioni finanziarie e immateriali

L'ultimo cambiamento che si deve ancora spiegare (oltre alla cassa) relativo ad attività è la riduzione di valore delle immobilizzazioni finanziarie e immateriali per € 50 000. Nella nota integrativa è indicato che il decremento è il risultato netto di nuovi acquisti di titoli azionari per € 25 000 e di vendite di azioni in possesso per € 75 000 (dunque solo immobilizzazioni finanziarie). Ciascuna delle due componenti deve essere mostrata separatamente nel rendiconto finanziario e pertanto le scritture sono:

(9a)

Immobilizzazioni finanziarie e immateriali	25 000	
Flusso di cassa per investimenti		25 000

(9b)

Flusso di cassa per investimenti	75 000	
Immobilizzazioni finanziarie e immateriali		75 000

Transazioni relative al debito

Nel corso del 2015 è cambiato l'ammontare sia dei debiti finanziari a lungo termine sia di quelli a breve termine. Al pari di altri cambiamenti dei valori dello stato patrimoniale, la variazione è spiegata riportando distintamente nel documento i contribuiti al cambiamento determinati dalle fonti e dagli impieghi di cassa. Per quanto riguarda i debiti finanziari a breve termine, il dettaglio mostra che la riduzione netta di € 21 000 è spiegata dall'accensione di nuovo debito per € 15 000 e dal pagamento di quote in conto capitale per € 36 000. Tutto ciò richiede le seguenti scritture:

(10a)

Flusso di cassa finanziario	15 000	
Debiti finanziari a breve termine		15 000

(10b)

Debiti finanziari a breve termine	36 000	
Flusso di cassa finanziario		36 000

Analogamente, l'incremento netto dei debiti finanziari a lungo termine di € 335 000 è così spiegabile:

(11a)

Flusso di cassa finanziario	375 000	
Debiti finanziari a lungo termine		375 000

(11b)

Debiti finanziari a lungo termine	40 000	
Flusso di cassa finanziario		40 000

Aumento di capitale

I restanti cambiamenti che rimangono da analizzare sono quelli relativi al capitale sociale (valore nominale € 1) e alla riserva sovrapprezzo delle azioni, in altri termini quelli relativi al capitale complessivamente apportato. Nel corso dell'anno sono state emesse 10 000 azioni al valore nominale di € 1 per le quali l'impresa ha incassato € 44 000. Questa transazione finanziaria produce la scrittura:

(12)

Flusso di cassa finanziario	44 000	
Capitale sociale (valore nominale € 1)		10 000
Riserva da sovrapprezzo delle azioni		34 000

Quest'ultima operazione completa l'analisi dei cambiamenti dei valori patrimoniali della Figura 10.6. È stato spiegato il cambiamento di ciascun conto (esclusa la cassa) e le corrispondenti scritture sono state classificate come fonti di cassa (in dare nella parte bassa della figura) o come impieghi di cassa (in avere nella parte bassa della figura). Queste fonti e impieghi di cassa sono state poi classificate come determinate da transazioni operative, di investimento e di finanziamento. Come verifica della correttezza dei calcoli, i due totali dei valori in dare e in avere del rendiconto finanziario sono sommati algebricamente e posti a confronto con la variazione della prima riga del foglio di lavoro, quella relativa alla cassa. Entrambi i cambiamenti ammontano a € 96 000, confermando la correttezza dei calcoli svolti.

10.4.2 ■ La preparazione del rendiconto

La preparazione del rendiconto dei flussi di cassa è ora chiara. Tutti i dati necessari a redigere il rendiconto sono presenti nel foglio di lavoro della Figura 10.6 ed è "solo" necessario collocare i valori nella giusta sezione come mostrato in Figura 10.3. È stato utilizzato il metodo indiretto per sviluppare il flusso di cassa della gestione

corrente perché ampiamente diffuso nella prassi. È comunque possibile utilizzare anche il metodo diretto, ma in questo caso la riconciliazione dei valori del flusso di cassa con il risultato netto deve essere presentata in un documento allegato.

10.4.3 ■ Una sintesi della procedura di preparazione del rendiconto

I passi per preparare il rendiconto dei flussi di cassa sono i seguenti:

1. inserire all'interno di un foglio di lavoro, come quello della Figura 10.6, i valori iniziali e finali dello stato patrimoniale e le differenze;
2. per ciascuna voce (cassa esclusa), analizzare i motivi del cambiamento netto e, successivamente, classificare ciascun cambiamento come flusso di cassa della gestione corrente, flusso di cassa per investimenti o flusso di cassa finanziario. Quest'analisi richiede un collegamento con il conto economico (per esempio, per spiegare la variazione delle riserve di utili) e, in molte circostanze, con la nota integrativa. La Figura 10.7 sintetizza la natura di questi cambiamenti e il *luogo* dove si trova verosimilmente l'informazione che li riguarda;
3. una volta che tutti i cambiamenti siano stati analizzati e classificati, i valori in dare e in avere sono totalizzati e la loro differenza deve risultare uguale alla variazione della cassa;
4. il rendiconto dei flussi di cassa è preparato direttamente a partire dal foglio di lavoro utilizzando il formato della Figura 10.3.

10.5 ■ L'analisi del rendiconto dei flussi di cassa

L'analisi del rendiconto dei flussi di cassa può rispondere a molti interrogativi ai quali si è fatto riferimento nel corso del capitolo. Le tre sezioni di base del rendiconto (il flusso di cassa della gestione corrente, il flusso di cassa per investimenti e il flusso di cassa finanziario) hanno proprio lo scopo di favorire l'analisi dei flussi monetari.

Per esempio, il rendiconto della Figura 10.3 mostra che attraverso le operazioni di gestione (€ 228 000) Morini SpA non è stata in grado di finanziare per intero gli investimenti del periodo (€ 430 000). La differenza di € 202 000 è stata coperta da nuovo debito a lungo termine e dall'emissione di azioni, fonti che hanno altresì consentito il pagamento dei dividendi e una crescita della cassa di € 96 000. Considerato questo significativo aumento della cassa (+42% rispetto al precedente periodo), sorge spontanea la domanda del perché Morini SpA abbia acceso un nuovo debito a lungo termine per € 375 000 (e non per un importo inferiore), o perché abbia emesso nuove azioni per € 44 000. L'impresa, forse, potrebbe avere programmato investimenti di rilievo per l'inizio del 2016 (l'analisi solleva almeno tante domande quante risposte possa suggerire).

10.5.1 ■ Indici collegati al rendiconto dei flussi di cassa

In aggiunta alla classificazione delle informazioni relative al flusso di cassa in tre categorie, sono di seguito descritte alcune analisi specifiche.

La liquidità del reddito

Il quoziente **liquidità del reddito** è definito come:

$$\text{liquidità del reddito} = \frac{\text{flusso di cassa della gestione corrente}}{\text{risultato netto}}$$

Voci del rendiconto	*Ubicazione nei documenti del bilancio*
1. Flusso di cassa della gestione corrente	
a. Risultato netto	Conto economico
b. *Più*: ammortamenti immobilizzazioni materiali	Conto economico (o nota integrativa)
c. *Più*: ammortamento avviamento, brevetti, beni immateriali, oneri pluriennali e altri *intagibles*	Conto economico (o nota integrativa) o cambiamento di valori nello SP
Più: quota di competenza del TFR	Conto economico (o nota integrativa)
Meno: TFR pagato nel periodo	Nota integrativa
d. *Più*: svalutazione dei crediti e delle rimanenze	Conto economico
e. *Meno*: incremento dei crediti commerciali e rimanenze	Cambiamento dei valori sullo SP
f. *Più*: incremento dei debiti di regolamento	Cambiamento dei valori sullo SP
g. *Più*: riduzioni dei crediti commerciali e delle rimanenze	Cambiamento dei valori sullo SP
h. *Meno*: riduzioni di debiti di regolamento	Cambiamento dei valori sullo SP
i. *Meno*: plusvanze (*più*: minusvalenze) su alienazione dei cespiti	Conto economico
2. Flusso di cassa per investimenti	
a. Acquisto di immobilizzazioni	Cambiamento dei valori sullo SP e nota integrativa
b. Incassi da vendita di immobilizzazioni	Nota integrativa
c. Esborsi (e incassi) per prestiti finanziari a lungo termine	Cambiamento dei valori sullo SP e nota integrativa
3. Flusso di cassa finanziario	
a. Accensione di nuovi debiti e pagamento di debiti	Cambiamento dei valori sullo SP e nota integrativa
b. Emissione di azioni e acquisto di azioni proprie	Cambiamento dei valori sullo SP e nota integrativa
c. Dividendi per contante	Prospetto delle riserve di utili
d. Conversione di obbligazioni convertibili in capitale	Stato patrimoniale e nota integrativa

Figura 10.7 L'ubicazione dei valori per redigere il rendiconto.

Il quoziente indica in che misura il reddito sia realizzato in forma liquida. Si ritiene normalmente che un valore dell'indice maggiore di 1 significhi un'alta qualità del reddito, ma l'interpretazione deve comunque essere cauta. Per esempio, una tattica del management per aumentare il valore del numeratore dell'indice potrebbe essere quella di ritardare il pagamento dei fornitori.

Gli indici di copertura

Due indici di copertura, cioè copertura degli interessi passivi e copertura dei costi fissi, sono stati descritti nel Capitolo 9:

$$\text{copertura degli interessi passivi} = \frac{\text{reddito ante imposte} + \text{interessi passivi}}{\text{interessi passivi}}$$

$$\text{copertura dei costi fissi} = \frac{\text{reddito ante imposte} + \text{costi fissi}}{\text{costi fissi}}$$

Entrambi tali quozienti sarebbero più significativi se al numeratore vi fosse il flusso di cassa della gestione corrente piuttosto che il reddito, poiché i pagamenti di interessi, di quote in conto capitale, di rate di leasing e di canoni di locazione si effettuano con la cassa, non con il reddito. Al FCGC dovrebbero comunque essere sommate le imposte di competenza pagate, per giungere, così come nel caso del reddito, a una configurazione di FCGC ante imposte. I due indici di copertura assumono normalmente valori più alti se basati sul flusso di cassa piuttosto che sul reddito, poiché il flusso di cassa generata dalla gestione è normalmente più alto del reddito.

Le percentuali delle fonti e degli impieghi di cassa

Nonostante le prescrizioni nazionali e internazionali su quale debba essere la struttura del rendiconto finanziario, alcuni analisti trovano conveniente riorganizzare i dati in un formato fonti-impieghi di cassa ampiamente diffuso alcuni anni or sono. Come mostrato in Figura 10.8, all'ammontare complessivo delle fonti è assegnato un valore 100%, il che consente di esprimere ciascun elemento del rendiconto come una percentuale di questo valore. Per esempio, il FCGC di Morini SpA rappresenta il 30% delle fonti totali (€ 228 000/€ 757 000); l'acquisto di immobilizzazioni tecniche rappresenta il 66% (€ 500 000/€ 757 000), mentre i dividendi hanno assorbito un ulteriore 8% di tutte le fonti.

Morini SpA
Fonti e impieghi di cassa
Esercizio 2015
(valori in € × 1000)

	Valori	Percentuali
Fonti di cassa		
Flusso di cassa della gestione corrente	228	30,1
Accensione di nuovi debiti finanziari a breve	15	2,0
Accensione di nuovi debiti finanziari a lungo termine	375	49,5
Emissione di azioni	44	5,8
Ricavi da alienazione di immobilizzazioni materiali	20	2,6
Ricavi da vendita di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	75	9,9
Totale fonti	**757**	**100,0**
Impieghi di cassa		
Acquisto di immobilizzazioni materiali	500	66,1
Acquisto di immobilizzazioni finanziarie e immateriali	25	3,3
Dividendi pagati	60	7,9
Pagamento di debiti finanziari a breve (quota in conto capitale)	36	4,8
Pagamento di debiti finanziari a lungo (quota in conto capitale)	40	5,3
Totale impieghi	**661**	**87,3**
Incremento netto della cassa ed equivalenti	**96**	**12,7**

Figura 10.8 Il flusso di cassa nel formato fonti-impieghi.

Un indicatore utilizzato dagli uffici delle banche preposti all'erogazione di prestiti per valutare il merito di credito delle imprese è il quoziente:

$$\frac{\text{flusso di cassa della gestione corrente}}{\text{debiti finanziari}}$$

Affinché l'emissione di un prestito obbligazionario ottenga dalle agenzie di rating il più alto punteggio di rating, il valore dell'indice deve essere almeno pari a 1.

10.5.2 ■ Le previsioni del flusso di cassa

Il *free cash-flow*

Alcuni analisti calcolano l'ammontare del flusso di cassa "libero", o *free cash-flow*, come il FCGC meno tre valori: (1) la cassa utilizzata per gli investimenti "indispensabili" in immobilizzazioni materiali (le sostituzioni necessarie a mantenere la capacità produttiva e il livello tecnologico esistenti); (2) il pagamento del debito in essere; (3) la "consueta" distribuzione dei dividendi. Se positivo, il *free cash-flow* comunica la possibilità di estinguere ulteriore debito oppure aumentare i dividendi o investire in nuove linee di business o queste cose insieme. Se negativo, quantifica l'ammontare delle fonti mancanti per supportare le operazioni ordinarie e i programmi già in essere.

