



RIASSUNTO

---

# ***IL BILANCIO***

*Analisi economiche per le decisioni e la  
comunicazione della performance*

---



FRANCESCA DE FELICE – ARIANNA LUCCARINI – FRANCESCO MONTI – SARA SCOPPA

## CAPITOLO 1 – NATURA E SCOPO DELLA CONTABILITA'

**Impresa:** soggetto economico che produce beni e servizi. L'impresa è una particolare organizzazione la cui funzione caratteristica è una soddisfacente produzione di ricchezza per chi ha in essa investito.

Useremo i termini organizzazione, impresa e azienda come intercambiabili.

L'**obiettivo dell'azienda** non è esclusivamente generare *profitto* per i lavoratori e i fondatori, ha anche un grande impatto sulla società. *L'azienda crea beni e/o servizi che intercettano bisogni*. Tenzialmente lo fanno per creare una ricchezza ma in primis devono mettere a disposizione dei beni per migliorare la qualità di vita dei cittadini.

A volte il bene acquisisce un valore che sorpassa il bisogno (es. Lamborghini: non compro la macchina solo con lo scopo di mobilità ma anche per farmi notare da un certo rango della società).

Le aziende svolgono un'azione di messa a disposizione di un valore.

Cos'ha **valore**? Un qualcosa che soddisfa un bisogno; se ciò che produco non risponde ad un'esigenza, economicamente non ha valore. Ciò che noi ingegneri quindi progettiamo deve soddisfare il bisogno dell'utilizzatore.

Non bisogna assumere che l'innovazione sia esclusivamente raccogliere le esigenze dell'utilizzatore e di conseguenza migliorare tecnologie già esistenti. Solitamente le migliori soluzioni sono quelle create con tecnologie completamente nuove ed innovative. Chiaramente è molto più semplice andare a migliorare una tecnologia preesistente rispetto a crearne una completamente nuova, ma si può incorrere anche in rischi di concorrenza.

L'impresa crea valore nei confronti di chi acquista i beni e remunera i lavoratori (impiegati), gli imprenditori e gli investitori che fanno parte dell'azienda stessa e che agiscono e concorrono alla creazione dei beni.

I **finanziamenti** di un'azienda possono arrivare da enti come *banche* o da *investitori privati* (capitale di rischio). Ovviamente l'investimento più "rischiato" dovrà essere più remunerato altrimenti non avrebbe senso farlo.

**Dunque, l'azienda è un sistema che crea valore per il consumatore, per i dipendenti, per gli investitori e per l'ambiente.**

L'**economia aziendale** è la disciplina che indaga sui comportamenti e sul finanziamento delle aziende. *È una branca delle scienze economiche che studia gli aspetti amministrativi, commerciali e tecnici delle aziende.*

Le aziende sono **sistemi aperti**, interagiscono con l'ambiente, con altre aziende. Non è sempre stato così: per esempio la Ford, agli inizi, aveva la catena produttiva tutta al suo interno: dalle miniere ferrose all'assemblaggio del prodotto.

Le aziende che invece conosciamo oggi sono quelle che si occupano dell'assemblaggio del prodotto finale montando componenti prodotti a loro volta da altre aziende affiliate.

### IL BILANCIO

Il bilancio è un concetto legato al bisogno di comunicazione, è un sistema artificiale che persegue scopi e finalità d'informazioni mutevoli nel tempo. Un bilancio, la cui finalità è quella di presentare l'azienda, deve seguire delle **norme** ritenute più efficaci per la comunicazione.

Tali norme nel tempo mutano, sono artificiali e quindi migliorabili. Ad esempio, un bilancio destinato a dipendenti o a investitori dovrebbe prevedere prudenza (evitando probabili guadagni -controproducenti- ma inserendo probabili perdite).

Le regole che presiedono alla redazione del bilancio (esterno) non cambiano da un'impresa all'altra e sono istituzionalmente regolamentate dal Codice civile e dalla prassi contabile.

La struttura fondamentale del bilancio è basata sui **rendiconti** ossia documenti specifici che rappresentano il bilancio.

Il bilancio ha quattro documenti fondamentali:

- 1- Lo **STATO PATRIMONIALE** rendiconto a specchio che “fotografa”:
  - a) l'**attività** (sulla sinistra del documento) dell'azienda ossia le risorse “di valore” detenute dall'azienda in termini monetari (solitamente a fine anno);
  - b) **passività e capitale netto** (sulla destra del documento), ovvero le modalità di finanziamento di tali risorse, le fonti che hanno finanziato il possesso dell'attività. I finanziatori vengono così identificati come detentori del diritto. La passività è rappresentata da chi ha i diritti dall'esterno ossia banche e istituti di credito; il capitale netto è costituito da: l'ammontare di denaro apportato direttamente dalla proprietà e denominato **capitale versato** e l'ammontare di utili generata attraverso la gestione e non distribuita sotto forma di dividendo ai proprietari, denominata **riserve di utile**;
- 2- Il **CONTO ECONOMICO** informa sulla performance dell'azienda in un certo arco temporale, in particolare elenca ricavi e costi la cui differenza informa su **utile e perdita**. Un movimento nello stato patrimoniale non implica una modifica nel conto economico (non è vero il contrario);
- 3- Il **RENDICONTO DEI FLUSSI DI CASSA** è utilizzato perché non tutte le interazioni economiche hanno una manifestazione immediata in cassa (es. pagamento e consegna non sempre coincidono);
- 4- La **NOTA INTEGRATIVA**, un documento contenente informazioni complementari ed integrative che spiega alcune operazioni di bilancio.

Equazione fondamentale del bilancio:

$$\text{ATTIVITÀ} = \text{PASSIVITÀ} + \text{CAPITALE NETTO}$$

Questa equazione deve essere sempre valida per far sì che il bilancio sia giusto (quindi è sempre da verificare negli esercizi).

Facendo una semplice manipolazione algebrica otteniamo:  $\text{CAPITALE NETTO} = \text{ATTIVITÀ} - \text{PASSIVITÀ}$ , che mette in luce come il capitale netto costituisca un valore residuale.

I diritti del detentore del capitale di rischio sono diritti residuali che vengono dopo la passività (terzi).

La comprensione delle informazioni presenti in un bilancio è fondamentale per capire una struttura di costo o una ragione d'investimento.

Un esempio del motivo per cui è importante capire la natura finanziaria di queste informazioni è la differenza tra conto economico e rendiconto dei flussi di cassa: infatti non è detto che un ricavo presenti un rendiconto monetario, **non sempre ad una manifestazione economica segue manifestazione finanziaria** (può essere che un ricavo sia registrato nel conto economico ma non sia presente nel rendiconto dei flussi di cassa perché il cliente non ha ancora pagato). L'evento economico e l'evento finanziario possono essere divaricati nel tempo.

La differenza fra stato patrimoniale e conto economico è il tempo. Il primo è la figura delle risorse dell'impresa o delle modalità in cui queste sono rese disponibili, le risorse e diritti su quest'ultime.

Vantare un diritto sulle risorse di un'impresa, significa vantarlo sull'attività, non su una specifica risorsa: nel caso in cui la risorsa fornita debba ancora essere pagata è possibile attingere ad altre risorse dell'attività.

Il valore generato della propria attività deve essere superiore ai costi, deve essere positivo, in caso contrario parliamo di perdita. L'azienda può operare in perdita ma per brevi periodi di tempo.

Il bilancio non è comunque un documento esaustivo riguardo alle informazioni di un'azienda. Mancano le informazioni qualitative, difficilmente associabili agli andamenti economici di un'azienda e difficilmente traducibili in linguaggio economico. Inoltre, non tutte le informazioni quantitative sono inserite all'interno di un bilancio, come quelle di natura non monetaria (per es. il numero dei dipendenti), magari presenti sotto la nota integrativa. Il principio per il quale le informazioni devono essere omogenee non ce lo permette. Per permettere di confrontare le informazioni – che altrimenti sarebbero veramente poco comprensibili dal punto di vista della valorizzazione delle risorse che quell'azienda detiene – è necessario tradurle in un'unità di misura economica finanziaria, il valore di valuta (l'euro in Europa), unità monetaria corrente rilevante per quel contesto.

Un'azienda può raccogliere informazioni di natura quantitativa per finalità diverse dalla stesura del bilancio. Informazioni di natura operativa per ragioni propedeutiche. Il bilancio utilizza un sottoinsieme di tutte le informazioni possibili di natura quantitativa, le informazioni utili che vengono processate.

Non sempre queste informazioni sono fruibili nel bilancio per i manager ai fini decisionali. Spesso le informazioni dello stato patrimoniale vanno integrate e, solitamente, non tutte le informazioni presenti nello stato patrimoniale sono utili.

**RIASSUNTO:** la contabilità e il bilancio sono governati da regole generali 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 (rendiconto di stato o di stock ad un certo istante), il conto economico e il rendiconto finanziario (rendiconti di flusso in relazione ad un certo periodo di tempo) e la nota integrativa (documento contenente informazioni complementari ed integrative). L'equazione fondamentale della contabilità è:  $\text{attività} = \text{passività} + \text{capitale netto}$

## **I CONCETTI ALLA BASE DELLA CONTABILITÀ**

I principi contabili sono formulati da esseri umani, inoltre, 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.

Ci sono tre criteri alla base della formulazione dei principi stessi, che tendono a generare trade-off (cioè la necessità di dovere bilanciare esigenze fra loro in controtendenza), per cui si cerca di generare soluzioni di compromesso per poterli soddisfare simultaneamente.