Lo scopo dell'analisi del rendiconto dei flussi di cassa non è solo quello di capire cosa sia avvenuto, ma anche prevedere il futuro flusso di cassa. Il rendiconto finanziario prospettico è uno strumento essenziale per programmare l'ammontare, la tempistica e la natura dei nuovi finanziamenti. Tali proiezioni sono utili sia al management, che può così anticipare i fabbisogni di cassa, sia ai potenziali finanziatori per valutare la capacità dell'impresa di ripagare il debito secondo i programmi concordati. Stime dei fabbisogni di liquidità necessari per nuovi fabbricati e macchinari, per potere finanziare le rimanenze e i crediti commerciali, per distribuire i dividendi e per restituire il denaro preso a prestito, sono effettuate dalle imprese su archi temporali pluriennali. Questi valori sono poi sottratti dall'ammontare del flusso di cassa previsionale della gestione corrente, anch'esso calcolato avendo a riferimento lo stesso orizzonte temporale. La differenza, se positiva, rappresenta il fabbisogno mancante, da raccogliere attraverso nuovo debito e nuovi apporti di capitale. Qualora il management non ritenesse di potere ottenere dal mercato un tale fabbisogno, allora i piani di investimento e la politica dei dividendi dovrebbero essere rivisti per rendere i futuri fabbisogni di liquidità coerenti con la disponibilità delle fonti.

Le imprese fanno anche previsioni di breve periodo, cioè su orizzonti temporali di pochi mesi. Il budget di cassa è utile per calcolare il fabbisogno finanziario d'imprese sottoposte a forte stagionalità delle vendite. Per esempio, i produttori di giocattoli effettuano previsioni a breve dei flussi di cassa per attivare forme di finanziamento a breve. Le previsioni a breve termine sono anche utili per programmare l'impiego di liquidità che risultasse eccedente in alcuni momenti dell'anno.

Riepilogo

Il rendiconto dei flussi di cassa fornisce informazioni sulle fonti e sugli impieghi di cassa di un determinato periodo e mostra altresì la liquidità generata nel periodo dalle operazioni di gestione, ovvero dalle attività correnti (mostra cioè il flusso di cassa della gestione corrente).

Il FCGC non è il reddito del periodo. Alcuni costi di competenza che sono dedotti dai ricavi per calcolare il reddito (in primo luogo l'ammortamento) non influenzano infatti la cassa. L'ammontare del flusso di cassa generato dalle attività correnti può essere calcolato indirettamente apportando al risultato netto una serie di rettifiche per quei valori del conto economico ai quali non corrisponde un identico flusso di cassa. Queste rettifiche tengono conto della variazione dei crediti commerciali, delle rimanenze, del debito verso i fornitori, del trattamento di fine rapporto e del debito tributario. Inoltre, poiché l'ammortamento è un costo di competenza al quale non corrisponde alcun esborso, esso è sommato al risultato netto. Da questo tipo di calcolo non bisogna comunque dedurre che l'ammortamento sia una fonte di liquidità, perché non lo è.

Il flusso di cassa della gestione corrente può essere preparato anche con il metodo diretto, codificando i movimenti in dare e in avere del conto cassa relativi a transazioni operative.

Il rendiconto finanziario non riporta alcune transazioni di finanziamento e di investimento che non hanno effetti sulla cassa, come la trasformazione di obbligazioni convertibili in capitale netto. Queste transazioni non finanziarie devono comunque essere segnalate a parte per fornire una visone completa delle attività di investimento e di finanziamento.

Le imprese sono anche solite redigere il rendiconto finanziario prospettico in modo tale da potere anticipare fabbisogni di liquidità di breve e di lungo termine e poterli quindi finanziare attraverso l'alienazione di *assets*, la contrazione di nuovo debito e l'aumento di capitale.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 10.1 L'impresa Fortunati riporta i seguenti valori:

	2015	2014
Ricavi da vendite	€ 8 743 000	€ 8 337 000
Crediti commerciali al 31/12	511 000	441 000

Domanda

Determinare quanta cassa è stata generata dalle vendite nel 2015.

Problema 10.2 Spiegare quali effetti avrebbero sulla cassa le seguenti operazioni e come queste sarebbero rappresentate in un rendiconto finanziario:

- è acquistato un macchinario per € 2 000 000 utilizzando l'emissione di un debito con scadenza a 12 mesi;
- sono pagati titoli obbligazionari in scadenza utilizzando cassa per € 790 000 e, per il resto, attraverso un'emissione di azioni ordinarie per € 150 000;
- sono acquistate a credito merci per € 2 000 000;
- è deliberato un dividendo di € 0,25 per azione sulle 750 000 azioni in circolazione;
- è venduto per contante un macchinario per € 1 500 000. Originariamente, era costato € 5 000 000 e adesso il fondo di ammortamento è di € 2 500 000.

Problema 10.3 Sartori vestiario, un negozio di abbigliamento per bambini, ha registrato i seguenti flussi di cassa (entrate e uscite) nel corso del primo esercizio di attività.

Entrate di cassa:	
Vendite (in contanti)	€ 155 000
Accensione di debiti	21 000
Totale entrate di cassa	**176 000**
Uscite di cassa:	
Acquisti di merce (tutta venduta nell'esercizio)	84 000
Stipendi	33 000
Canoni di affitto e leasing	22 000
Altre uscite di cassa della gestione corrente	7900
Acquisto di mobili e macchine da ufficio	10 500
Totale uscite di cassa	**157 400**
Aumento del saldo della cassa	**€ 18 600**

La società non ha crediti (accetta solo pagamenti in contanti). Alla fine dell'esercizio, un dipendente aveva maturato un credito di € 200, che la società non aveva ancora pagato. Inoltre, alla fine dell'esercizio il negozio non aveva pagato le ultime bollette che ammontavano, in totale, a € 150.

Domanda
Preparare il rendiconto finanziario dell'esercizio con il metodo diretto.

Problema 10.4 Lori Santi è proprietaria di una piccola azienda di trasporto. Il contabile presenta i seguenti conti economici e stati patrimoniali del 2014 e 2015.

	2015	2014
Conto economico		
Ricavi da vendite	€ 191 400	€ 182 600
Costi di competenza:		
Ammortamento	26 400	26 400
Carburante	77 000	46 200
Stipendi degli autisti	44 000	46 600
Imposte e licenze	22 000	25 000
Riparazioni	30 800	19 800
Costi vari	2200	1100
Utile (perdita)	**€ –11 000**	**€ 17 700**
Stato patrimoniale		
Cassa	€ 22 000	€ 4400
Crediti commerciali	8800	26 400

	2015	2014
Immobilizzazioni nette	198 000	224 400
Totale attività	**228 800**	**255 200**
Debito verso fornitori	30 800	22 000
Stipendi maturati e non pagati	8800	5500
Altri costi posticipati	3300	1100
Debiti a lungo termine	100 100	129 800
Capitale netto	85 800	96 800
Totale passività e capitale netto	**€ 228 800**	**€ 225 200**

Santi non capisce perché l'ammontare della cassa al 31/12/2015 possa superare di € 17 600 quello dell'esercizio precedente nonostante la perdita di € 11 000 del periodo.

Domanda
Preparare un rendiconto finanziario (con il metodo indiretto) per spiegare la questione a Lori Santi.

Problema 10.5 Il proprietario di una piccola azienda, Naldini & Fratelli, ha chiesto di preparare un rendiconto finanziario con il metodo diretto che gli mostri da dove proviene la liquidità e dove essa sia stata impiegata nel corso del periodo. Fornisce le seguenti informazioni, basate sui valori del conto cassa:

Saldo della cassa all'inizio dell'esercizio		**€ 3450**
Incasso di crediti commerciali		34 500
Incasso di interessi attivi		345
Vendita di macchinari usati		3105
Ricavi per contanti		27 600
Totale incassi		**65 550**
Pagamento di fornitori	€ 17 250	
Acquisto di servizi per contanti	345	
Acquisti di merce per contante	17 250	
Pagamento per un nuovo automezzo	3450	
Pagamento di canoni di locazione	8625	
Pagamento acqua, gas ed energia elettrica	2070	
Pagamento di interessi passivi	1035	
Altri costi vari operativi	1725	
Restituzione di debito in conto capitale	3450	
Pagamento lavoro part-time	6900	
Totale esborsi		**62 100**
Saldo di cassa alla fine dell'esercizio		**6900**

Sono inoltre disponibili i seguenti ulteriori dati estratti dai libri della società:

- i ricavi dell'esercizio ammontano a € 61 410;
- il saldo dei crediti commerciali si è ridotto di € 690;
- i costi monetari (ammortamento dunque escluso) della gestione corrente ammontano complessivamente a € 51 405 (costo del venduto, costi per forniture, canoni di locazione, acqua/gas/energia elettrica, lavoro part-time e altri costi vari);
- i debiti verso fornitori si sono ridotti di € 2760 nel corso dell'esercizio;
- il valore delle rimanenze è rimasto costante per tutto l'esercizio;
- l'ammortamento è di € 1725.

Domanda
Preparare il rendiconto finanziario usando il metodo diretto.

Casi aziendali Sul sito **www.ateneonline.it/anthony**

Capitolo 11

L'analisi di bilancio

Nei precedenti capitoli lo scopo principale è stato sviluppare la comprensione delle informazioni contenute nei tre rendiconti del bilancio: lo stato patrimoniale, il conto economico e il rendiconto finanziario. Questo capitolo descrive come tali informazioni sono analizzate dal management e da terze parti.

Una qualunque analisi di dati di bilancio richiede un confronto. Un'affermazione assoluta come: "l'impresa X ha realizzato un reddito di un milione di euro", non è di per sé utile. Lo diviene solo quando il reddito di un milione di euro è rapportato a qualcos'altro.

Il confronto può a volte essere impreciso e intuitivo. Per esempio, qualora si sappia che l'impresa X è un gigante del settore con decine di migliaia di dipendenti, allora, intuitivamente, si potrebbe giudicare inadeguata la performance in relazione alle dimensioni dell'impresa.

La comparazione può anche essere formale, esplicita e precisa, come avverrebbe se il reddito di un milione di euro fosse comparato con quello del precedente esercizio. In entrambi i casi, è il confronto che attribuisce significato ai valori.

11.1 ■ Gli obiettivi dell'impresa

Come detto, attraverso il confronto ci si propone di chiarire quanto bene un'impresa stia conseguendo i propri obiettivi. Per stabilire quale tipo di comparazione sia utile è necessario, in primo luogo, ricordare gli obiettivi di fondo di un'impresa per capire, attraverso l'analisi, se quegli obiettivi siano stati raggiunti e in che misura. In termini del tutto generali, lo scopo di un'impresa è quello di creare valore per i suoi azionisti[1] preservando, a un tempo, una posizione finanziaria sicura e soddisfacenti relazioni con tutti i portatori d'interesse o *stakeholders*.

Se i titoli che rappresentano la proprietà dell'impresa non fossero azioni quotate in borsa e non fosse pertanto possibile calcolare il loro valore di mercato, allora la creazione di valore non potrebbe essere calcolata direttamente. Ciononostante, il reddito e la redditività dell'investimento, che sono indicatori di creazione di valore, possono essere misurati in entrambi i casi. Naturalmente, anche la soddisfazione dei dipendenti, la responsabilità sociale, considerazioni etiche e altri obiettivi difficil-

[1] Una tale definizione non implica necessariamente che si condivida il principio della massimizzazione del reddito, frequente in economia aziendale. Le tecniche descritte nel capitolo sono comunque applicabili sia pure ipotizzando la legittimità del principio e, pertanto, non c'è qui alcun bisogno d'interrogarsi sulla validità.

mente misurabili sono importanti e devono essere presi in considerazione nel valutare la performance globale di un'impresa[2].

Della misurazione del reddito si è già detto. Di seguito è presentata l'idea di redditività dell'investimento (o ritorno dell'investimento) e quella di "soddisfacente posizione patrimoniale e finanziaria".

11.1.1 ■ La redditività dell'investimento

La **redditività dell'investimento** o **ROI** (acronimo di *return on investment*) è definibile in termini generali come un quoziente avente a numeratore il reddito e a denominatore l'investimento. Il termine *investimento* è utilizzato con tre significati diversi nelle analisi, originando pertanto altrettanti indicatori di tipo ROI: (1) la redditività delle attività; (2) la redditività del capitale netto; (3) la redditività del capitale investito.

La **redditività delle attività** o **ROA** (*return on assets*) misura "quanto bene" tutte le attività siano state utilizzate e, conseguentemente, quanto bene il capitale netto e le passività siano stati remunerati.

Il ROA è un indicatore utile qualora s'intenda valutare il ritorno di *tutte* le fonti finanziarie (le passività correnti, le passività a lungo termine e il capitale netto), a prescindere dalla composizione delle fonti stesse, cioè dell'incidenza della singola fonte sul totale delle fonti di finanziamento.

Il ROA è spesso utilizzato dal vertice d'imprese multidivisionali per valutare la performance delle singole divisioni (per esempio, quella che produce lavastoviglie di un'impresa nel settore degli elettrodomestici). I responsabili di divisione, infatti, hanno una grande influenza sulla redditività delle attività che la divisione utilizza, ma poco controllo su come tali attività sono finanziate. Non si occupano infatti, nella maggior parte dei casi, di accendere mutui, emettere obbligazioni o azioni e, in molti casi, neppure delle modalità di pagamento dei debiti operativi, come il debito verso fornitori. Tutte queste scelte sono invece fatte dal corporate, cioè a livello di governo societario, di impresa nel suo complesso.

La **redditività del capitale netto** o **ROE** (*return on equity*) misura il ritorno dell'investimento compiuto dalla proprietà sia direttamente (capitale versato), sia indirettamente (riserve di utili). Il ROE interessa ovviamente gli attuali e potenziali detentori del capitale di rischio, ma poiché tale indicatore è considerato un'essenziale misura di creazione di valore per la proprietà, esso è importante anche per il vertice aziendale che agisce per conto della proprietà. Il ROE, al contrario, non è normalmente di interesse dei responsabili divisionali, che si occupano dell'utilizzo efficiente delle attività piuttosto che del ruolo relativo che devono giocare i terzi e la proprietà nel finanziarle.

Il terzo indicatore di tipo ROI è la **redditività delle attività nette** o **RONA** (*return on net assets*), denominato anche **redditività del capitale investito** o **ROCE**

[2] Attorno a questi importanti temi, infatti, si è sviluppato negli ultimi anni un approccio alla progettazione dei sistemi di misurazione della performance che tiene esplicitamente conto dei risultati ottenuti per tutti i portatori di interesse e non solo nei confronti della proprietà. Secondo tale approccio, denominato approccio *multistakeholders*, la capacità dell'impresa di progettare e sviluppare relazioni di scambio con l'ambiente che siano a un tempo soddisfacenti per la proprietà e per tutti i portatori di interesse è la condizione necessaria per il successo e la sopravvivenza nel lungo periodo.

(*return on capital employed*). Per attività nette (o capitale investito) s'intende il totale delle attività al netto delle passività operative o debiti di regolamento[3]. In relazione all'impresa Franchetti SpA e all'anno 2010 (vedi Figura 11.2) i debiti di regolamento o debiti operativi sono pari a € 1018,9 [TFR € 258,4 + costi sospesi (fatta esclusione dei debiti tributari) € 451,7 + debiti verso fornitori € 308,8]. I debiti finanziari sono invece pari a € 1246,4 (debiti a lungo termine € 1116,6 - TFR € 258 + quota in scadenza mutui € 1,5 + debiti finanziari a breve € 386,7). Il capitale investito risulta pertanto di € 3152,3 (€ 1246,4 + € 1905,9).

Sono i responsabili finanziari del corporate che pongono l'attenzione su questo indicatore nella consapevolezza che i debiti di regolamento, non essendo a interesse esplicito, si "pagano da soli". Quello che importa, dunque, è che sia adeguato il ritorno delle fonti finanziarie che devono essere esplicitamente remunerate e cioè i debiti finanziari e il capitale netto che finanziano il cosidetto capitale investito[4].

Anche il RONA, al pari del ROA, potrebbe essere appropriato per valutare la performance di responsabili divisionali nell'ipotesi però che questi, oltre ad avere un buon controllo sul livello delle attività, possano influire anche sulle modalità di pagamento dei debiti operativi. In tali circostanze, infatti, la loro prestazione sarebbe quella di ottenere un ritorno adeguato sul capitale investito piuttosto che sul totale delle attività. Potendo influenzare il livello dei debiti di regolamento essi, infatti, modificherebbero l'ammontare complessivo delle fonti di finanziamento onerose.

11.1.2 ■ Una posizione finanziaria sicura

In aggiunta al perseguimento di una redditività soddisfacente, gli investitori si aspettano che il loro capitale sia adeguatamente protetto da rischi. La redditività per gli azionisti potrebbe crescere se l'investimento necessario per un nuovo progetto fosse finanziato unicamente da nuovo debito avente un costo inferiore alla redditività attesa dal progetto.

Un tale uso della "leva finanziaria", però, determinerebbe per la proprietà un aumento del rischio di perdere il proprio investimento. Gli interessi passivi e il pagamento delle quote in conto capitale sono infatti obbligazioni fisse (non dipendenti dall'effettivo rendimento dell'investimento e dal reddito dell'esercizio) e l'impossibilità di onorare tali pagamenti, se gli investimenti non producessero i risultati auspicati, potrebbe condurre l'impresa al fallimento.

Il livello di rischio può essere misurato dal rapporto fra passività e capitale netto e dal flusso di cassa disponibile per il pagamento dei debiti finanziari. Anche l'analisi della posizione finanziaria richiede l'uso di indicatori.

11.1.3 ■ La struttura dell'analisi

Molti indici sono stati introdotti nei capitoli precedenti. Nel prossimo paragrafo questi e altri indicatori sono presentati in sequenza allo scopo di facilitare una comprensione d'insieme della performance aziendale. È qui ipotizzata la convenienza ad

[3] Come detto nel Capitolo 9, diversamente dai debiti finanziari - che sono a interesse esplicito e nascono a seguito di una decisione di indebitamento - i debiti operativi o di funzionamento o di regolamento sono a interesse implicito e si sviluppano "automaticamente" con lo svolgimento delle operazioni di gestione. Il debito verso i fornitori è spesso il debito di regolamento più importante.

[4] Vale evidentemente l'identità: capitale investito = totale attività - debiti di regolamento = debiti finanziari + capitale netto. Infatti: 3218,2 = 4237,1 - 1018,9 = 1312,3 + 1905,9.

analizzare in primo luogo la prestazione globale dell'impresa per addentrarsi poi in ulteriori livelli di dettaglio allo scopo di individuare i fattori che determinano la performance globale. Se i valori degli indicatori utilizzati in una siffatta analisi fossero posti a confronto con quelli di precedenti periodi, allora un tale confronto sarebbe denominato **analisi longitudinale**, o **analisi di andamento**.

Una grande quantità d'indicatori può essere estratta da un singolo bilancio. Ciascun analista finanziario tende a utilizzare un proprio insieme d'indicatori, in buona parte selezionati fra quelli di seguito descritti (indicatori che sono specifici di settore, come per esempio quello bancario, non sono qui descritti).

Nonostante siano qui presentati quozienti molto utilizzati nella prassi, l'approccio più utile non è quello di calcolarli meccanicamente tutti quanto, piuttosto, stabilire preliminarmente quali siano di particolare rilievo per la specifica analisi che deve essere svolta.

La Figura 11.1 mostra alcuni importanti indici e relazioni fra di essi che sono di aiuto nella comprensione di quanto sia stata soddisfacente la performance di un'impresa[5]. Gli indici possono essere raggruppati in quattro categorie: indicatori di performance globale, indicatori di profittabilità, indicatori di efficienza nell'utilizzo degli investimenti e indicatori finanziari.

Tutti gli indici sono calcolati avendo a riferimento il bilancio di Franchetti SpA (Figura 11.2), un'impresa del settore alimentare, leader di mercato, che produce e vende cereali per la colazione e prodotti simili.

11.2 ■ La performance globale

11.2.1 ■ La redditività dell'investimento

Come detto, la redditività dell'investimento può essere calcolata in tre modi differenti a seconda che s'interpreti l'investimento come totale attività, come capitale investito oppure come capitale netto. Indicando con ALQ l'aliquota percentuale delle imposte sul reddito, gli indicatori corrispondenti sono calcolati nel seguente modo:

$$\text{redditività delle attività} = \text{ROA} = \frac{\text{reddito netto} + \text{interessi passivi} \times (1 - \text{ALQ})}{\text{totale attività}}$$

$$= \frac{€\,680{,}7 + €\,33{,}3 \times 0{,}66}{€\,4237{,}1} = 16{,}6\%$$

$$\text{redditività del capitale investito} = \text{RONA} = \frac{\text{reddito netto} + \text{interessi passivi} \times (1 - \text{ALQ})}{\text{debiti finanziari} + \text{capitale netto}}$$

$$= \frac{€\,680{,}7 + €\,33{,}3 \times 0{,}66}{€\,(1116{,}6 - 258{,}4 + 1{,}5 + 386{,}7 + 65{,}9) + €\,1905{,}9}$$

$$= 21{,}8\%$$

$$\text{redditività del capitale netto} = \text{ROE} = \frac{\text{reddito netto}}{\text{capitale netto}} = \frac{€\,680{,}7}{€\,1905{,}9} = 35{,}7\%$$

[5] Scomposizioni del tutto analoghe a quella della figura possono essere fatte per analizzare il ROA o il RONA anziché il ROE.

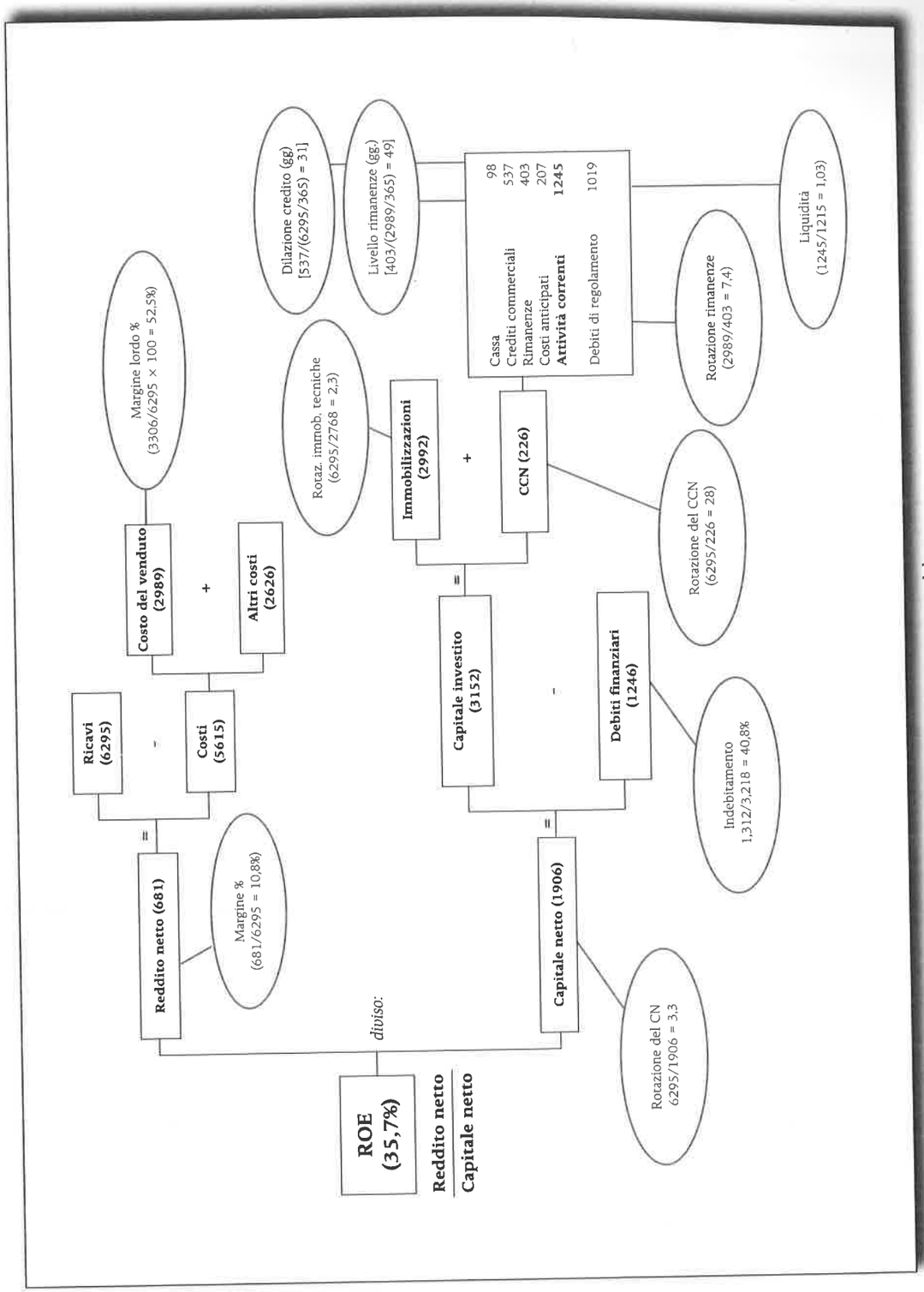


Figura 11.1 Indici e relazioni fra indici per la comprensione della performance aziendale.