I concetti o principi sono regole generali che guidano l'azione, ma non prescrivono esattamente come si debba registrare un evento.

I criteri alla base della formulazione dei principi sono:

- **RILEVANZA**
- **OGGETTIVITÀ**
- **FATTIBILITÀ**

Il **criterio di rilevanza** ci dice che le informazioni devono rappresentare quanto più possibile e nella maniera più significativa l'entità di queste risorse, ovvero informa sulla dotazione di risorse effettiva dell'impresa → il valore di realizzo (il valore di mercato), la più idonea rappresentazione di criterio di rilevanza. Un principio è rilevante se produce informazioni importanti e utili riguardo un'impresa, dunque informazioni che possono influenzare le decisioni economiche di chi le utilizza.

Il **criterio di oggettività**, che prescinde dal giudizio personale, è il raggiungimento del più alto consenso possibile nella valutazione di un fenomeno. Non è detto che le informazioni del bilancio si adattino a generare consenso, infatti si cerca di perseguire la massima oggettività, che risulta però difficilmente raggiungibile nel caso di stime di valore, motivo per cui il criterio di rilevanza e di oggettività sono difficilmente conciliabili se non attraverso un compromesso; la cosa da fare è mantenere l'errore entro limiti accettabili seguendo il principio di prudenza che evita la sovrastima delle attività. Un principio è oggettivo se produce informazioni non influenzate dal giudizio di chi le conferisce. L'oggettività implica affidabilità e verificabilità.

Il **criterio di fattibilità** è un criterio utilitaristico, attiene allo sforzo (effort) per la raccolta e analisi delle informazioni. Un principio è fattibile se può essere implementato senza eccessivi costi o complessità.

Questi criteri sono spesso in conflitto l'uno con l'altro quindi, il bilancio è il costante sforzo di conciliazione di questi.

## CAPITOLO 2 – PRINCIPI CONTABILI DI BASE

*I principi contabili (in totale 11) sono regole che risolvono i problemi applicativi della legge in materia di bilancio e integrano le norme laddove non siano sufficienti. Sono indicazioni tecniche, utili alla corretta formazione del bilancio, artificiali e non desumibili sperimentalmente. Sono dunque migliorabili nel tempo e permettono il confronto tra bilanci d imprese e momenti temporali diversi.*

**Attività o asset** = risorse economiche detenute dall'azienda e contabilizzabili.

**1) Principio del duplice aspetto:** sancisce l'uguaglianza  **$attività = passivo + capitale netto$** .

Ciò significa che ogni attività sulla quale i creditori non vantano diritti sarà rivendicata dai detentori del capitale netto (**valore residuale**), e che il totale dei diritti non può eccedere sulle attività possedute (l'uguaglianza va sempre verificata).

**2) Principio di omogeneità:** per poter sommare risorse di varia natura possedute da un'azienda, è necessario esprimerle attraverso un'unica unità di conto, ossia **un'unità di misura a valore nominale costante** (noi usiamo la moneta). Ciò significa che nei rendiconti finanziari gli unici fatti riportabili della vita aziendale sono quelli che possono essere espressi in termini monetari (dunque nello SP mancano atti di sciopero, condizioni di salute dei dipendenti, i dipendenti, ecc.). Assumo quindi che l'unità di misura conservi nel tempo la sua capacità di rappresentare il potere d'acquisto, ma va ricordato che lo SP non tiene conto dell'inflazione, ma fa riferimento al potere d'acquisto al momento della redazione del bilancio.

**3) Principio di identità giuridica:** la contabilità deve avere **a riferimento solo l'azienda** e non le persone collegate ad essa. Tale principio si applica ad ogni azienda, a prescindere dalla sua forma giuridica (spa, individuale ecc.)

**4) Principio della prospettiva di funzionamento:** il bilancio non rileva il valore al quale possono essere vendute le attività in caso di liquidazione/cessione dell'azienda, poiché viene ipotizzato che l'azienda rimanga in vita per un tempo indeterminato. In caso di chiusura dell'attività si applicano precise regole contabili per redigere il cosiddetto **bilancio di liquidazione o di cessione**. Nell'ipotesi di funzionamento ordinario si parla di **bilancio d'esercizio**. Tale principio non detta regole di comportamento, ma interpreta l'azienda come "duratura" nel tempo e quindi disponibile ad applicare gli altri principi.

**5) Principio di costo:** qualora non esista un'informazione oggettiva sul valore di mercato di un'attività, essa verrà riportata a bilancio al suo costo d'acquisto (o costo storico). Ma se uno degli obiettivi del bilancio è rappresentare la ricchezza dell'azienda, data la sua finalità comunicativa, perché registrare a costo storico quando sappiamo che nel corso del tempo viene a crearsi un divario fra il valore di acquisto e il valore reale? In questo modo andiamo a sacrificare il principio di rilevanza. Come si giustifica? Con gli altri criteri: oggettività e fattibilità. Se mi dovessi imporre un obiettivo di oggettività dovrei trovare una modalità per capire quale sia il costo attuale di un'attività, ma questa operazione è per sua natura soggettiva (sono delle stime), quindi **è legittimo registrare tutto a valore storico**.

*Una società nel 2000 compra un terreno da 100.000€ → tale acquisto entrerà come attività nel bilancio di quell'anno. Nel 2005 l'azienda non potrà essere a conoscenza del valore esatto di mercato del terreno, dunque nel nuovo bilancio lo riporterà al suo costo storico (100.000€).*

**valore di mercato** = valore oggettivo al quale l'attività potrebbe essere venduta.

**costo storico** = costo d'acquisto di un'attività in una certa data (sostituisce a bilancio il valore di mercato in assenza di un'informazione oggettiva).

**fair value** = valore intrinseco di un'attività reale o finanziaria. È il valore che posso realisticamente realizzare a fronte di una vendita. È confrontabile con il valore di mercato (valore effettivo) per sapere se l'asset è stato sovrastimato ( $fv < vm$ ) o sottostimato ( $fv > vm$ ).

**Fondo di ammortamento:** parte di importo sottratto al costo di acquisto iniziale poiché "consumata" nel tempo.

## LE VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE (SP)

+ ↓ -	ATTIVITÀ	PASSIVITÀ E NETTO
	<b>Attività correnti:</b> cassa (attività già liquide) e attività che diventeranno cassa entro un anno (periodo di esercizio).	<b>Passività correnti:</b> attività con manifestazione di esigibilità entro l'esercizio successivo (=da saldare)
	<b>Attività immobilizzate:</b> presumo non si trasformeranno in liquidità entro l'esercizio successivo.	<b>Passività a lungo termine:</b> attività con manifestazione di esigibilità oltre l'esercizio successivo (=da saldare) <b>Capitale netto:</b> ultima liquidità ricavabile nel tempo

Risorse economiche + investimenti

Diritti residuali + fonti finanziarie della proprietà

Diritti dei creditori + fonti finanziarie dei creditori

La forma più diffusa di organizzazione dello stato patrimoniale è il **criterio di liquidità** che organizza le risorse in relazione alla velocità con cui ci si attende che quelle risorse si trasformino in liquidità.

Il criterio speculare che adottiamo per passivo e capitale netto è il **criterio di esigibilità**: organizza lo spettro in base a quanto più è imminente il dover restituire il valore al soggetto esterno.

## LE ATTIVITÀ

Le attività (dunque le risorse economiche dell'azienda) possono dividersi in:

- Attività monetarie:** rappresentano diritti su un ammontare di denaro. L'informazione è quindi oggettiva e affidabile. Tali attività sono registrate solitamente al loro valore di mercato.
- Attività non monetarie:** non esiste un'informazione oggettiva sul loro valore, e quindi sono riportate al costo storico (in questo caso prende il nome di **book value**).

Per essere definita tale, un'attività deve soddisfare i seguenti requisiti:

- Deve essere stata acquisita tramite una transazione;
- Deve essere sotto il controllo di un'azienda (esempio 1: un immobile in affitto fa parte delle attività del proprietario, non del locatario; esempio 2: i dipendenti non sono di proprietà dell'azienda);
- Deve avere un valore per l'azienda, ossia prospetta benefici futuri (quindi sono cassa, possono generare cassa o futuri incassi);
- Deve essere oggettivamente quantificabile (ad esempio il prestigio di un marchio non è attività).

È possibile, inoltre, distinguere le attività in:

- Attività correnti (o a breve termine):** rappresenta cassa e liquidità in senso stretto, oltre che attività che si trasformeranno entro il periodo di esercizio successivo (di solito un anno) o che nello stesso tempo produrranno utilità.
  - Liquidità in senso stretto* (cassa, cc attivo, titoli immediatamente smobilizzati...)

- ii. *Altre attività correnti* (crediti commerciali, crediti finanziari a breve, rimanenze, anticipi a fornitori, costi anticipati...)
- b. **Attività immobilizzate (o a lungo termine):** quelle attività che presumo non si trasformeranno in liquidità entro il periodo di esercizio successivo. Divido immobilizzazioni materiali, immateriali o finanziarie.
  - i. Immobilizzazioni materiali (terreni, fabbricati, attrezzature...)
  - ii. Immobilizzazioni immateriali (avviamento, concessioni, licenze, brevetti, marchi...)