Franchetti SpA
Stato patrimoniale al 31 dicembre (valori in € x 1 000 000)

	2014	2013
Attività correnti:		
Cassa ed equivalenti	98,1	126,3
Crediti commerciali*	536,8	519,1
Rimanenze	403,1	416,4
Costi anticipati	207,1	174,8
Attività correnti (A)	**1245,1**	**1236,6**
Attività immobilizzate:		
Terreni	40,6	40,6
Fabbricati	1065,7	1021,2
Impianti e macchinari	2857,6	2629,3
Lavori in corso	308,6	302,6
Fondo ammortamento**	-1504,1	-1331,0
Immobilizzazioni materiali nette (B)* **	2768,4	2662,7
Immobilizzazioni immateriali (C)	59,1	53,3
Altre attività immobilizzate (D)	164,5	62,4
Totale attività (A + B + C + D)	**4237,1**	**4015,0**
Passività correnti:		
Quota in scadenza debiti a lungo termine	1,5	1,9
Debiti finanziari a breve	386,7	210
Debiti verso fornitori	308,8	313,8
Costi sospesi per:		
Imposte sul reddito (debiti tributari)	65,9	104,1
Stipendi e salari	76,5	78,0
Pubblicità e promozione	233,8	228,0
Altri costi operativi	141,4	135,2
Costi sospesi	517,6	545,3
Passività correnti (E)	**1214,6**	**1071,0**
Passività a lungo termine:		
Mutui e prestiti obbligazionari	521,6	314,9
Trattamento di fine rapporto****	258,4	277,2
Altre passività finanziarie a lungo termine	336,6	276,3
Passività a lungo termine (F)	**1116,6**	**868,4**
Totale passività (G = E + F)	**2331,2**	**1939,4**
Capitale netto:		
Capitale sociale	77,6	77,5
Riserva di sovrapprezzo	72,0	69,2
Capitale versato	149,6	146,7
Riserve di utili	2409,4	2033,9
Azioni proprie	-653,1	-105,0
Capitale netto (H)	**1905,9**	**2075,6**
Totale passività e capitale netto (G + H)	**4237,1**	**4015,0**

* Al netto del fondo svalutazione per € 6,2 nel 2014.
** Gli ammortamenti del 2014 ammontano € 265,2.
*** Nel 2014 sono state alienate per € 32,5 immobilizzazioni tecniche aventi un costo storico di € 114,6 e un fondo ammortamento di € 92,1.
**** Nel 2014 è stato versato a dipendenti che hanno interrotto il rapporto di lavoro TFR per € 24,3.

Figura 11.2
Bilancio della Franchetti SpA.

(*segue*)

(*continua*)

Franchetti SpA
Conti economici degli esercizi 2012, 2013 e 2014
(valori in € x 1 000 000)

	2014	2013	2012
Ricavi netti	6295,4	6190,6	5786,6
Costo del venduto	2989,0	2987,7	2828,7
Margine lordo	3306,4	3202,9	2957,9
Costi commerciali, generali e amministrativi	2237,5	2140,1	1930
Altri oneri (proventi)	1,5	-36,8	-14,6
Interessi passivi	33,3	29,2	58,3
Risultato ordinario di competenza	1034,1	1070,4	984,2
Proventi e oneri della gestione straordinaria	0,0	-251,6	0,0
Risultato ante imposte	1034,1	818,8	984,2
Imposte sul reddito	353,4	387,6	378,2
Risultato netto	**680,7**	**431,2**	**606**

Franchetti SpA
Prospetti delle variazioni delle riserve di utili, esercizi 2012, 2013 e 2014
(valori in € x 1 000 000)

	2014	2013	2012
Riserve di utili iniziali	2033,9	1889,1	1542,4
Risultato netto	680,7	431,2	606,0
Dividendi distribuiti	-305,2	-286,4	-259,3
Riserve di utili finali	**2409,4**	**2033,9**	**1889,1**

Figura 11.2
Bilancio della Franchetti SpA.

(*segue*)

Il trattamento degli interessi passivi

Le formule sollevano immediatamente una domanda: perché gli interessi passivi al netto delle imposte sono sommati al reddito netto? E perché lo sono solo quando si calcolano il ROA e il RONA e non, invece, il ROE?

La risposta è che nel calcolare questi rendimenti sul capitale investito l'analista si propone di determinare quanto bene il management abbia impiegato l'insieme delle fonti di finanziamento nel caso si tratti (1) di tutte le passività più il capitale netto (totale attività), (2) dei soli debiti finanziari più il capitale netto o (3) del capitale netto.

Per far questo, l'analista deve porre a confronto il reddito con il costo delle fonti utilizzate per generarlo e verificare se gli investimenti producano o no un rendimento superiore al loro costo.

Qualunque sia la configurazione d'investimento utilizzata, per calcolare il reddito netto si sono comunque dedotti dai ricavi i costi collegati all'utilizzo del debito finanziario (gli interessi passivi) in quanto costi di competenza. Il reddito netto - che sconta dunque il costo degli interessi passivi - sottostima il reddito disponibile per remunerare i debiti finanziari e il capitale netto. Ecco perché gli interessi passivi sono sommati al reddito netto. In tal modo, il valore risultante non è gravato dagli interessi passivi ed è pertanto quello disponibile per la remunerazione di tutte le fonti finanziarie onerose.

(*continua*)

Franchetti SpA Rendiconto finanziario dell'esercizio 2014 (valori in € x 1 000 000)	
Reddito netto	680,7
Ammortamenti	265,2
Aumento dei crediti commerciali*	-23,9
Riduzione delle rimanenze	13,3
Aumento dei costi anticipati	-32,3
Riduzione del debito verso fornitori	-5,0
Riduzione stipendi e salari non pagati	-1,5
Aumento dei costi di pubblicità non pagati	5,8
Aumento degli altri costi operativi non pagati	6,2
Quota TFR di competenza**	5,5
Pagamento di TFR	-24,3
Flusso di cassa generato dalla gestione corrente (A)	**885,9**
Acquisto di immobilizzazioni tecniche***	-393,4
Acquisto di immobilizzazioni immateriali	-5,8
Acquisto di altre attività immobilizzate	-102,1
Ricavo di vendita di immobilizzazioni tecniche****	32,5
Flusso di cassa utilizzato per investimenti (B)	**-468,8**
Riduzione delle quote in scadenza dei debiti a lungo termine	-0,4
Aumento dei debiti finanziari a breve	176,7
Riduzione dei debiti tributari	-38,2
Aumento dei mutui e dei prestiti obbligazionari	206,7
Aumento altre passività finanziarie a lungo termine	60,3
Acquisto di azioni proprie	-548,1
Nuovi apporti di capitale	2,9
Dividendi per cassa	-305,2
Flusso di cassa finanziario (D)	**-445,3**
Variazione della cassa (E = C + D)	**-28,2**
Cassa iniziale	126,3
Cassa finale	98,1

* -23,9 = - 17,7 (variazione patrimoniale) - 6,2 (svalutazione dei crediti commerciali).
** 5,5 = -18,8 (variazione patrimoniale) + 24,3 (TFR pagato nell'anno)
*** -393,4 = - 278,8 (variazione patrimoniale) - 114,6 (costo storico immobilizzazioni alienate).
**** Dato di imput (si veda la nota allo stato patrimoniale).

Figura 11.2
Bilancio della Franchetti SpA.

Si pone l'accento sul fatto che la rettifica del reddito netto al numeratore del ROA e del RONA è il valore degli interessi passivi al netto del risparmio fiscale, cioè delle corrispondenti imposte sul reddito. Il costo degli interessi passivi produce infatti un beneficio fiscale. Supponendo un'aliquota del 40%, € 1 di interessi passivi ridurrebbe il reddito imponibile dello stesso importo e, quindi, le imposte di € 0,4. Il costo netto sarebbe pertanto € 0,6, cioè € 1 × (1 - ALQ). Per esempio se le fonti di finanziamento fossero costituite dal 60% da capitale netto avente un costo del 12% e dal 40% da debiti finanziari aventi un costo del 6% e se l'aliquota d'imposte sul reddito fosse del 40%, allora il costo di una tale struttura finanziaria sarebbe: 60% × 12% + 40% × 6% × (1 - 0,4) = 8,64%. È questo il valore con il quale confrontare la redditività, cioè il RONA. Coerentemente, il calcolo dell'indicatore deve essere fatto ponendo a numeratore il reddito più gli interessi passivi al netto delle imposte (per la dimostrazione numerica si veda il successivo esempio). Nel caso in questione, poiché l'aliquota di Franchetti S.p.A. è del 34% (353,4/1034,1 × 100), allora la rettifica da apportare al reddito netto è, come nelle precedenti formule: 33,3 × (1 - 34%) = 33,3 × 0,66.

È possibile osservare che a numeratore del ROA e del RONA è presente quello che sarebbe stato il reddito netto se l'impresa non avesse avuto debiti e, conseguentemente, non avesse sostenuto alcun costo per interessi passivi. Avere rettificato il reddito netto a numeratore delle formule, disponendo in tal modo del reddito di un'impresa priva di debito, significa che il confronto fra i valori di indicatori di imprese o divisioni diverse prescinde dalla loro struttura finanziaria[6].

Nel calcolare il ROE, cioè il ritorno per gli azionisti, gli interessi passivi non possono invece essere esclusi, perché la remunerazione spettante agli azionisti è il reddito netto, un valore che residua dopo avere contabilizzato tutti i costi di competenza, anche quelli per interessi passivi.

In conclusione, la redditività, così come sopra calcolata, utilizza a numeratore il reddito che un determinato ammontare d'investimenti o di fonti finanziarie (il denominatore) ha prodotto *escludendo* dal calcolo il costo delle fonti stesse[7].

È questo il modo corretto di calcolare i quozienti di redditività globale. Tuttavia, poiché la rettifica per interessi aggiunge complessità, molti analisti ignorano nella pratica una tale correzione e utilizzano, a numeratore del ROA e del RONA, il risultato prima degli interessi e delle imposte[8], un valore che sovrastima, però, la remunerazione delle fonti di finanziamento.

Esempio

Le fonti di finanziamento di un'impresa sono costituite da € 40 di debiti finanziari (a un costo del 6%) e € 60 di capitale netto, a un costo del 12%, mentre l'aliquota delle imposte sul reddito è pari al 40%. Come sopra già calcolato, il costo medio ponderato delle fonti finanziarie sarebbe in questo caso l'8,64%. Supponiamo che l'impresa sia a regime e che produca un risultato che remunera esattamente le fonti finanziarie al loro costo. L'impresa, dunque, produce un reddito netto pari a € 7,2 (un valore questo che remunera il costo del capitale netto e cioè € 60 × 12%) e il debito per € 2,4 (€ 40 × 6%). Ci aspettiamo, pertanto, che il suo RONA sia esattamente pari al costo delle fonti di finanziamento. Il RONA è in tal caso 8,64%[9] un valore di redditività pari, come ci si aspettava, al costo medio ponderato del capitale. Se, invece, avessimo uti-

[6] La struttura finanziaria è rappresentata dal peso relativo delle singole fonti di finanziamento. È dunque la composizione quali-quantitativa delle passività e del capitale netto.
[7] Poiché in conto economico è presente solo il costo del debito finanziario, non quello del capitale netto (remunerato con la distribuzione di dividendi e con gli aumenti di valore sul mercato dei titoli di proprietà), solo gli interessi passivi sono esclusi dal calcolo.
[8] Denominato EBIT, Earnings Before Interests and Taxes, coincidente con il risultato operativo qualora i componenti straordinari di reddito siano poco rilevanti.
[9] [7,2 + 2,4 × (1 - 40%)]/100 = 8,64%.

lizzato a numeratore l'EBIT (14) avremmo trovato un RONA del 14,4%, mentre se avessimo utilizzato il reddito netto più gli interessi passivi (ma senza rettificarli per il beneficio fiscale) avremmo trovato un RONA del 9,6%. Entrambi i valori sovrastimano l'effettivo rendimento generato dal capitale investito[10].

L'investimento medio

In molte circostanze un valore più preciso di redditività si trova ponendo a denominatore l'investimento medio del periodo, piuttosto che l'investimento di fine anno. In questi casi il valore medio è pertanto calcolato come semisomma dei valori iniziale e finale dell'investimento. Ciononostante, se un importante nuovo debito fosse acceso alla fine dell'anno o un rilevante versamento di capitale fosse effettuato in quello stesso periodo, allora utilizzare il valore dell'investimento alla fine del periodo potrebbe essere più significativo. Negli esempi si sono utilizzati i valori di fine anno in modo da poterli ricondurre facilmente ai dati della Figura 11.2.

Le attività materiali

Il ROA è a volte calcolato sulla base delle sole attività materiali piuttosto che delle attività totali, escludendo pertanto l'avviamento e le altre attività immobilizzate immateriali (finanziarie e immateriali). In tali casi, la redditività è denominata **redditività delle attività materiali**. Un criterio analogo può essere utilizzato per il calcolo del RONA.

11.2.2 ■ Rotazione dell'investimento e margine percentuale di profitto

La redditività dell'investimento è pari al reddito diviso l'investimento. Come la Figura 11.1 suggerisce, il ROI può essere analizzato in termini di effetto combinato di due fattori, a ciascuno dei quali è associato un quoziente.

$$\frac{\text{reddito}}{\text{investimento}} = \frac{\text{reddito}}{\text{ricavi}} \times \frac{\text{ricavi}}{\text{investimento}}$$

Ciascuno dei due termini della sezione di destra dell'equazione ha un proprio significato. Il reddito diviso per i ricavi è denominato **margine percentuale di profitto** o **profittabilità delle vendite** o **ROS** (*return on sales*) ed è una misura globale di profittabilità dei ricavi. Il quoziente ricavi/investimento è invece denominato **rotazione dell'investimento** e più specificamente (a seconda di quale sia la definizione data di investimento) **rotazione delle attività**, **rotazione del capitale investito** o **rotazione del capitale netto**.

Tali relazioni suggeriscono i due modi principali per migliorare il ROI. In primo luogo, aumentando la profittabilità delle vendite e, in secondo luogo, accrescendo la rotazione dell'investimento. A sua volta, quest'ultimo componente della performance può essere migliorato: (1) generando un maggiore volume di ricavi a parità di investimento; (2) riducendo l'investimento a parità di ricavi.

Il problema di una tale scomposizione è che nessun manager può da solo influenzare significativamente la performance globale in termini di ROI, e questo semplicemente perché una misura globale dipende dall'effetto combinato di una molteplicità di fattori.

Ciononostante, gli elementi sulla parte destra della Figura 10.1 che compongono il capitale investito sono di responsabilità di singoli manager. Per esempio, il manager

[10] Si ha infatti partendo dall'ultima riga del conto economico: reddito netto 7,2; imposte sul reddito 4,8 [7,2/(1 - 0,4)]; reddito ante imposte 12(7,2 + 4,8); EBIT 14,4 (12 + 2,4).

responsabile degli affidamenti ai clienti e delle politiche di concessione del credito influenza certamente l'ammontare dei crediti commerciali e, quindi, l'investimento presente a denominatore del ROA o del RONA.

Manager e analisti esterni possono utilizzare la scomposizione del ROI per identificare aree problematiche, così come descritto nei successivi paragrafi sulla profittabilità delle vendite e sulla rotazione dell'investimento.

L'equazione che segue e che scompone il ROE è spesso utilizzata da analisti esterni e dal management per capire come il valore dell'indicatore si sia formato. Per mostrarne un'applicazione pratica sono stati utilizzati i dati di Franchetti SpA.

$$\text{ROE} = \begin{pmatrix}\text{risultato \%}\\ \text{ante imposte}\end{pmatrix} \times \begin{pmatrix}\text{rotazione}\\ \text{delle attività}\end{pmatrix} \times \begin{pmatrix}\text{indice}\\ \text{di leva}\\ \text{finanziaria}\end{pmatrix} \times \begin{pmatrix}\text{tasso ritenzione}\\ \text{reddito}\\ \text{ante imposte}\end{pmatrix}$$

$$\frac{\text{reddito netto}}{\text{capitale netto}} = \frac{\text{reddito ante imposte}}{\text{ricavi}} \times \frac{\text{ricavi}}{\text{totale attività}} \times \frac{\text{totale attività}}{\text{capitale netto}} \times (1 - \text{ALQ})$$

$$\frac{680,7}{1905,9} = \frac{1034,1}{6295,4} \times \frac{6295,4}{4237,1} \times \frac{4237,1}{1905,9} \times (1 - 0,34)$$

$$35,7\% = 16,4\% \times 1,49 \times 2,22 \times (1 - 0,34)$$

L'analisi mostra che il ROE del 35,7% è stato conseguito da una combinazione: (1) di risultati operativi e cioè il risultato percentuale ante imposte e la rotazione delle attività; (2) di risultati di politica finanziaria, e cioè l'uso della leva finanziaria e il tasso di ritenzione del reddito ante imposte (il tasso di ritenzione del reddito ante imposte è la percentuale di reddito ante imposte che diventa reddito netto).

11.2.3 ■ L'indicatore prezzo/utili

Il più generale e utilizzato indicatore di performance globale per un'impresa quotata in borsa è il quoziente prezzo/utili o P/E (*price/earnings ratio*)[11]:

$$\text{P/E} = \frac{\text{prezzo di mercato dell'azione ordinaria}}{\text{utile netto per azione}} = \frac{€\,63,375}{€\,2,94} = 22 \text{ volte}$$

Il P/E è il migliore indicatore di come gli investitori giudichino la futura prestazione dell'impresa[12]. Questa misura utilizza a numeratore un valore non controllato direttamente dall'impresa: il prezzo di mercato delle azioni ordinarie.

Il management è ovviamente interessato alla valutazione del mercato finanziario giacché una riduzione del valore dell'indice che non fosse riconducibile a un ge-

[11] I principali quotidiani internazionali, come The Wall Street Journal, e nazionali, come Il Sole 24 ore, pubblicano i valori dell'indicatore e la quotazione di borsa del giorno. Questi dati sono anche disponibili sul WEB.

[12] Si tratta della performance *futura* perché, concettualmente, il prezzo di mercato valorizza le aspettative degli azionisti circa i futuri ritorni del titolo (in termini di dividendi e di aumenti di valore dell'azione) attualizzati a un costo di opportunità del capitale rappresentativo del rischio dell'investimento. Poche persone acquisterebbero azioni di un'impresa pagando per esempio 22 euro per ogni euro di utile prodotto nell'ultimo o negli ultimi periodi. Nessuno, infatti, aspetterebbe 22 anni per realizzare un ammontare complessivo di utili pari al solo esborso iniziale. In realtà, dunque, un P/E di 22 riflette grandi aspettative di crescita degli utili.

nerale calo dei prezzi di borsa sarebbe motivo di particolare preoccupazione. Il management, inoltre, pone a confronto il valore del P/E della propria impresa con quelli di imprese simili per conoscere l'ordine di preferenza che il mercato assegna ai diversi concorrenti.

Il P/E varia da settore a settore perché riflette le diverse aspettative circa il *tasso di crescita degli utili*. In alcuni periodi, il valore dell'indice della maggior parte delle imprese si riduce a seguito di previsioni generali sull'economia che fanno prevedere una contrazione indiscriminata dei profitti (com'è avvenuto in conseguenza della crisi internazionale a partire dalla fine del 2007) e/o una crescita dei tassi d'interesse.

Alcuni analisti escludono dal calcolo del denominatore le componenti straordinarie di reddito (in quanto eventi estranei alla gestione ordinaria) e anche l'effetto di eventi a loro giudizio infrequenti, come interventi straordinari di ristrutturazione, perdite occasionali, cancellazioni eccezionali di valore delle rimanenze ecc. Poiché, dunque, differenti valori di utile per azione possono essere utilizzati per valutare il P/E di una stessa azienda, chi utilizza l'indice deve essere consapevole di quale sia la specifica configurazione utilizzata.

11.3 ■ Gli indici di profittabilità

Come detto nel Capitolo 4, ciascuna delle voci del conto economico della Figura 11.2 può essere espressa come percentuale dei ricavi. Se si leggono in questo modo i valori all'interno di un rendiconto, allora si sta svolgendo un'**analisi verticale**. Il **margine lordo percentuale** (€ 3306,4/€ 6295,4 = 52,5%), il **risultato percentuale prima delle imposte** (€ 1034,1/€ 6295,4 = 16,4%) e il **risultato netto percentuale** (€ 680,7/€ 6295,4 = 10,8%) sono tutti indicatori importanti.

In particolare, le aziende che vendono al dettaglio attribuiscono grande importanza al margine lordo percentuale. Una tipica strategia commerciale si basa (almeno in parte) sulla premessa che abbassare i prezzi di vendita, dunque realizzando un margine percentuale più basso, determini una crescita dei volumi di vendita. L'ammontare complessivo del margine lordo di un'impresa che vende a prezzi relativamente bassi può dunque essere superiore a quello di un'impresa simile che realizzi un margine lordo percentuale più alto, ma volumi di vendita più bassi.

A volte, tutte le voci del conto economico e dello stato patrimoniale sono normalizzate, sono cioè rispettivamente espresse come percentuale dei ricavi totali e del totale attività. Per analizzare i cambiamenti dei risultati economici, della composizione delle attività e delle fonti di finanziamento intervenuti fra periodi diversi, è in tali casi effettuato il confronto dei valori percentuali di ciascuna voce. Per esempio, esaminando i valori del conto economico di Franchetti SpA in relazione al triennio 2012-2014 è possibile constatare che l'incidenza dei costi amministrativi sui ricavi è cresciuta dal 33,4% al 35,5%. Le ragioni di quest'aumento dovrebbero essere indagate.

11.3.1 ■ Il risultato netto

Come detto in precedenza, il reddito netto è una misura di performance globale, considerata da molti come la più importante. Questo punto di vista è però sbagliato. Il reddito netto, sia in valore assoluto sia in percentuale dei ricavi, non considera l'investimento che è stato necessario utilizzare per produrre quel reddito. Per esempio, molte imprese che erogano servizi di pubblica utilità (come ENEL, ENI, IREN) si caratterizzano per avere alti valori del ROS, ma il loro ROI è sovente al di sotto dei valori medi a motivo del rilevante investimento che una Utility deve finanziare.

Al contrario, i supermercati hanno valori bassi del ROS, ma il loro ROI ha spesso valori più alti di quelli medi. Questa circostanza riflette il fatto che: (1) i supermercati non hanno crediti commerciali da finanziare; (2) la rotazione delle rimanenze è molto alta; (3) in molti casi un supermercato conduce in locazione l'immobile che, pertanto, non è un investimento (non è un'attività). Per tutti questi motivi la rotazione dell'investimento (ricavi/investimento) è alta.

La Figura 11.1 suggerisce ciò che il vertice aziendale deve esaminare qualora il reddito percentuale non sia soddisfacente. Potrebbe essersi verificata una contrazione dei ricavi a motivo di minori quantità vendute o per una riduzione dei prezzi di vendita non accompagnata da una soddisfacente crescita delle quantità vendute; il margine lordo percentuale potrebbe essersi ridotto a motivo della difficoltà di trasferire sui clienti (sul prezzo di vendita) un aumento dei prezzi del costo del venduto; il costo del venduto potrebbe essere aumentato a seguito di inefficienze produttive; il management potrebbe avere perso, almeno in parte, il controllo di altri costi, per esempio quelli amministrativi e generali; un importante impegno in una campagna pubblicitaria potrebbe non avere generato i risultati auspicati.

11.4 ■ Gli indici di efficienza nell'utilizzo degli investimenti

Gli indici presenti nella parte bassa della Figura 11.1 misurano l'efficienza nell'utilizzo degli investimenti. Mentre gli indicatori di profittabilità focalizzano le voci del conto economico, gli indicatori di efficienza nell'utilizzo degli investimenti si basano su valori sia del conto economico sia dello stato patrimoniale. Il ROI, l'indice più generale per misurare l'efficienza nell'utilizzo delle attività, è già stato descritto. In questo paragrafo sono esaminate misurazioni più specifiche.

11.4.1 ■ La rotazione degli investimenti

Al pari degli indicatori di redditività (il cui denominatore differisce a seconda di quale sia la definizione di investimento), è possibile calcolare tre indici di rotazione degli investimenti:

$$\text{rotazione delle attività} = \frac{\text{ricavi}}{\text{totale attività}} = \frac{€\,6295{,}4}{€\,4237{,}1} = 1{,}5 \text{ volte}$$

$$\text{rotazione del capitale investito} = \frac{\text{ricavi}}{\text{capitale investito}} = \frac{€\,6295{,}4}{€\,3218{,}2} = 2{,}0 \text{ volte}$$

$$\text{rotazione del capitale netto} = \frac{\text{ricavi}}{\text{capitale netto}} = \frac{€\,6295{,}4}{€\,1905{,}9} = 3{,}3 \text{ volte}$$

Poiché settori industriali diversi si caratterizzano per valori del turnover altrettanto diversi, il giudizio circa l'adeguatezza della rotazione degli investimenti deve essere espresso con attenzione. Come detto, infatti, valori mediamente più bassi del turnover di alcuni settori sono, infatti, compensati da valori tipicamente più alti della profittabilità dei ricavi (ROS). Poiché il ROI è pari alla profittabilità delle vendite moltiplicata per la rotazione dell'investimento, allora se due imprese avessero valori diversi del turnover quella con il valore più basso potrebbe conseguire un ROI analogo attraverso una più alta profittabilità, così come accade nel caso di aziende che erogano servizi di pubblica utilità.