*Avviamento (goodwill): differenza tra il prezzo pagato per l'acquisto di un'azienda e il suo fair value, ed è la valorizzazione del patrimonio intangibile sviluppato internamente ma non manifestato nel bilancio (Esempio: acquisto un'azienda a 40 mln € di cui 35 mln € sono registrati come capitale netto mentre 5 mln € sono d'avviamento per gli assets sviluppati internamente dall'azienda.)*

*Concessioni: diritti di sfruttamento di beni pubblici*

*Licenze: sono diritti ad utilizzare un software*

*Marchi: denominazioni che valorizzano l'immagine dell'azienda sul mercato*

*Brevetti: sono diritti di esclusiva nello sfruttamento di una proprietà intellettuale*

- iii. Immobilizzazioni finanziarie (crediti finanziari a lungo termine, partecipazioni...)

## LE PASSIVITÀ

Sono i diritti vantati dai creditori o soggetti esterni all'azienda su tutte le attività. Possono distinguersi in:

- a. **Passività correnti (a breve termine):** obblighi da estinguere in base al contratto in breve periodo. Possono essere finanziarie (verso banche o società) o operative (verso fornitori, tributari...)
- b. **Passività a lungo termine** (mutui, prestiti obbligazionari...)

Il rapporto tra le passività correnti e le attività correnti definisce il **quoziente di liquidità**, ossia la capacità dell'azienda di fronteggiare nel breve periodo gli impegni finanziari.

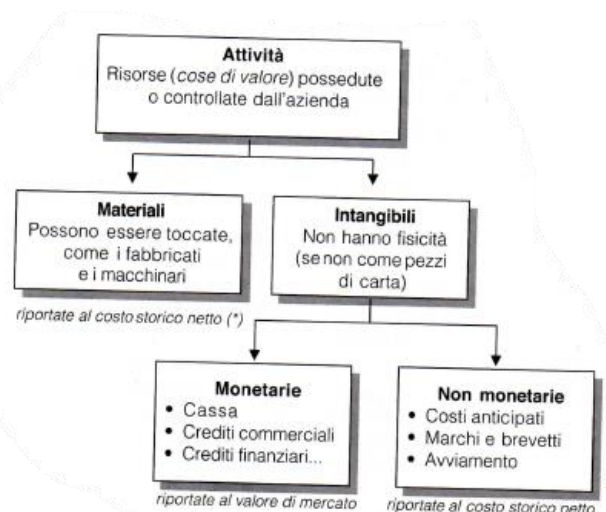
## IL CAPITALE NETTO

Detto anche capitale di rischio o patrimonio netto (net worth) deriva dal **capitale versato** (ammontare di denaro apportato dalla proprietà) e dalle **riserve di utili** (ricchezza generata dalla gestione e non distribuita come dividendi ai detentori di capitale di rischio). Si può dividere in:

- a. **Capitale sociale:** n° di azioni in circolazione x valore nominale azione
- b. **Riserva da sovrapprezzo delle azioni:** n° azioni in circolazione x (prezzo pagato – valore nominale azione)

*Riserva di utili = somma di utili – somma di dividendi distribuiti = somma di utili trattenuti*

Capitale versato= capitale di conferimento;  
riserve di utili= capitale di risparmio.





### CAPITOLO 3 – PRINCIPI CONTABILI DI BASE: LA FORMAZIONE DEL REDDITO (IMPORTANTE)

Stato patrimoniale e conto economico possono essere rappresentate in termini di stato in un certo istante o in termini di flusso in un intervallo di tempo. I flussi che caratterizzano l'impresa sono continui e descrivibili tramite il seguente diagramma:



Un'impresa ha un certo ammontare in cassa che utilizza per dotarsi di scorte, vende quindi tali prodotti ai clienti i quali pagano tramite contanti o concordando una dilazione (nascono così i crediti commerciali). A pagamento effettuato, l'incasso alimenta la liquidità e si rinnova il ciclo.

Il conto economico si focalizza sulle operazioni di gestione, ed è costituito da **ricavi** ( $\neq$  apporti di capitale. Sono flussi in ingresso, aumentano l'attività) e **costi di competenza** ( $\neq$  dividendi. Sono flussi di uscita, aumento della passività).

**Ricavi – costi di competenza = REDDITO NETTO/utile/profitto/risultato netto** (se negativo è detto PERDITA)

**6) Principio della periodicità della misurazione:** la contabilità misura il risultato dello svolgimento delle attività economiche in un certo intervallo di tempo definito periodo amministrativo o **esercizio** (spesso coincidente con l'anno solare). Ciò dipende dal fatto che le imprese non hanno una vita breve, e quindi non voglio attendere molti anni per le informazioni sulla performance economica dell'impresa. Il risultato è la variazione del capitale netto riconducibile allo svolgimento delle attività gestionali. La contabilità, pertanto, è costretta a suddividere virtualmente il flusso continuo degli eventi di un'azienda in periodi amministrativi e, quindi, a misurare ricavi e costi da ricondurre correttamente a ciascuno di essi. I manager ricorrono anche all'uso di rendiconti infra-annuali per periodi più brevi.

**Relazione tra reddito e capitale netto:** il reddito/profitto/utile dell'esercizio è una variazione positiva delle riserve di utili (componente del capitale netto).

Equazione di base del conto economico:

$$\text{RICAVI} - \text{COSTI DI COMPETENZA} = \text{RISULTATO D'ESERCIZIO (UTILE O PERDITA)}$$

**Attenzione:**

- Riserve di utile  $\neq$  cassa                  dividendi  $\neq$  costi                  reddito  $\neq$  aumento cassa
- i costi non determinano necessariamente esborsi al momento del consumo di risorse
- i ricavi non determinano necessariamente incassi al momento del realizzo
- ricavi e costi sono incrementi e decrementi delle riserve di utile dovuti alle attività di gestione.

**7) Principio di prudenza:** Prudenza e scetticismo aumentano la credibilità dei risultati nel lungo periodo e soddisfano il bisogno di informazione dei portatori di interesse. Il criterio spinge quindi a sottostimare il reddito e il valore di attività in caso di incertezze nella misurazione. Devo quindi riconoscere i ricavi solo se ragionevolmente certi (a servizi erogati) e riconoscere i costi appena sono ragionevolmente possibili.

#### APPLICAZIONE PRINCIPIO DI PRUDENZA

In generale i ricavi derivati da vendite vengono riconosciuti in seguito all'erogazione dei servizi o a prodotti consegnati. In alcuni specifici casi il pagamento avviene anticipatamente su richiesta dell'impresa, dunque l'incasso viene contabilizzato come aumento di cassa, mentre il ricavo verrà contabilizzato al momento della consegna dei prodotti. La passività in questo modo generata, che bilancia l'aumento di cassa nello SP, si chiama **acconto o anticipo da clienti o ricavo non realizzato**, e pone l'obbligo di consegna all'azienda.

Se al contrario le vendite sono effettuate prima del pagamento, i ricavi sono registrati nel periodo di vendita. Il pagamento, effettuato nel periodo successivo, verrà registrato come credito commerciale (attività). All'incasso di tale debito il denaro non sarà un ricavo, ma ridurrà i crediti e aumenterà la cassa senza modificare il reddito o le riserve di utili.

**8) Principio di realizzazione dei ricavi:** mi informa su quanto ricavo posso riconoscere. Formalmente il ricavo è quanto il cliente pagherà con ragionevole certezza. I ricavi, di conseguenza, possono essere inferiori al prezzo di vendita.

**Correlazione (*matching principle*) fra ricavi e costi:** quando un certo evento influenza sia i ricavi che i costi, allora l'effetto di entrambi deve essere riconosciuto nello stesso periodo amministrativo. Solitamente si riconosce prima l'ammontare del ricavo e quindi si associano i corrispondenti costi denominati *costi inerenti*.

#### IL RICONOSCIMENTO DEI COSTI DI COMPETENZA

##### Terminologia

**Costo** (generico): misura monetaria dell'ammontare di risorse utilizzate per uno scopo.

**Spesa:** espressione contabile di un costo di acquisto, sempre associata ad un decremento di un'attività (normalmente della cassa) o ad un incremento di una passività (debito con fornitori o debito bancario) che fa seguito all'aver sostenuto un costo.

**Costi di competenza:** costo da associare ad un certo periodo amministrativo. Costi correlati ai ricavi di un certo periodo (relativi quindi alle risorse consumate per produrre i ricavi realizzati nel periodo).

**Esborso:** è un'uscita di cassa che non rappresenta necessariamente il pagamento per una risorsa acquistata contestualmente (es. pagamento di un debito verso fornitori).

##### I tre criteri per riconoscere i costi di competenza del periodo

- 1- **Matching principle.** I ricavi e i costi determinati da uno stesso evento devono essere riconosciuti in uno stesso periodo. Se a un agente di commercio è pagata una provvigione per aver realizzato una vendita, allora la provvigione è un costo di competenza del periodo in cui si realizza il ricavo. In definitiva, sebbene il costo del venduto sia la più importante voce di costo correlata ai ricavi, non è l'unica.
- 2- **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 (es. *costi di illuminazione e riscaldamento, costi del personale (stipendi), polizze, ecc.*).
- 3- **Costi non associati a ricavi futuri:** se un costo non può essere associato a ricavi di un qualche periodo futuro, esso sarà un costo di competenza (es. *la formazione dei dipendenti produrrà benefici per l'azienda ma questi benefici non possono essere oggettivamente misurati, né è possibile individuare quali periodi futuri ne trarranno beneficio*).