Ovviamente, porre a confronto i valori di rotazione d'imprese simili appartenenti a uno stesso settore è del tutto lecito e può spiegare perché una delle due sia in

grado di conseguire valori del ROI più alti. Analogamente, è legittimo confrontare la profittabilità delle vendite di due imprese dello stesso settore, sia pure nell'assunto che le due aziende siano sufficientemente simili da avere un valore pressoché analogo di rotazione degli investimenti. Due imprese, sia pure appartenenti allo stesso settore, potrebbero, infatti, adottare strategie molto diverse e in tal caso i valori degli indicatori differirebbero. In tal caso non avrebbe pertanto significato confrontare i valori dei singoli elementi della scomposizione del ROI, di cui al Paragrafo 11.2.2.

11.4.2 ■ La rotazione delle immobilizzazione materiali

È possibile calcolare indici di turnover degli investimenti meno generali di quelli di rotazione sopra descritti.

Uno di questi è la **rotazione delle immobilizzazioni materiali**:

$$\text{rotazione delle immobilizzazioni materiali} = \frac{\text{ricavi}}{\text{immobilizzazioni materiali nette}}$$

$$= \frac{€\,6295{,}4}{€\,2768{,}4} = 2{,}3 \text{ volte}$$

Le imprese *capital intensive*, come quelle siderurgiche, caratterizzate da un alto rapporto fra investimento in immobilizzazioni materiali e ricavi, sono particolarmente vulnerabili alla congiuntura del settore. Poiché, infatti, i costi correlati agli investimenti in immobilizzazioni sono prevalentemente fissi, allora tali aziende potrebbero non essere più in grado di coprirli quando i ricavi si riducessero a seguito di una recessione. Al contrario, un'impresa non *capital intensive*, come molte imprese di servizio, può ridurre in modo rilevante i propri costi in fase di recessione affrontando minori difficoltà.

11.4.3 ■ Gli indici del capitale circolante

Il management è interessato alla velocità con la quale le fonti finanziarie si "muovono attraverso" le varie attività correnti. Gli indici liquidità, tempo medio d'incasso del credito commerciale, livello delle rimanenze espresso in giorni di costo del venduto (descritti alla fine dei Capitoli 6 e 7) forniscono queste informazioni. È possibile rivedere i calcoli di tali indicatori nella Figura 11.1.

La rotazione del capitale circolante netto

In aggiunta a indicatori che focalizzano singole voci del capitale circolante (si veda in seguito), è spesso utile misurare la **rotazione del capitale circolante netto** (CCN), costituito dalle attività operative al netto delle **passività operative** o **debiti operativi** o **debiti di regolamento**[13]. Si ha[14]:

[13] Attività e passività operative sono quelle collegate allo svolgimento delle operazioni d'acquisto, trasformazione e vendita. Le attività operative sono qui assimilate, per semplicità, alle attività correnti. In realtà, se l'impresa disponesse di liquidità in eccesso rispetto ai fabbisogni operativi (denominate *surplus asset*) e/o l'ammontare dei crediti finanziari a breve non fosse trascurabile, allora tali attività (sia pure a breve, ma non operative) dovrebbero essere sottratte dal totale delle attività correnti. Analogamente, un credito commerciale a lungo termine è parte del capitale circolante, così come qui definito, sia pure non essendo un'attività corrente, sicché dovrebbe essere incluso nel calcolo del CCN. Considerazioni analoghe valgono per le passività operative. In definitiva, il CCN rappresenta l'investimento netto associato allo svolgimento delle operazioni di gestione, investimento per la maggior parte costituito da attività correnti e finanziato da passività correnti, ma non solo.

[14] A spiegazione del valore, 1018,9 è ottenuto da 1214,6 − 1,5 − 386,7 + 258,4 − 65,9.

$$\text{rotazione capitale circolante netto} = \frac{\text{ricavi}}{\text{attività della gestione corrente} - \text{debiti di regolamento}}$$

$$= \frac{€\,6295{,}4}{€\,1245{,}1 - 1018{,}9} = 46{,}3 \text{ volte}$$

Alcuni analisti preferiscono misurare il CCN come percentuale dei ricavi. Nel caso di Franchetti SpA questo valore è del 2,16%, il che significa che, *ceteris paribus*[15], un determinato aumento dei ricavi produce una crescita dell'investimento in CCN pari al 2,16% di tale aumento. Poiché si tratta di un indice che è l'inverso di quello di rotazione, l'informazione contenuta è la stessa, anche se espressa diversamente.

Il tempo di pagamento dei debiti di regolamento

Un indicatore analogo al tempo medio di incasso del credito commerciale è il tempo medio di pagamento dei **debiti operativi** (costituiti sostanzialmente dai debiti verso i fornitori e dai costi sospesi di natura operativa)[16]. Nel caso di Franchetti SpA si ha:

$$\text{tempo medio di pagamento dei debiti di regolamento (gg.)} = \frac{\text{debiti di regolamento}}{\text{costi operativi giornalieri}}$$

$$= \frac{\text{debiti di regolamento}}{\text{costi operativi}/365}$$

I costi operativi sono quelli che hanno come contropartita i debiti di regolamento presenti al numeratore. Si tratta della maggior parte dei costi del conto economico[17]. Si ha dunque:

$$\text{tempo medio di pagamento dei debiti di regolamento (gg.)} = \frac{308{,}8 + 76{,}5 + 233{,}8 + 141{,}4}{(2989{,}0 + 2237{,}5 + 1{,}5 - 265{,}2)\,/\,365}$$

$$= 56 \text{ gg.}$$

Il ciclo di trasformazione della moneta

[15] *Ceteris paribus* significa, in questo caso, a parità dei valori dei parametri che determinano l'ammontare del CCN: la dilazione d'incasso del credito, la rotazione delle rimanenze, il tempo medio di pagamento dei debiti operativi, l'incidenza percentuale del costo del venduto sui ricavi e l'incidenza percentuale dei costi di periodo sui ricavi. Se tutti questi valori non cambiano, allora il valore del CCN è una percentuale costante dei ricavi.

[16] Dai debiti di regolamento è qui escluso il TFR perché liquidato ai dipendenti solo quando questi interrompono il loro rapporto di lavoro con l'impresa. Non è quindi parte del sistematico flusso di pagamento dei debiti operativi. Anche gli acconti o anticipi da clienti o i ricavi anticipati (Capitolo 2) non sono un debito di regolamento che si trasformerà in un esborso, bensì un obbligo che si estinguerà con l'erogazione di un servizio o con la consegna di un prodotto.

[17] I costi che non fanno nascere debiti di regolamento rispetto ai quali calcolare il ritardo di pagamento sono: le imposte sul reddito (che hanno come contropartita i debiti tributari), gli oneri finanziari (che hanno come contropartita i debiti finanziari), le componenti straordinarie di reddito (che non hanno come contropartita le passività), la quota di costo del lavoro riconducibile al TFR (che ha come contropartita il TFR). L'ammortamento è un costo operativo, ma non genera alcun pagamento (ha in contropartita il fondo ammortamento) e pertanto non compare nella formula. Nel caso in questione (si veda la nota della Figura 11.2), l'ammortamento è pari a € 265,2.

11.5 ■ Gli indici finanziari

11.5.1 ■ La liquidità e la solvibilità

Mentre i quozienti in precedenza descritti misurano la capacità del management di competere sul mercato svolgendo con efficienza le operazioni di trasformazione e di gestione, gli indici in oggetto sono collegati alla dimensione finanziaria, non a quella operativa. Essi focalizzano la liquidità e la solvibilità aziendali. La **liquidità** si riferisce alla capacità dell'azienda di fare fronte alle proprie obbligazioni correnti. La misura della liquidità chiama in causa, dunque, i valori delle attività e delle passività a breve termine e il loro ammontare relativo (le attività correnti saranno probabilmente convertite in cassa allo scopo di pagare le passività correnti). La **solvibilità** riguarda invece la capacità dell'impresa di pagare gli interessi passivi e le quote in conto capitale collegate ai debiti finanziari di lungo termine. Uno di questi quozienti è il rapporto fra il flusso di cassa della gestione corrente e i debiti finanziari.

Molti degli indici che misurano la liquidità sono stati presentati nei capitoli precedenti: l'indice di liquidità, l'acid test, il quoziente di indebitamento, l'indice di copertura degli interessi passivi.

Anche la lunghezza del ciclo di trasformazione della moneta è una misura di liquidità.

11.6 ■ La politica dei dividendi

Due ulteriori indici sono collegati a un altro aspetto della gestione finanziaria e cioè la politica dei dividendi. Questi indicatori sono: (1) il **rendimento azionario**; (2) il **payout dei dividendi** o **tasso di pagamento dei dividendi**.

$$\text{rendimento azionario} = \frac{\text{dividendo per azione}}{\text{prezzo di mercato dell'azione}}$$

$$= \frac{€\,1{,}32}{€\,65{,}375} = 2{,}0\%$$

$$\text{payout dei dividendi} = \frac{\text{dividendi distribuiti}}{\text{utile}}$$

$$= \frac{€\,305{,}2}{€\,680{,}7} = 45{,}0\%$$

Ogni impresa deve decidere come finanziare la propria crescita nel rispetto di un vincolo di indebitamento massimo [tasso di indebitamento = debiti finanziari/(debiti finanziari + capitale netto)]. Per fare questo, l'incremento delle fonti necessario alla crescita delle attività deve essere costituito in parte da nuovo debito finanziario, in parte da capitale netto. L'aumento del capitale netto può, a sua volta, essere ottenuto sia attraverso nuovi apporti di denaro, sia non distribuendo l'utile generato. Se, per esempio, un'impresa giudicasse eccessivamente costosa l'emissione di nuove azioni, allora potrebbe ottenere l'aumento del capitale netto non distribuendo utili. Maggiore è il tasso di ritenzione di utili (1 - payout dei dividendi), minore è, evidentemente, il payout dei dividendi (queste considerazioni si riferiscono ovviamente a un'impresa che generi reddito, perché se un'azienda fosse in difficoltà economiche non sarebbe probabilmente in grado di distribuire alcun dividendo).

Il rendimento azionario è spesso posto a confronto con il rendimento delle obbligazioni ma una tale comparazione è sbagliata. La remunerazione conseguita per avere acquistato un'obbligazione è, infatti, determinata unicamente dagli interessi[18], mentre la remunerazione del proprietario di azioni è costituita non solo dai dividendi ricevuti ma anche dalle riserve di utili nel frattempo accumulatesi. Sebbene gli azionisti non ricevano gli utili trattenuti, il fatto che le riserve di utili siano presumibilmente investite in attività redditizie dovrebbe migliorare i futuri rendimenti azionari e incrementare i dividendi. Tutto ciò, a sua volta, dovrebbe fare crescere il valore di mercato delle azioni.

Tutti gli indici descritti nel libro sono sintetizzati nella Figura 11.3.

11.7 ■ Gli indici che misurano la crescita

Gli analisti sono anche interessati alla crescita di taluni indicatori chiave come i ricavi, il reddito netto e l'utile per azione. I corrispondenti tassi di crescita sono spesso confrontati con il tasso d'inflazione per capire se l'impresa stia semplicemente tenendo il passo all'inflazione o se, invece, stia conseguendo una crescita reale. I comuni indicatori di crescita si riferiscono a tassi medi o a tassi composti di crescita e, in entrambi i casi, è necessario osservare i valori su orizzonti temporali pluriennali (5-10 anni). Di seguito sono mostrati i dati con riferimento ai ricavi (espressi in milioni di euro) di Franchetti spa nel periodo 2009-2014:

	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Ricavi netti	€ 6295	€ 6191	€ 5787	€ 5181	€ 4652	€ 4349

Per calcolare il **tasso di crescita medio** si calcola prima la crescita percentuale nei diversi periodi. Per esempio quella del 2010 (rispetto al 2009) è stata del 6,97%, mentre quella del 2011 è stata dell'11,37%. Si calcola quindi il valore medio delle variazioni annuali che, nel caso del triennio in questione, è del 7,74%.

Il valore del **tasso di crescita composto** si trova, invece, rispondendo alla domanda: quale tasso costante di crescita annuale porterebbe in cinque anni il valore dei ricavi da € 4349 a € 6295?[19] Nel nostro caso tale valore è del 7,68%[20].

In determinati casi il tasso di crescita composto può fornire risultati fuorvianti, come avverrebbe se il valore iniziale (quello del 2009) o quello finale fossero abnormemente alti o bassi. Nelle suddette circostanze il tasso di crescita medio è un indicatore più significativo.

11.8 ■ Effettuare i confronti

11.8.1 ■ Le difficoltà

A partire dai dati di bilancio è possibile ottenere un report ragionevolmente accurato sui risultati economico-finanziari di un'impresa. Tuttavia, trovare uno standard ade-

[18] Rettificati dal premio (o dallo sconto) di acquisto dell'obbligazione rispetto al suo valore di emissione (Capitolo 9).