**Costi di competenza e spese:** una spesa si verifica quando un'impresa acquista un bene o un servizio. Una spesa può essere registrata come un'attività oppure come costo di competenza (la maggior parte delle spese diventano costi di competenza). Spesa e costo di competenza non devono necessariamente manifestarsi nello stesso periodo.

- Spese del periodo che sono anche costi di competenza del periodo. Una risorsa acquistata durante l'anno, determinando una spesa, se è *consumata* (la risorsa ha generato beneficio) entro l'anno, allora è anche un costo di competenza.
- Spese di periodi precedenti che diventano costi di competenza nel periodo. Per esempio, *rimanenze di prodotti finiti* che vengono venduti nel periodo successivo, i *costi anticipati* (assicurazioni, spese legali), le *attività immobilizzate* (è difficile stimare quale porzione del costo dell'edificio si debba considerare un costo di competenza del periodo, quindi si utilizza un meccanismo chiamato **ammortamento**).
- Spese del periodo che diventano costi di competenza in periodi futuri come l'acquisto di immobilizzazioni o quelle sostenute per la produzione di beni che saranno venduti in periodi successivi.
- Costi di competenza del periodo che saranno pagati in periodi futuri (costi sospesi) come stipendi dovuti ma non ancora pagati.

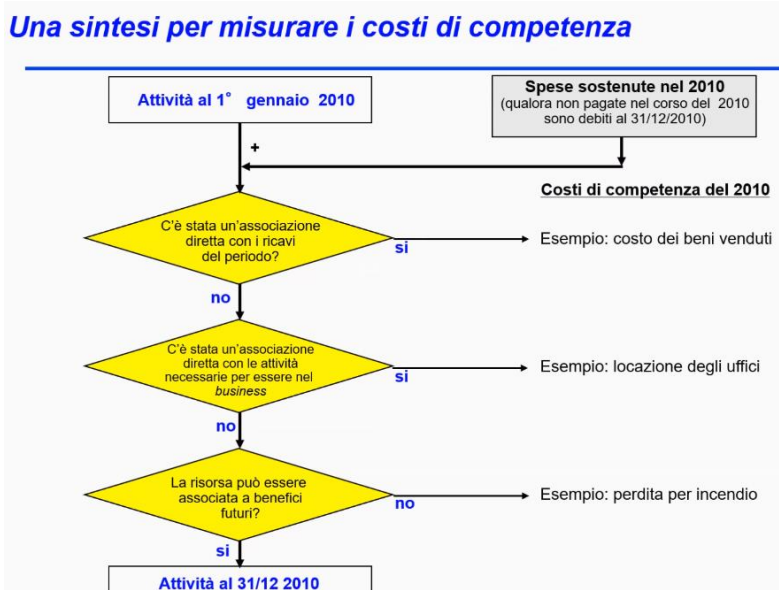
I **dividendi** che un'impresa corrisponde ai propri azionisti NON sono un costo di competenza.

**Proventi o ricavi accessori:** aumenti delle riserve di utili non dovuti ai ricavi di vendita (es. un'azienda vende dei titoli a un prezzo superiore a quello del loro acquisto).

**Oneri o costi accessori:** riduzioni di riserve di utili che fanno seguito a eventi non collegabili alle operazioni caratteristiche (es. possibili perdite di attività a causa di furti o incendi).

**10) Principio della continuità 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 cambiarlo (in quel caso la nota integrativa dovrebbe contenere una spiegazione non solo sui motivi, ma anche sugli effetti del cambiamento).

**11) Principio di significatività e rilevanza.** Non si devono registrare eventi che non siano rilevanti e per i quali l'onere della contabilizzazione non sarebbe giustificato. Non esistendo una linea netta che distingua ciò che è rilevante da ciò che non lo è, la distinzione dipende dal giudizio individuale. Il principio svolge una funzione di "filtro" delle informazioni da esporre a bilancio. Quindi, il principio di rilevanza enfatizza pertanto due aspetti: trascurare i fatti non rilevanti ed esplicitare tutti quelli rilevanti.



## CAPITOLO 4 – IL CONTO ECONOMICO E LE SUE CLASSIFICAZIONI

Nel capitolo sono descritte le principali classificazioni del conto economico a uso interno e come queste si differenziano fra loro. 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.

Il conto economico riporta i risultati della gestione e spiega come l'impresa abbia generato ricchezza, oppure abbia prodotto perdite. Esistono diversi modi e gradi di dettaglio con cui classificare le voci del conto economico.

### IL CONTO ECONOMICO A COSTO DEL VENDUTO

Il conto economico può riportare diverse voci per valorizzare i complessivi ricavi da vendite, la cui somma algebrica determina i **ricavi netti da vendite** (valore dei prodotti venduti nel periodo). Il **costo del venduto** (costo dei prodotti e dei servizi consegnati o erogati nel periodo) è la seconda voce dopo i ricavi perché riduce il reddito. Rilevare e comunicare separatamente il valore dei ricavi e quello correlato del costo del venduto consente di rilevare il **marginale lordo** (differenza fra ricavi e costo del venduto) che misura quanto l'impresa guadagna prima della copertura di tutti gli altri costi diversi dal costo del venduto.

$$\text{Margine lordo} = \text{ricavi netti da vendite} - \text{costo del venduto}$$

Oltre al margine lordo, il conto economico classificato presenta alcuni risultati intermedi di reddito. Il **risultato operativo caratteristico** è la differenza fra i ricavi e tutti i costi caratteristici, ovvero quelli riconducibili alla specifica attività economica dell'azienda (es. macchine vendute, pezzi di ricambio venduti, servizio di manutenzione).

La gestione accessoria deriva dal possesso di attività accessorie (titoli e azioni non strumentali alla missione dell'azienda) e producono proventi, costi o oneri accessori. La somma algebrica del risultato operativo caratteristico e di quello derivante dalla gestione accessoria produce il cosiddetto **risultato operativo complessivo**.

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 (proventi e oneri riconducibili a fatti accidentali, errori contabili, cambiamenti nei criteri di valutazione...).

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. Sottraendo le imposte sul reddito dell'esercizio dal risultato prima delle imposte si ottiene il risultato netto o **reddito netto**.

I risultati intermedi di reddito migliorano la comprensione della prestazione economica aziendale.

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.

Nella parte finale del documento possiamo trovare il **prospetto delle variazioni delle riserve di utili** che mostra per l'appunto i cambiamenti delle riserve di utili intervenuti nel periodo e collega il conto economico con i valori iniziale e finale delle riserve di utili di due stati patrimoniali consecutivi.

Quando si analizza la performance di un'azienda, si calcolano normalmente i valori percentuali relativi a determinare voci del conto economico. I più importanti di questi indicatori sono il **marginale lordo percentuale**

(rapporto fra margine lordo e ricavi netti) e il **risultato netto percentuale** (rapporto fra risultato netto e ricavi netti).

### IL CONTO ECONOMICO A MARGINE DI CONTRIBUZIONE

Questa seconda classificazione scalare del conto economico è utile per comprendere come il cambiamento dei ricavi influisce sulla formazione del reddito. Il concetto di margine di contribuzione richiede la preliminare conoscenza di una nota classificazione dei costi in costi variabili e in 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 (provvigione sulle vendite variabile in modo proporzionale ai ricavi realizzati dal venditore, costo del carburante dei veicoli che varia in base al numero dei chilometri percorsi).
- I **costi fissi** sono costi il cui ammontare complessivo non varia quando cambia il livello di output, che possono cambiare nel tempo ma non a seguito dei cambiamenti dei ricavi del volume di produzione (tasse sulla proprietà, stipendi dei dirigenti, costi di assicurazione...).

Questa classificazione è utile per comprendere la dinamica complessiva dei costi. 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 ricavi e costi variabili si chiama **margine di contribuzione** che è quindi quanto rimane, al netto dei costi variabili, per coprire i costi fissi e, auspicabilmente, generare guadagno. Quello che è interessante per svolgere le analisi è l'indicatore percentuale.

### IL CONTO ECONOMICO A VALORE AGGIUNTO

In questo rendiconto, come avviene nel conto economico civilistico, i costi sono: (1) classificati per natura; (2) suddivisi fra costi di risorse interne (lavori e immobilizzazioni materiali) e costi di risorse acquistate dall'esterno (materie prime e servizi).

Un primo risultato è il **valore della produzione**, un valore che segnala il volume di output complessivamente realizzato nel periodo. Il secondo importante risultato intermedio di reddito è il **valore aggiunto**: la differenza fra il valore di produzione e quello delle risorse acquistate all'esterno; quantifica monetariamente il contenuto di trasformazione, cioè quanto valore l'impresa è riuscita ad aggiungere attraverso le attività di trasformazione.

## CAPITOLO 5 – I SISTEMI CONTABILI E LE MODALITÀ DI CONTABILIZZAZIONE

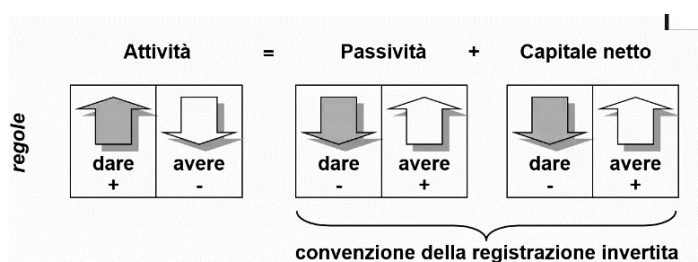
Transazioni che riguardano una certa voce posso modificare il valore della stessa in due modi: aumentandolo o diminuendolo. Registrando assieme tutti gli aumenti e tutte le diminuzioni e calcolandone poi periodicamente la variazione netta risultante (nuovo saldo della cassa), si risparmia tempo e lavoro. In contabilità si utilizza l'espedito del conto, che ha la forma di una grande "T".

I conti delle diverse voci dello stato patrimoniale sono detti **conti permanenti**. Alla fine di ogni periodo contabile è calcolato il saldo del conto, che va in "eredità" al periodo successivo diventando il saldo iniziale di quel periodo.

I ricavi e i costi di competenza sono rispettivamente incrementi e decrementi delle riserve di utile. Le transazioni che riguardano costi e ricavi sono registrate nei **conti temporanei** (conto economico). Alla fine del periodo contabile, i saldi di tutti i conti temporanei di costo e ricavo sono sommati per calcolare un solo valore che confluisce nel conto riserve di utili (stato patrimoniale).

Il **mastro** è l'insieme di conti accesi da un'azienda. I conti utilizzati dal sistema contabile di un'impresa sono elencati nel **piano dei conti** che ha spesso lo stesso ordine delle voci del bilancio (cassa all'inizio e riserve di utili alla fine).

I conti si compongono di due sezioni chiamate **dare e avere**. Il principio del duplice aspetto dice che ogni transazione contabile deve 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 ogni transazione, il totale del dare deve eguagliare il totale dell' avere**. Per questo motivo viene detto **partita doppia**.



Le attività aumentano in dare e diminuiscono in avere, di conseguenza passività e capitale netto aumentano in avere e diminuiscono in dare.

Poiché i ricavi accrescono il valore del capitale netto e il capitale netto aumenta in avere, allora *i ricavi sono registrati in avere*.

Il **processo contabile** si sviluppa nelle sei seguenti fasi:

- 1- **Analisi delle transazioni.** Quali conti devono essere accreditati e addebitati e di quanto;
- 2- **Registrazione delle transazioni a giornale.** Le transazioni vengono trascritte sul *giornale*;
- 3- **Riporto a mastro.** Le transazioni scritte a giornale vengono riportate nei conti del *mastro*;
- 4- **Operazioni o scritture di assestamento.** Rettifiche o integrazioni da inserire alla fine del periodo contabile, registrate a giornale e a mastro.
- 5- **Scritture di chiusura.**
- 6- **Preparazione dei rendiconti.**

Lo stato patrimoniale disponibile alla fine della fase sei diventa lo stato patrimoniale iniziale del ciclo successivo.



Le **transazioni** si sviluppano a seguito di:

- **Operazioni con l'esterno** (scambi di beni o servizi fra l'azienda e terzi);
- **Operazioni interne** (utilizzo delle risorse e la loro trasformazione).

Il primo tipo di transazioni determina le cosiddette scritture originarie: variazioni oggettive delle attività e/o passività e/o del capitale netto, perché determinate dai valori dello scambio. Al contrario, le operazioni interne danno origine a valori stimati. Entrambi i tipi di operazioni hanno effetti sui valori dello stato patrimoniale.

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	

Il **saldo di un conto** di attività è in dare, mentre il saldo di un conto di passività è in avere.

La figura a lato mostra la procedura formale per ottenere il saldo di un conto che si riferisca a una voce delle attività.

Una volta determinato il saldo di ciascun conto è possibile predisporre un **bilancio di verifica** per controllare che l'uguaglianza dare-avere sia soddisfatta e per riassumere le informazioni del mastro prima dell'assestamento e della chiusura. Non è sicuro che, anche se

l'uguaglianza dare-avere è soddisfatta, non siano stati commessi errori.

Alcuni eventi sono registrati solo alla fine del periodo contabile attraverso operazioni o **scritture di assestamento**, che hanno lo scopo di riflettere meglio la situazione dei valori dell'impresa.

La maggior parte delle scritture di assestamento riguardano eventi che in realtà sono continui nel tempo. Ci sono due metodi alternativi per registrare questi eventi:

- 1- Si registrano i 1000 euro come un'attività al momento dell'acquisto

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

- 2- Il costo di 1000 euro è registrato come un costo al momento dell'acquisto

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

La scelta fra uno di questi metodi dipende solo da quale si ritiene più conveniente.

Le scritture di assestamento appartengono a due categorie: scritture di integrazione e scritture di rettifica.

Di seguito sono descritti quattro tipi di questi eventi:

- a- *Costi già registrati che devono essere ripartiti tra due o più periodi contabili*. Esempio: polizza assicurativa che viene pagata anticipatamente per un periodo maggiore del periodo contabile. Inizialmente viene registrata come costo anticipato (attività), passato il periodo contabile una parte del costo anticipato diventa un costo di competenza. In questo caso si parla di attività stornata (cancellazione di una parte dell'attività).
- b- *Costi sospesi (costi di competenza non registrati)*. Costi di competenza del periodo di cui non esiste traccia in contabilità. Esempio: 150 euro già guadagnati da un dipendente nel periodo ma non contabilizzati e quindi non ancora pagati.
- c- *Ricavi anticipati (già rilevati ma di competenza di due o più periodi contabili)*. Valori inizialmente registrati in un conto e, alla fine del periodo, sono opportunamente suddivisi tra un conto ricavi e un conto passività. Esempio: incasso derivante dalla riscossione di un affitto pagato anticipatamente dal locatario.
- d- *Ricavi realizzati ma non registrati*. Si tratta di ricavi realizzati nel periodo, ma dei quali, alla fine del periodo, non c'è ancora traccia in contabilità. Esempio: interessi attivi guadagnati dall'impresa da un prestito, ma non registrati perché l'impresa non ha ancora emesso alcun documento nei confronti del debitore (non è stato ancora riscosso).

Le scritture di assestamento a) e c) sono **scritture di rettifica** perché modificano valori già esistenti; le scritture b) e d) sono **scritture di integrazione** che non modificano valori già esistenti ma richiedono nuove scritture.

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**. Per questo esiste un conto denominato **fondo di ammortamento** che cumula nel tempo i valori dell'ammortamento, perché i principi contabili richiedono l'indicazione separata del costo storico di un'immobilizzazione e delle quote di ammortamento complessive accumulate dal momento di acquisto del bene sino alla data del bilancio. Il fondo di ammortamento è denominato posta rettificata perché il suo valore è sottratto da quello di un altro conto.

Fondo ammortamento	Ammortamento
2000	2000

La **svalutazione dei crediti commerciali** è una scrittura di 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 nel futuro.

Svalutazione dei crediti commerciali	Fondo svalutazione crediti (posta rettificativa dei crediti commerciali)
300	300

Altre scritture d'integrazione sono gli accantonamenti per costi futuri, costi che si manifesteranno nel futuro ma collegati a ricavi del periodo e dunque di competenza.

Osservando il bilancio del Campus Pizza (esercizio svolto) ci si rende conto che ci sono tre voci a richiedere la scrittura di assestamento:

- L'affitto pagato anticipatamente → alla fine di agosto l'attività dei costi anticipati è azzerata e si è trasformata in un costo di competenza
- L'ammortamento delle attrezzature → le attrezzature sono costate 7200 euro e si prevede che vengano usate per 10 anni, sono già state usate un mese (1/120 >> 60 euro) → 60 euro al conto ammortamento (dare) e fondo ammortamento (avere)

Costi anticipati	Affitto
(2) 750 750 (14)	(14) 750

Fondo ammortamento	Ammortamento
60 (15)	(15) 60



- Gli interessi di debito → il tasso d'interesse è al 9% che su un capitale di 4000 euro equivale al 0,75% e cioè 30 euro → 30 euro nel conto interessi passivi (dare) e debito per interessi passivi (avere) perché non è ancora stato pagato

Debito per interessi		Interessi passivi	
30	(16)	(16)	30

“**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. 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.

Invece di chiudere direttamente i conti di costo e di ricavo nel conto riserve di utili, ciascuno è preliminarmente chiuso in un **conto intermedio** (conto profitti e perdite o risultato dell'esercizio) che 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. Per chiudere il conto bisogna calcolare la somma dell'avere, scriverla in dare 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.

Una volta compiute le scritture di assestamento e di chiusura, è possibile preparare lo stato patrimoniale e il conto economico. 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. Il giornale contiene le istruzioni specifiche su come registrare i conti temporanei di costi e di ricavo e i cambiamenti da effettuare nei saldi dei conti permanenti. Le scritture fatte inizialmente nel giornale sono successivamente riportate nei conti del mastro.

### QUANDO RICONOSCERE I RICAVI

Le attività di un'azienda generano profitto o reddito e possono essere rappresentate in un ciclo operativo (ad esempio per una impresa di produzione). La contabilità fotograferà uno specifico momento di questo ciclo, coerentemente al criterio di oggettività.

### I CRITERI FONDAMENTALI PER IL RICONOSCIMENTO DEI RICAVI

Per il principio di prudenza e realizzazione dei ricavi, quest'ultimi devono essere registrati nel primo periodo in cui *l'impresa ha fatto tutto ciò che doveva* per guadagnare il reddito e tale *reddito risulta misurabile in modo attendibile*.

Si parla di reddito perché esso deve essere misurabile in modo attendibile prima di poter riconoscere un ricavo. La misura del reddito include stime di crediti inesigibili e costi di garanzia, dunque sono necessarie norme che vigilino sulla massima oggettività possibile nella registrazione dei ricavi.