[19] Chi fosse a conoscenza del concetto di valore attuale (VA) potrebbe riformulare la domanda nel seguente modo: quale tasso di attualizzazione attribuisce un VA di € 4349 a un valore futuro di € 6295 disponibile fra 5 anni?

[20] Si ha infatti che: € 4349 × $(1 + 0{,}0768)^5$ = € 6295

Nome dell'indicatore	Formula	Il risultato è	Capitolo
Indici di performance globale			
Rapporto prezzo/utili	prezzo di mercato dell'azione / utile netto per azione	Numero di volte	10
Redditività dell'investimento (ROA)	(reddito netto + interessi passivi × (1 − ALQ)) / totale attività	Percentuale	10
Redditività del capitale investito (RONA)	(reddito netto + interessi passivi × (1 − ALQ)) / (debiti finanziari + capitale netto)	Percentuale	10
Redditività del capitale netto (ROE)	reddito netto / capitale netto	Percentuale	10
Indici di profittabilità			
Margine lordo percentuale	margine lordo / ricavi	Percentuale	3,10
Risultato netto percentuale	reddito netto / ricavi	Percentuale	3,10
Utile per azione	reddito netto / numero di azioni in circolazione	Euro	10
Liquidità del reddito	flusso di cassa della gestione corrente / reddito netto	Numero di volte	9
Indici di efficienza nell'uso degli investimenti			
Rotazione dell'investimento	ricavi / totale attività	Numero di volte	10
Rotazione del capitale investito	ricavi / (debiti finanziari + capitale netto)	Numero di volte	10
Rotazione del capitale netto	ricavi / capitale netto	Numero di volte	10
Rotazione delle immobilizzazioni materiali	ricavi / immobilizzazioni materiali nette	Numero di volte	10
Giorni di cassa	cassa / (costi totali − costi non monetari) / 365	Giorni	5
Tempo medio di incasso del credito commerciale	crediti commerciali / ricavi / 365	Giorni	5
Livello delle rimanenze (gg. di costo del venduto)	rimanenze / costo del venduto / 365	Giorni	6
Rotazione delle rimanenze	costo del venduto / rimanenze	Numero di volte	6
Rotazione del capitale circolante netto	ricavi / (attività operative − passività operative)	Numero di volte	10
Indice di liquidità	attività correnti / passività correnti	Quoziente	5
Indice di liquidità ristretto (acid test)	attività correnti monetarie / passività a breve	Quoziente	5

Figura 11.3 Indicatori e loro categorie.

(segue)

(continua)

Nome dell'indicatore	Formula	Il risultato è	Capitolo
Indici finanziari			
Indice di leva finanziaria	attività / capitale netto	Numero di volte	10
Indebitamento 1	debiti finanziari a lungo termine / capitale netto	Percentuale	8
Indebitamento 2	debiti finanziari totali / capitale netto	Percentuale	8
Tasso di indebitamento	debiti finanziari totali / (debiti finanziari totali + capitale netto)	Percentuale	8
Copertura degli interessi	(reddito ante imposte + interessi passivi) / interessi passivi	Numero di volte	8
Indice di solvibilità	flusso di cassa della gestione corrente / debiti finanziari	Percentuale	9
Politica dei dividendi			
Rendimento azionario	dividendo per azione / prezzo di mercato dell'azione	Percentuale	10
Tasso di pagamento dei dividendi	dividendi distribuiti / utile	Percentuale	10

Figura 11.3 Indicatori e loro categorie.

guato al quale rapportare tali risultati è difficile. Alcuni di questi problemi sono descritti di seguito. L'analisi effettuata per mezzo di dati economico-finanziari è solo un esempio di tali difficoltà, perché problemi analoghi nascono nell'analizzare dati quantitativi anche di altra natura.

Decidere quale possa essere una soddisfacente base di confronto

Un atleta che con un salto riesca a superare un'asticella posizionata a due metri di altezza è in generale più bravo di un altro che riesca a superare solo un'altezza di 180 cm. Nel caso di un'impresa, tuttavia, ci sono situazioni nelle quali non è possibile dire se un numero più alto rappresenti una prestazione migliore di quella associata a un numero più basso.

Per esempio, un determinato valore dell'indice di liquidità non rappresenta necessariamente una performance migliore di quella corrispondente a un valore più basso. L'indice di liquidità di Franchetti SpA è 1,03 al 31 dicembre 2014. Si supponga ora che il 1° gennaio 2015 Franchetti SpA ottenga un finanziamento a lungo termine di € 300 milioni e che utilizzi questa somma per estinguere i debiti verso i fornitori. Lo stato patrimoniale subito dopo questo evento mostrerebbe un ammontare di attività correnti per € 1245,1 e passività correnti ridotte e pari a € 914,6, sicché l'indice di liquidità diventerebbe 1,36 con un aumento di valore di circa 1/3 rispetto a quello del giorno prima. Ciononostante, sarebbe poco credibile affermare che avere estinto le passività verso i fornitori accrescendo l'indebitamento a lungo termine abbia migliorato la performance finanziaria.

In altre circostanze, la direzione favorevole del cambiamento è invece riconoscibile. Per esempio, una più alta profittabilità delle vendite denota certamente, *ceteris*

paribus, una performance migliore di quanto accadrebbe se il reddito percentuale sui ricavi fosse più basso. Altrettanto può dirsi del ROI. Anche tali affermazioni devono comunque essere qualificate. Un ritorno sull'investimento molto alto potrebbe indicare che l'impresa sta semplicemente "scremando" il mercato, mentre una più intensa ma costosa azione di sviluppo del mercato richiedente alti investimenti potrebbe (sia pure deprimendo temporaneamente il ROI) garantire una maggiore sostenibilità delle vendite nel futuro.

Molti standard possono essere pensati come un intervallo di *valori* soddisfacenti di performance piuttosto che come un numero secco. Valori della performance consuntiva che cadessero al di fuori di questo range in *entrambe* le direzioni indicherebbero un'insufficiente performance. Per esempio, per una certa impresa potrebbe essere adeguato un indice di liquidità compreso fra 1,5 e 2,5. Al di sotto di 1,5 potrebbe nascere il rischio di non riuscire a rispettare alla scadenza gli obblighi di pagamento contratti. Un valore superiore di 2,5 potrebbe, invece, indicare una difficoltà a trovare modalità convenienti di impiego delle disponibilità liquide.

Le differenze di situazione

Nessuno può ragionevolmente pensare che un bambino di dodici anni corra più velocemente di un atleta di venti anni. La performance del bambino deve essere comparata con quella di coetanei dello stesso sesso e aventi la stessa preparazione atletica. Individuare le differenze di quei fattori (cioè di quelle determinanti della performance) che hanno causato la variazione di risultato di un'impresa da un anno all'altro è complesso. Ciononostante, ci si deve impegnare per individuare queste differenze. Il compito diventa ancora più complesso quando si pongono a confronto due imprese differenti, sia pure appartenenti allo stesso settore e di dimensione analoga. Diventa, poi, quasi insormontabile se le imprese non appartengono allo stesso settore e sono di dimensione molto diversa.

I cambiamenti del potere d'acquisto della moneta

I valori contabili sono espressi in euro storici. Il cambiamento del livello dei prezzi può pertanto pregiudicare seriamente la validità delle analisi longitudinali, cioè del confronto di indici calcolati in periodi di tempo diversi. Per di più, un indicatore il cui numeratore e denominatore siano espressi in euro aventi potere d'acquisto diverso (per esempio, la rotazione delle immobilizzazioni materiali se queste fossero state acquistate molti anni prima) potrebbe non avere alcun significato. La circostanza che i fabbricati e gli impianti siano presenti fra le attività al loro valore contabile netto (costo storico meno fondo ammortamento) produce specifiche difficoltà nell'effettuare confronti fra indici. Due imprese, per esempio, potrebbero avere identiche immobilizzazioni tecniche, diverse solo in quanto all'età, che potrebbero operare in maniera del tutto equivalente e produrre gli stessi risultati economici. Tuttavia, se le immobilizzazioni di una delle due imprese fossero state acquistate in un momento caratterizzato da prezzi bassi e fossero già in grande misura ammortizzate, mentre quelle dell'altra fossero state acquisite a prezzi alti e fossero ancora relativamente nuove, allora l'impresa con il valore contabile netto delle immobilizzazioni più basso mostrerebbe un valore del ROI più alto dell'altro.

Le differenze delle definizioni

Quando diciamo che un'atleta ha superato un'asticella posta a due metri di altezza dal suolo abbiamo utilizzato una misura precisa e facilmente rilevabile. Ma i singoli elementi che costituiscono nel loro insieme aggregati come attività correnti e passività correnti non sono precisamente definiti e anche nella prassi esistono opinioni

diverse sul modo in cui essi debbano essere misurati. Analogamente, reddito può significare: (1) reddito netto civilistico determinato in osservanza dei principi contabili (che può comunque assumere diversi valori a seconda di quali metodi di ammortamento, di valutazione delle rimanenze ecc. siano utilizzati); (2) reddito imponibile al netto delle imposte corrispondenti; (3) reddito così come nei rendiconti di controllo a uso del management.

I cambiamenti di breve periodo non sono rappresentati

Uno stato patrimoniale potrebbe non rappresentare situazioni aziendali tipiche. Si tratta, infatti, di un'istantanea in un certo momento e non dice nulla sui cambiamenti di attività e di capitale netto di breve periodo, quelli cioè che si sono verificati fra due stati patrimoniali consecutivi. Negli Stati Uniti, per esempio, molti grandi centri commerciali chiudono il bilancio annuale al 31 gennaio. A quella data, le rimanenze acquistate per fronteggiare le vendite della stagione natalizia sono state vendute, la merce della stagione primaverile non è ancora arrivata e, dunque, sia il valore delle rimanenze sia il debito verso fornitori sono bassi. I valori delle attività correnti (a esclusione della cassa) e delle passività correnti al 31 gennaio sono pertanto inferiori di quelli tipici di altri momenti dell'anno. Conseguentemente, indici come la rotazione delle rimanenze e il tempo medio d'incasso del credito commerciale alla data del bilancio potrebbero non essere rappresentativi di situazioni tipiche di altre stagioni dell'anno.

Le imprese, inoltre, sanno come "pulire" il loro stato patrimoniale in prossimità della chiusura dell'esercizio. Possono, per esempio, ridurre i livelli delle rimanenze (incrementandone così l'indice di rotazione) e ricostituire le scorte subito dopo, all'inizio del nuovo anno. È difficile per un analista esterno cogliere questi "abbellimenti" momentanei dello stato patrimoniale.

11.8.2 ■ Le possibili basi del confronto

I valori consuntivi di un rendiconto o di un qualsiasi indicatore possono essere posti a confronto con quattro tipi di standard: (1) l'esperienza; (2) il budget; (3) un valore storico; (4) un benchmark esterno.

L'esperienza

Con l'esperienza e con il passare del tempo i manager e gli analisti sviluppano una loro personale idea su cosa debba intendersi per buona o cattiva performance. Un importante vantaggio di persone con esperienza è che possiedono una chiara percezione di quali debbano essere, in una determinata situazione, le "giuste" relazioni. Questi standard soggettivi di manager e analisti esperti sono più importanti di quelli fondati su confronti automatici e standardizzati.

Il budget

Quasi tutte le imprese preparano un budget che mostra qual è la performance attesa nell'ipotesi che accadano determinate circostanze. Se la performance effettiva corrispondesse a quella del budget, allora si potrebbe ragionevolmente dedurre che la performance è stata buona.

Due importanti precisazioni condizionano tuttavia una tale conclusione. In primo luogo, i valori di budget potrebbero essere stati sviluppati con poca cura e il confronto, ovviamente, non potrebbe in tal caso fornire risultati di qualità migliore degli stessi standard. In secondo luogo, i valori di budget sono necessariamente calcolati in conformità a molte ipotesi. Se tali ipotesi si rivelassero sbagliate, allora anche i valori del budget risulterebbero un riferimento inadeguato per il confronto. Se, per

esempio, a causa di una recessione non prevista o di altro fenomeno non controllabile dal management il reddito fosse più basso di quello di budget, non sarebbe necessariamente corretto attribuire allo scostamento il significato di cattiva performance. Ciononostante, i valori del budget rimangono riferimenti meno problematici dei valori storici o di quelli costituiti da dati esterni. Il più delle volte gli analisti non hanno comunque accesso ai valori di budget, sebbene i valori programmati di alcuni indici del tutto generali (come l'utile per azione e il ROI) siano pubblicamente comunicati dal vertice aziendale in quanto obiettivi finanziari di rilievo.