#### ➔ LA REGOLA DI CONSEGNA

Il riconoscimento del ricavo avviene nel periodo in cui i prodotti vengono consegnati o i servizi erogati, e NON quando l'azienda riceve l'ordine dal cliente, dato che non è stata portata a termine la prestazione.

*Esempio: il ricavo della riparazione di un'auto sono riconosciuti a fine lavoro.  
Il ricavo di una locazione di camera d'albergo è riconosciuto nei giorni in cui questa è occupata.*

Il reddito generato può essere stimato come il prezzo concordato col cliente al netto del costo del venduto.

Casi in cui non vale la regola della consegna:

- Vendita a rate: il compratore non ha il diritto di proprietà sul bene fino a che tutte le rate non sono state pagate. Il ricavo va riconosciuto alla consegna solo se c'è ragionevole certezza che il cliente paghi, altrimenti vale la **regola della rata** (si attiva un fondo di rettifica e si stima l'ammontare dei crediti inesigibili).
- Possibilità di revoca dell'acquisto: il ricavo si realizza dopo la scadenza del diritto di revoca.

Un'azienda può sfruttare un intermediario per vendere i propri beni tramite il **contratto di conto vendita**: essa manterrà la proprietà dei beni fino alla vendita. Si parla solo di una movimentazione fisica della merce.

#### ➔ REGOLA DELLA PERCENTUALE DI COMPLETAMENTO

L'ammontare del ricavo riconosciuto è proporzionale alla percentuale di lavoro svolto nel periodo. In caso di grandi commesse e opere la produzione impiega anni, si richiede una rilevazione dei costi che consenta l'attribuzione dei ricavi durante tutto il periodo di svolgimento della commessa. Si procede quindi a stipulare contratti per dettagliare le caratteristiche dei beni da realizzare:

- **Contratti a prezzo fisso**: il cliente paga somme prefissate a fine di ogni fase del progetto.
- **Contratti a costo rimborso**: una formula definisce quando il cliente paga in funzione dei costi di progetto sostenuti più un margine economico.

Se l'ammontare dell'esito economico non può essere ragionevolmente stimato, si applica la **regola del contratto completato** (il reddito si realizza solo a fine progetto, considerando un aumento delle passività per il sostegno dei costi e un aumento delle attività dei lavori in corso senza effetti sul reddito).

## QUALE AMMONTARE DEI RICAVI RICONOSCERE

La principale fonte di ricavi per le imprese è la vendita a credito. La vendita determina una registrazione di ricavo e di credito commerciale: se il cliente non paga, i crediti corrispondenti saranno **crediti inesigibili**.

Tramite il metodo dello **storno diretto** posso fare una stima dei crediti inesigibili e cancellarli a bilancio registrando una svalutazione crediti (corrispondentemente ad un costo nel CE). Alternativamente posso usare il metodo del **fondo svalutazione crediti** per cui basta stimare i crediti inesigibili e presentare tale stima come posta rettificativa (chiamata fondo svalutazione crediti): ciò si tradurrà in una riduzione dei crediti dello SP e in un costo nel CE.

Per determinare i crediti inesigibili corrispondenti ai ricavi posso stimare una percentuale di crediti inesigibili sul totale dei ricavi a credito nel periodo. Per il principio di prudenza si tende a sovrastimare il fondo svalutazione crediti, in modo da averlo più alto rispetto al valore dei crediti non incassati. Una volta determinata la rettifica, questa andrà registrata come scrittura di assestamento.

Quando l'impresa stabilisce che il cliente non è in grado di pagare il debito riduce il conto dei crediti e della svalutazione (non influenza l'utile o la svalutazione sul periodo di cancellazione).

## I COSTI DI GARANZIA

Le imprese hanno solitamente l'obbligo di ripagare o sostituire i prodotti difettosi (**garanzia**). Quando i costi di garanzia si manifesteranno, il fondo rischi per garanzia (passività) sarà ridotto (addebitare, scrittura in dare) e così pure il conto in cassa (scrittura in avere). I costi di garanzia dovrebbero essere un assestamento del costo del venduto piuttosto che una riduzione/rettifica dei ricavi.

## I RICAVI PER INTERESSI ATTIVI

Una fonte primaria di ricavo per banche o altri istituti di credito sono gli **interessi sul denaro dato a prestito**. La contabilizzazione di questi ricavi dipende dal piano di pagamento degli interessi: gli interessi possono essere pagati allo scadere o nel momento in cui il denaro è prestato (prestito a interesse scontato).

## GLI INTERESSI COME COMPONENTI DEI RICAVI

Quando un cliente acquista un bene a rate, paga sia il prodotto in sé, sia gli interessi che il venditore applica (**interessi impliciti**). I ricavi da vendite dovrebbero essere registrati separatamente dai ricavi per interessi: i ricavi derivanti dalla vendita devono essere riconosciuti alla consegna, i ricavi per interessi vanno riconosciuti nel periodo di pagamento delle rate. L'interesse implicito è normalmente calcolato come tasso corrente di mercato per transazioni aventi rischio analogo.

## LE ATTIVITÀ MONETARIE

In generale, fatta eccezione per le rimanenze e per le immobilizzazioni materiali delle imprese quotate, le **attività non monetarie** compaiono nello stato patrimoniale al loro valore contabile netto. Al loro acquisto esse sono registrate al costo storico, cioè al prezzo pagato. L'ammontare che compare allo stato patrimoniale in un qualsiasi periodo successivo è la porzione del costo storico non ancora cancellata (stornata) come costo di competenza. Per le **attività monetarie**, invece, l'idea di valore contabile netto non è appropriata. I crediti commerciali, per esempio, 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. Le altre attività commerciali come i crediti commerciali e i titoli in portafoglio sono riportate al valore di mercato o fair value.

L'**indice di liquidità** è dato dal rapporto fra attività e passività correnti. Esso serve per misurare l'entità del surplus in liquidità dell'azienda. 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 di indice di liquidità ma gradi di liquidità reali differenti.

L'**acid test** (indice di liquidità ristretto) è il rapporto fra le attività correnti monetarie (cioè che non includono rimanenze e costi anticipati) e le passività correnti. È pertanto un indice più severo del precedente.

Sebbene la cassa sia necessaria all'impresa, essa è un'attività che genera un rendimento basso o nullo. Un modo per valutare se l'impresa stia gestendo opportunamente la cassa è calcolare per quanti giorni l'impresa sarà in grado, con la cassa a disposizione, di far fronte ai pagamenti. La formula per l'indice **giorni di cassa** è dunque:  $\text{giorni di cassa} = \text{cassa} / (\text{costi finanziari} / 365)$ . Le imprese che gestiscono bene la propria cassa anno un indice di giorni di cassa che è tipicamente di pochi giorni (investono il più a lungo possibile in titoli a breve).

Un calcolo simile è usato per calcolare a quanti giorni di ricavo ammontano i crediti commerciali. La formula è:  $\text{giorni di credito commerciale} = \text{crediti commerciali} / (\text{ricavi} / 365)$ . Il risultato rappresenta il **tempo medio d'incasso dei crediti commerciali**. Una regola pratica è quella di considerare buono un valore dell'indice che non superi di 1/3 i termini di pagamento concordati.

## CAPITOLO 7 – LE RIMANENZE E IL COSTO DEL VENDUTO

Posso distinguere 3 tipi puri di impresa, in base all'attività principale svolta:

- 1-**impresa commerciale** → vendita di merce acquistata dai fornitori  
(CdV=costo acquisto beni venduti  
Rimanenze=valore merce non venduta)
- 2-**impresa di produzione** → trasformazione di materie prime in prodotti finiti  
(CdV=costo materiali+trasformazione  
Rimanenze: materie prime, semilavorati, prodotti finiti)
- 3-**imprese di servizio** → erogazione di servizi - beni intangibili.  
(Rimanenze o lavori in corso= equivalente dei semilavorati)

### → LE IMPRESE COMMERCIALI

Spesso parte dei costi (imballo, trasporto...) non vengono considerati costi della merce, ma costi di periodo.

**Beni disponibili per la vendita** = rimanenze iniziali + acquisti del periodo.

Dobbiamo dividere tali beni in rimanenze finali e costo del venduto, poiché il risultato influenzerà lo SP (rimanenze) e il CE (CdV). Per farlo, tenendo conto dell'ipotesi sempre vera

$$\text{RIMANENZE INIZIALI} + \text{ACQUISTI} = \text{RIMANENZE FINALI} + \text{COSTO DEL VENDUTO}$$

Possiamo approcciare il problema in due metodi:

- a. **Metodo dell'inventario periodico** : determino l'ammontare delle rimanenze a fine periodo e poi calcolo il **CdV = rimanenze iniziali + acquisti - rimanenze finali**.  
→ Mentre calcolo il Costo del Venduto, apro un *conto temporaneo acquisti*, il cui importo viene addebitato in dare e non nelle rimanenze; tale conto verrà chiuso alla fine del periodo contabile.
- b. **Metodo dell'inventario perpetuo** : calcolo il CdV ogni volta che avviene una consegna e poi deduco le **rimanenze finali = rimanenze iniziali + acquisti – costo del venduto**.  
Ogni prelievo di beni viene registrato e accreditato direttamente nelle **rimanenze**.

### METODI A CONFRONTO:

- entrambi soddisfano il principio di competenza (corrispondenza ricavi – cdv)
- inventario perpetuo richiede una scheda per ogni codice di magazzino → più scritture contabili
- inventario perpetuo permette la gestione automatica dei riordini ai fornitori
- inventario perpetuo garantisce più controllo (cdv non è dedotto come  $\text{cdv} = \text{beni disponibili} - \text{rimanenze finali}$ , ma tiene conto di possibili perdite di inventario)
- inventario perpetuo permette la scrittura del CE senza inventario fisico

### → LE IMPRESE DI PRODUZIONE

Qui si considera il CdV = costi di acquisto + **costi di trasformazione** dei prodotti venduti.

L'azienda dovrà gestire 3 conti in base alle rimanenze che ha a disposizione:

- 1- rimanenze di materie prime: valorizzate nel conto d'acquisto nelle fatture dei fornitori;
- 2- rimanenze di semilavorati: valorizzate come somma di materie prime usate e costi di trasformazione;
- 3- rimanenze di prodotti finiti: valorizzate come rimanenze di merci al costo di produzione (non di acquisto).

Questi conti sono attraversati da un flusso di costi che andremo a descrivere tramite inventario periodico.

Le **materie prime utilizzate nel periodo** sono la somma delle materie immesse in lavorazione nel periodo e posso ipotizzarne il valore come beni per la vendita – rimanenze finali.

Noto questo valore, oltre a quello dei semilavorati e dei costi di trasformazione, posso dedurre il **costo dei beni prodotti**, o portati a completamento.

Il **costo dei beni venduti** è pari a beni prodotti + rimanenze iniziali prodotto finito – rimanenze finali.

I **costi di periodo** sono le risorse usate nel periodo per rendere possibile lo svolgimento delle operazioni di gestione.

I **costi di prodotto** sono gli elementi inclusi nel costo dei realizzazione dei beni, e fluiscono attraverso i conti di rimanenze. Sono costituiti da costo materie prime utilizzate + costi diretti per portare il prodotto (manodopera) + costi indiretti di produzione (stipendi) (=costo pieno di produzione)).

(costi diretti + costi indiretti = costi di trasformazione)

## METODI DI VALORIZZAZIONE DELLE RIMANENZE

Quando il costo unitario degli articoli si modifica nel tempo, come valorizzo le rimanenze? Posso utilizzare più metodi:

1. **Metodo dell'identificazione specifica** → tengo traccia del costo d'acquisto delle singole unità.
2. **Metodo del costo medio** → valorizzo le unità vendute e rimanenze al costo medio dei beni disponibili per la vendita (=costo ponderato sulle quantità). E' un compromesso tra FIFO e LIFO.
3. **FIFO (first-in first-out)** → i beni più vecchi sono i primi a essere venduti e quindi i beni di recente acquisto costituiscono le rimanenze finali.
4. **LIFO (last-in first-out)** → le rimanenze finali sono valorizzate al costo delle unità più vecchie. E' da tener conto che in un anno le rimanenze possono aumentare/diminuire, e di conseguenza anche il loro ammontare crescere/calare di importo.

### F.I.F.O.

- Rispetta il principio di competenza perché approssima il flusso fisico
- Rappresenta adeguatamente il valore delle rimanenze (approssima i valori correnti delle rimanenze)

### L.I.F.O.

- Rispetta il principio di competenza (ricavi e costi entrambi a prezzi correnti)
- Impatto fiscale favorevole con prezzi crescenti (aumenta il cash flow)
- Valorizzazione delle rimanenze potrebbe essere molto bassa in periodi di prolungata inflazione e rimanenze crescenti

## METODI A CONFRONTO:

## ANALISI DELLE RIMANENZE

Per analizzare le giacenze in magazzino utilizziamo degli indicatori:

- I. **La rotazione delle rimanenze** =  $\frac{\text{costo del venduto}}{\text{rimanenze}}$ , che indica la velocità con la quale i prodotti si muovono attraverso il business. Tale valore (che è anche il più diffuso) cambia significativamente con il tipo di azienda: un supermercato avrà un alto valore di rotazione per via della sua merce deteriorabile.  
Inoltre l'indice dipende anche dalla stagionalità delle vendite: una libreria di ateneo ha più libri in giacenza prima dell'inizio dell'a.a. che scenderanno poi durante l'anno.
- II. **Livello delle rimanenze in giorni del CdV** =  $\frac{\text{rimanenze}}{\frac{\text{costo del venduto}}{365}}$ , stesso indicatore precedente ma espresso in termini di giorni di costo del venduto.
- III. **Margine Lordo Percentuale** = ricavi-CdV; espresso in percentuale di ricavi, rappresenta la redditività dell'impresa in quanto definisce quale percentuale di ogni euro di ricavo l'impresa guadagna prima della copertura di tutti i costi operativi e no.

## CAPITOLO 8 – LE IMMOBILIZZAZIONI NON MONETARIE E L'AMMORTAMENTO

Quando un'impresa sostiene una spesa i benefici possono manifestarsi:

- Nel periodo corrente → costi di competenza
- Nei periodi futuri → il bene è un'attività, il costo è stato rimandato al futuro, e la spesa è stata **capitalizzata** (portata all'attivo dello SP)

**Attività immobilizzata** → attività che cede utilità nel corso degli anni

**Ammortamento** → processo tra ricavi e costi delle attività immobilizzate.

Un'attività immobilizzata è prima rilevata come attività e poi convertita in costo di competenza.

### TIPI DI IMMOBILIZZAZIONI

**Attività materiali** → che hanno una propria fisicità (edificio, macchina).

Gran parte sono sotto la voce **immobilizzazioni materiali** (terreni, fabbricati, impianti, attrezzature); nel caso delle risorse naturali il processo viene detto **esaurimento**.

**Attività intangibili** → (brevetto, marchio) dette anche proprietà intellettuale.

### ACQUISIZIONE DELLE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Distinzione tra spese capitalizzate e futuri costi di competenza.

Alcuni beni a **basso costo** sono registrati come costi di competenza nel periodo in cui si sostiene la spesa (<€ 516.46) e quindi non capitalizzati.

I costi di **manutenzione ordinaria** (mantengono le attività in buone condizioni e ne migliorano le caratteristiche) sono registrati come costi del periodo, quelli di **manutenzione straordinaria** (migliorano le funzionalità dell'attività rispetto a quelle dell'acquisto) sono invece capitalizzati, vengono detti **costi di ampliamento o miglioramento**, modificano il valore originario del bene e influiscono sul processo di ammortamento.

Il costo di **sostituzione** di un bene può essere registrato come una nuova attività oppure come costo di competenza. La sostituzione di un'intera attività cancella la vecchia e inserisce la nuova (nella contabilità), se la sostituzione è parziale si tratta di manutenzione ordinaria.

### AMMORTAMENTO DELLE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Le immobilizzazioni materiali (eccetto i terreni) hanno vita utile limitata suddivisibile in più periodi, quindi è possibile attribuire una frazione del costo d'acquisto come costo di competenza del periodo. La conversione tra il costo capitalizzato in costo di competenza è detto **ammortamento**. A volte è difficile stimare il periodo di utilizzo di un'immobilizzazione.

La vita utile è determinata dal **deterioramento**. L'**obsolescenza** indica la perdita di convenienza.

**Vita fisica** → tempo tra l'acquisto dell'immobilizzazione materiale e fine utilizzo

**Vita economica** → tempo tra l'acquisto dell'immobilizzazione materiale e momento in cui diventa obsoleta

### ELEMENTI UTILI PER IL CALCOLO DELL'AMMORTAMENTO

**Ammortamento** = (costo storico - valore residuo) / vita utile

**Vita utile** → n periodi in cui si pensa di utilizzare un bene, si fa riferimento a un codice tributario

**Valore residuo** → stima del valore ricavato a vendita finale

**Valore netto da ammortizzare** → costo storico - valore residuo

**Metodo determinazione quote ammortamento** → modo di assegnare frazione del costo ai singoli anni della vita utile, ecco vari tipi:

- **Ammortamento lineare o a quote costanti**  
Ipotizzo che i servizi siano ceduti costantemente, quindi il costo di ammortamento sarà costante (es: macchinario pagato €1000 in 10 anni → quota amm.= €100; il macchinario ha un'aliquota (o coefficiente) di ammortamento del 10%).
- **Ammortamento accelerato o a quote decrescenti**  
Ipotizzo servizi erogati maggiormente nei primi anni (la loro efficienza diminuisce nel tempo), quindi il costo di ammortamento sarà più alto nei primi anni.
- **Ammortamento in base alle unità prodotte**  
Ipotizzo che i servizi seguano un andamento legato alla quantità di servizio erogata. Il costo della singola unità è dato dal costo d'acquisto/n° unità, quindi la quota di ammortamento sarà il costo della singola unità\*n° unità del servizio.

Una volta scelto un metodo si applica sempre lo stesso, il più usato è quello lineare.

## CONTABILIZZAZIONE DELL'AMMORTAMENTO

**Fondo di ammortamento** → posta rettificativa che accumula quote di ammortamento di anno in anno

Se negli anni varia la vita utile di un bene si dovrebbe modificare il coefficiente di ammortamento in modo che il **valore contabile netto** sia distribuito della rimanente vita utile, quindi si può modificare anche il metodo. Qualora effettuate queste modifiche devono essere presenti nella nota integrativa.