I dati storici

Un confronto fra la performance attuale e quella passata di una stessa impresa solleva relativamente pochi problemi ed è coerente con l'idea di miglioramento continuo dichiarata dal management. Una tale comparazione non deve, infatti, affrontare il problema che nasce quando si pongono a confronto imprese diverse, cioè il fatto che i criteri contabili di valutazione potrebbero essere differenti. Se, riguardo a una stessa impresa, un qualche criterio fosse cambiato, allora i suoi effetti dovrebbero essere riportati nella nota integrativa. L'analista potrebbe raccogliere informazioni supplementari riguardo ai cambiamenti intervenuti e tenerne conto nel compiere il confronto. Nel migliore dei casi, tuttavia, un confronto fra dati consuntivi e storici di una stessa impresa può solo mostrare che i risultati del periodo corrente sono migliori o peggiori di quelli ottenuti in passato. Tutto ciò potrebbe non costituire una base di giudizio soddisfacente perché i dati storici potrebbero non essere uno standard accettabile. Un'impresa che avesse accresciuto il proprio ROI dall'1% al 2% lo avrebbe certamente raddoppiato ma, ciononostante, non avrebbe conseguito una buona performance.

I confronti con l'esterno

Quando un'impresa è posta a confronto con un'altra, differenze dell'ambiente competitivo e contabili possono far nascere seri problemi di comparabilità. Tuttavia, se l'analista fosse in grado di tenere conto di queste diversità, allora i dati esterni fornirebbero un riferimento per la valutazione della performance che avrebbe il pregio di essere indipendente. Le due aziende potrebbero, inoltre, essere state influenzate dalle medesime condizioni economiche generali, sicché un'importante causa che rende arduo il confronto fra imprese diverse non sarebbe in tal caso presente.

Alcune imprese utilizzano come riferimento per il confronto i risultati di un concorrente eccellente, utilizzano cioè un **benchmark**. Altre identificano il migliore *performer* fra le unità organizzative facenti parte della stessa impresa, per esempio quando una divisione si confronta con le altre del gruppo. Tutti questi confronti possono riferirsi alla performance globale o anche a specifici risultati, come l'efficienza produttiva o la rotazione delle rimanenze.

Le associazioni di categorie e altre imprese di servizio pubblicano numerosi indici per gruppi di imprese appartenenti a uno stesso settore. Database contenenti bilanci aziendali e di settore sono inoltre disponibili sul web.

Utilizzare gli indici di settore implica le stesse difficoltà di quelle che s'incontrano quando si utilizzano indicatori di un'impresa diversa, con l'ulteriore problema che i dati di una molteplicità di imprese sono sommati fra loro per restituire dei valori medi. Ciononostante, queste informazioni possono costituire una base sulla quale formarsi un'opinione circa la condizione del settore.

11.8.3 ■ L'utilizzo dei confronti

La principale utilità dell'analisi di bilancio è che *solleva interrogativi* ai quali occorre dare una risposta, anche se raramente è l'analisi in sé a fornire tali risposte. Per esempio,

un'importante differenza sfavorevole fra la performance attuale e un qualunque standard indica che qualcosa non ha funzionato e questo dovrebbe dare luogo a un'indagine. Anche quando l'analista suggerisse chiaramente che qualcosa non va (per esempio, il reddito dell'impresa potrebbe essersi ridotto mentre quello di altre imprese del settore essere cresciuto), poche volte egli è in grado di spiegare i motivi sottostanti. La capacità di selezionare, fra gli innumerevoli interrogativi potenziali che potrebbero essere posti, quelli che contano è, dunque, particolarmente importante.

Si faccia riferimento alle relazioni fondamentali mostrate nella Figura 11.1. Il solo numero che le sintetizza tutte è un quoziente, il ROI. Il cambiamento di un qualsiasi indicatore di performance meno generale del ROI potrebbe essere fuorviante come misura di una migliore o peggiore prestazione, perché potrebbe essere più che compensato dalla variazione che ha indotto su un altro indicatore. Una crescita del reddito, per esempio, migliora la performance solo se non annullata dall'investimento incrementale correlato[21]. Un aumento del margine percentuale di profitto indica un miglioramento della performance solo se i ricavi non si sono ridotti e se l'investimento non è cresciuto più che proporzionalmente. Un incremento del margine lordo percentuale segnala con certezza un miglioramento della performance solo se non è avvenuta una contrazione dei ricavi, o una crescita più che proporzionale dell'investimento o un aumento dei costi di periodo.

In sintesi, l'utilizzo di un qualsiasi indicatore che non sia il ROI richiede, quando esaminato da solo, che tutto il resto sia rimasto uguale, richiede cioè un vincolo di *ceteris paribus*. Normalmente, una tale condizione non è quella che prevale, sicché la significatività delle comparazioni ne è spesso indebolita.

D'altro canto, il ROI è un indicatore talmente generale che non fornisce alcun indizio su quali potrebbero essere state le cause del cambiamento. È proprio per trovare questi fattori (i quali, se sfavorevoli, indicherebbero possibili aree problematiche), che si compie la scomposizione del ROI in quozienti sussidiari o di livello inferiore, come in Figura 11.1. Il ROI, infine, non dice nulla sulla posizione patrimoniale e finanziaria dell'impresa. A tale scopo è necessario utilizzare gli indicatori di liquidità e di solvibilità.

---

[21] In altri termini solo se il ROI incrementale è maggiore del ROI iniziale.

Riepilogo

I numeri presenti in un bilancio sono normalmente più utili all'analisi qualora espressi in termini relativi, cioè sotto forma di quozienti o indicatori. Il ROI misura la performance globale, mentre altri indici aiutano l'analista a trovare specifiche determinanti che ne influenzano il valore e che rappresentano, pertanto, convenienti aree d'indagine. Gli indicatori possono essere classificati in quattro categorie: indicatori di performance globale, indicatori di profittabilità, indicatori di efficienza nell'utilizzo dell'investimento e indicatori finanziari. Nonostante molto numerosi possano essere gli indicatori calcolabili a partire dai dati di bilancio, solo alcuni sono necessari in relazione a uno specifico problema.

Un compito essenziale è trovare uno standard, un riferimento con cui porre a confronto la performance attuale. In generale, uno standard può essere: (1) soggettivo,

derivare cioè dall'esperienza dell'analista; (2) di budget, sviluppato dunque prima del periodo al quale la performance si riferisce; (3) storico, che mostra la performance della stessa impresa nel passato; (4) esterno, rappresentato cioè dalla performance di altre imprese, così come mostrata dal loro bilancio o da quello del settore.

Nessuno di questi standard è del tutto soddisfacente, ma una valutazione sia pure approssimata dei fattori che determinano le difficoltà nella comparazione può, in generale, essere fatta.

Il confronto con un qualche standard solleva importanti domande sulle quali indagare, ma raramente produce risposte definitive.

Problemi

Le soluzioni sono disponibili su **www.ateneonline.it/anthony**

Problema 11.1

Si forniscono i seguenti dati su due aziende, M e N (gli importi sono espressi in migliaia).

	M	N
Ricavi	€ 1080	€ 1215
Reddito netto	33	87
Interessi passivi	30	50
Aliquota % di imposta sul reddito	30	30
Totale attività	180	405

Domande

1. Quale azienda ha conseguito il più alto risultato percentuale se fosse stata priva di debito?
2. Quale azienda ha il più alto valore dell'indice di rotazione delle attività?
3. Basandosi esclusivamente sui dati forniti, in quale delle due aziende si dovrebbe investire?

Problema 11.2

Poiché siete il manager della divisione Losena di Fabretti SpA, avete interesse a determinare la redditività del capitale investito della vostra divisione, utilizzando il più adeguato indicatore "tipo ROI". Come responsabile della divisione, non avete alcun controllo delle fonti di finanziamento, mentre controllate l'acquisto delle attività, il loro ammontare e le loro dismissioni. Il *controller* della divisione vi ha fornito i seguenti dati come aiuto per calcolare la redditività del capitale investito:

Esercizio dal 1° gennaio al 31 dicembre (€ × 1000)	
Totale attività, 1° gennaio	€ 400 000
Totale attività, 31 dicembre	525 000
Debiti finanziari, 1° gennaio	75 000
Debiti finanziari, 31 dicembre	96 000
Capitale netto, 1° gennaio	278 000
Capitale netto, 31 dicembre	303 000
Reddito netto dell'esercizio	54 000
Interessi passivi	4200
Aliquota di imposta sul reddito	30%

Domanda

Quale configurazione di ROI sarebbe più appropriata per il manager della divisione? Usando tale configurazione, qual è il ROI per l'esercizio in corso? Quale configurazione di ROI sarebbe invece quella più adeguata per il controller? Usando quest'ultima configurazione, qual è il ROI per l'esercizio in corso?

Problema 11.3

Il presidente di Serrano SpA è interessato a determinare quanto sia stato efficace il controller nel controllo della cassa e delle disponibilità liquide. Disponete delle seguenti informazioni relative: (1) all'esercizio che precede l'arrivo del nuovo controller; (2) a quello che si è appena concluso:

	Esercizio ultimo	Esercizio precedente
Cassa e disponibilità liquide	€ 5 479 296	€ 6 123 704
Costi operativi monetari	83 138 408	99 748 943

Domanda

Il nuovo controller è stato efficace nella gestione della Cassa?

Problema 11.4

Il direttore finanziario di Tardelli SpA era interessato all'eventuale effetto delle nuove condizioni di pagamento concesse ai clienti a partire dall'inizio dell'esercizio. La consueta dilazione di pagamento di 30 giorni era stata infatti ridotta a 20 giorni, nel tentativo di contrarre l'investimento in crediti commerciali. Sono disponibili le seguenti informazioni per l'esercizio che si è appena concluso e per quello precedente (prima cioè della variazione delle condizioni di pagamento):

	Esercizio ultimo	Esercizio precedente
Crediti (al netto del fondo rischi su crediti)	€ 1 392 790	€ 1 207 393
Ricavi (a credito)	13 035 085	11 597 327

Domanda

Quale effetto ha avuto la nuova politica di dilazione del credito concessa ai clienti?

Problema 11.5

Sara Moretti è interessata a controllare i livelli delle rimanenze della sua impresa perché sa che livelli alti delle rimanenze sono costosi e assorbono risorse finanziarie. D'altro canto, livelli insufficienti potrebbero comportare "rotture di stock", conseguenti perdite di vendite e una perdita di fedeltà da parte dei clienti. Sara ottiene le seguenti informazioni sui livelli medi delle rimanenze di imprese simili alla sua:

Giorni di rimanenze (rimanenze/cdv giornaliero)	38 giorni
Rotazione delle rimanenze	9,6

Moretti aveva anche a disposizione le seguenti informazioni sull'esercizio precedente, che considerava un esercizio tipico per la sua azienda:

Costo del venduto	€ 300 000
Rimanenze all'inizio dell'esercizio	58 160
Rimanenze alla fine dell'esercizio	62 880

Domanda
Come giudicate il livello delle rimanenze dell'impresa in relazione a quello delle imprese simili?

Problema 11.6 L'utile netto dell'esercizio di Ralite SpA è di € 20 milioni. L'impresa ha 2 milioni di azioni ordinarie in circolazione, con un prezzo di mercato alla fine dell'esercizio di € 82 l'azione. I dividendi durante l'anno sono stati di € 5,74 l'azione.

Domanda
Calcolare i seguenti indici: (1) prezzo/utile (*price/earnings ratio*); (2) rendimento azionario (*dividend yield*); (3) tasso di distribuzione dei dividendi o *dividend payout* (dividendi distribuiti/utile).

Problema 11.7 I ricavi dell'esercizio di Unisonica SpA sono € 1750. Il capitale circolante medio, le immobilizzazioni tecniche (terreno, fabbricati e impianti) e il capitale netto ammontano rispettivamente a € 250, € 525, € 1500 (tutti gli importi sono in milioni).

Domanda
Calcolare: (1) l'indice di rotazione del capitale circolante; (2) l'intensità del capitale (ricavi/immobilizzazioni tecniche); (3) l'indice di rotazione del capitale netto.

Problema 11.8 Siete il responsabile finanziario di Volano Componentistica. In una recente riunione del consiglio di amministrazione è stata distribuita una perizia che indica che il valore di mercato degli immobili, impianti e macchinari della società è di € 3 500 000. Le stesse attività sono presenti nello stato patrimoniale della società a un valore contabile netto di € 1 750 000. Questo importo rappresenta il costo storico al netto di un fondo ammortamento cumulatosi nel corso degli ultimi 5 anni. Durante la riunione un dirigente afferma: "Mi sembra ragionevole valutare queste attività al prezzo di mercato valutato da un perito indipendente. Che motivo c'è di lasciare nei libri contabili queste attività al costo storico?"

Domanda
1. Preparare una risposta alla domanda del dirigente.
2. Se i principi contabili generalmente accettati consentissero la rivalutazione, come la registrereste? Quali sarebbero le scritture a libro giornale?

Problema 11.9 Quali sono alcune eccezioni al concetto di costo storico che i principi contabili richiedono o consentono?

Problema 11.10 I rendiconti del bilancio si limitano a quelle informazioni che possono essere espresse in termini monetari. Quali sono alcuni fattori di vitale importanza nella valutazione dello "stato di salute" e delle prospettive future di un'azienda che non compaiono in questi prospetti?