A fine periodo il costo storico del bene si è trasformato in costo del venduto, ma è prassi mostrare comunque nell'attività dello SP con un valore nullo fino a che l'attività non viene dismessa.

Nel primo e ultimo anno le quote di ammortamento sono contabilizzate a metà del loro valore annuale.

## DISMISSIONE DELLE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Un bene viene venduto prima della sua vita se:

- *prezzo vendita < prezzo storico* → **minusvalenza da alienazione**; è una riduzione delle RU, ma per il principio di competenza registrata come costo di competenza;
- *prezzo vendita > prezzo storico* → **plusvalenza da alienazione**;

plusvalenze e minusvalenze possono essere considerati elementi straordinari, tali elementi devono essere estranei alla specifica attività e devono essere eventi che non ci si aspetta ricapiteranno in futuro. (es: le svalutazioni per obsolescenza non sono straordinarie, se causate da una legge lo diventano)

La legge prevede che un'impresa non può presentare né direttamente in conto economico, né nelle note di bilancio, alcun valore di ricavo o di costo qualificandolo come straordinario in quanto **la distinzione tra fatti ordinari e straordinari è soggettiva**.

## SVALUTAZIONE E I RIPRISTINI DI VALORE

A seguito di determinati eventi le modifiche al valore residuo di un'immobilizzazione materiale possono essere **svalutazioni e ripristini di valore**.

**Le svalutazioni:** talvolta il valore economico (valore d'uso) e lo stimato prezzo di realizzo di un'immobilizzazione potrebbero essere più bassi del suo valore contabile netto, per questo viene effettuato l'**impairment test** (test di svalutazione), un test di congruenza del valore residuo.



Se la perdita è durevole si opera una svalutazione dell'attività **sino allo stimato valore d'uso**, l'ammortamento si adegua di conseguenza.

Es: bene a €100 ammortizzato in 5 anni, risulta di €60 dopo i primi due periodi di utilizzo → svalutazione → stimato a €30, quindi minusvalenza di 30 (CE) e riduzione valore residuo (SP) → quota annuale di ammortamento passa da 20 a  $30/3=10$ .

Dopo una svalutazione il prezzo dell'immobilizzazione deve essere il più alto tra il valore d'uso e il prezzo di vendita.

**Ripristini di valore:** quando si vuole correggere una precedente svalutazione, nel ripristino il valore non può superare quello precedentemente svalutato.

Es: se nell'es precedente non fosse stato svalutato il bene il valore contabile dopo 3 anni sarebbe di €40, quindi il ripristino (plusvalenza) non può essere maggiore di €20. Se il bene dopo impairment test viene valutato a €45 il valore del ripristino non può essere €25.

### **FAIR VALUE E RIVALUTAZIONI**

Il valore di acquisto di un'immobilizzazione e la successiva vendita dopo l'ammortamento tengono conto del prezzo di mercato (fair value), nei periodi di mezzo, il valore di mercato si tiene in considerazione solo se viene effettuato un impairment test in cui non risulti una palese variazione o se l'impresa decide di applicarlo, il **modello del fair value**.

Le immobilizzazioni materiali sono registrate al periodo d'acquisto e sottoposte ad ammortamento, negli esercizi successivi possono essere valutate al fair value. Si ha quindi un **costante adeguamento dei valori di bilancio delle immobilizzazioni ai prezzi correnti** la cui frequenza di aggiornamento varia a seconda dei beni. Si possono avere delle rivalutazioni del bene e ciò può avvenire in due modi:

- si aumenta di una percentuale il costo storico e il fondo di ammortamento in modo da rispettare il fair value;
- si cancella il fondo di ammortamento, e dello stesso importo si riduce il costo storico.

Si ha in contropartita una **riserva di rivalutazione** nel capitale netto.

- Se il fair value < valore contabile netto si procede con la svalutazione → minusvalenza nel CE (svalutazione immobile).
- Se viene svalutato dopo una rivalutazione, viene ridotta la riserva di rivalutazione.

Ho quindi una comunicazione più tempestiva del reddito ottenuto sacrificando allo stesso tempo la prudenza (in parte).

**Significato dell'ammortamento:** la crescita del fondo di ammortamento non rappresenta un accumulo fisico (non aumenta liquidità) ma è la porzione di costo di un'attività ammortizzabile che si è trasformata in costo di competenza. È quindi un **processo di allocazione, non un processo di valutazione**.

### **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 (progressiva) del loro reddito imponibile, per semplicità consideriamo un'aliquota d'imposta al 40%.

**Ammortamento ordinario** → Coefficienti ordinari di ammortamento stabiliti in base a un presunto degrado dei beni stessi.

**Ammortamento ridotto** → si usa se l'aliquota applicata è superiore del 50% di quella ordinaria, se si usa aliquota inferiore l'azienda deve dimostrare che l'utilizzo effettivo del bene giustifica la riduzione dei coefficienti.

**Ammortamenti integrale** → Per i beni con costo d'acquisto inferiore a €516.46 (ex milione di lire) considero il costo come di competenza del periodo della spesa.

**Le risorse naturali** → Sono attività esauribili, il loro ammontare si riduce a seguito dell'estrazione e rappresentano un'attività per l'impresa che possiede il giacimento. Il rilevamento del costo storico avviene con le stesse modalità dei beni materiali, l'ammortamento è calcolato in base alle quantità estratte ( $n^{\circ}$ quantità estratte\*costo unitario).

## LE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI

Possono essere acquistate o prodotte internamente, nel secondo caso i costi di sviluppo, mantenimento e rinnovo non specifici o con durata indeterminata, sono registrati come costi di competenza.

Quelle acquistate sono di norma capitalizzate, vi sono 3 categorie:

- 1- **Immobilizzazioni materiali con vita utile finita:** sono convertiti in costi di competenza dopo un certo numero di periodi contabili (es: diritti di brevetto). L'operazione è sempre lo stesso ammortamento per le immobilizzazioni materiali. Si cerca di seguire l'andamento con cui si trae benefici dalla risorsa, in caso contrario si assume quello lineare. Viene accreditato all'attività in modo diretto (non è presente fondo di ammortamento);
- 2- **Immobilizzazioni materiali con vita utile indeterminata:** per esempio le licenze rinnovabili automaticamente, non vengono ammortizzate, ma sono soggette a impairment test.
- 3- **Avviamento:** quando un'impresa acquisisce un'altra impresa, potrebbe pagare più del valore del capitale netto dell'impresa acquistata perché si ipotizza che l'attività porterà flussi di cassa in grado di pareggiare il prezzo maggioritario (es: start-up). La differenza tra prezzo d'acquisto e capitale netto colma quindi la presenza di un valore intangibile; nasce solo se effettuo acquisto a prezzo > capitale netto. Al termine di ogni esercizio bisogna effettuare un impairment test per verificare l'esistenza dei benefici ipotizzati.

Altre immobilizzazioni immateriali:

- **Brevetti e diritti di utilizzazione delle opere d'ingegno** sono prima registrati al loro costo storico che corrisponde al prezzo pagato. Se il brevetto è sviluppato internamente si possono capitalizzare i costi sostenuti. Entrambi sono ammortizzati tenendo conto della residua possibilità di utilizzazione con una quota che non può superare il 50% del costo.
- **I beni in affitto** ed eventuali **migliorie** tornano al proprietario a fine contratto, quindi la vita della miglioria utile corrisponde alla durata residua della locazione. Le migliorie possono essere capitalizzate con la durata complessiva del contratto.
- **I costi di ricerca e sviluppo** hanno l'obiettivo di innovare e si differenziano a seconda degli obiettivi:
  - **Ricerca di base**
  - **Ricerca applicata**
  - **Costi di sviluppo**

Tali costi sono considerati generalmente costi di periodo dunque di competenza dell'esercizio.

In Italia possono essere inseriti nelle immobilizzazioni immateriali e ammortizzate in quote costanti in 5 esercizi.

I costi di ricerca di base sono sempre considerati di competenza.

**Immobilizzazioni non monetarie:**

- L'anzianità media percentuale delle attività ammortizzabili di un'azienda =  $\text{fondo ammortamento} / \text{quota annuale di ammortamento}$ .
- Il numero complessivo di anni di ammortamento di un'attività materiale =  $\text{costo storico} / \text{quota annuale di ammortamento}$ .
- La spesa annuale di attività immateriali può essere stimata prendendo a riferimento la corrispondente quota annuale di ammortamento e la variazione del valore contabile netto:  $\text{valore finale} = \text{valore iniziale} + \text{acquisti} - \text{ammortamento}$ .

### LE PASSIVITÀ DI AMMONTARE NON CERTO

Le passività sono obblighi a pagare somme di denaro dall'ammontare certo o a erogare servizi o a cedere beni aventi anch'essi un valore noto. Questa definizione non considera però: (1) le passività non di ammontare certo; (2) alcuni obblighi che non sono passività nel significato contabile del termine.

- (1) **Fondo rischi per garanzia** (o il fondo svalutazione crediti) → 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 garanzia prodotti**, ovvero una stima del costo che l'impresa ritiene di sostenere in futuro per garantire la qualità dei prodotti venduti.
- (2) I **contratti non ancora eseguiti** utili anche per rilevare ricavi e costi di competenza.

**Le fonti di finanziamento → Le passività correnti** possono essere **passività operative** (di regolamento) o **debiti finanziari a breve termine**.

**Le passività operative:** denominate anche **debiti di funzionamento o debiti di regolamento** e obblighi collegati all'attività di gestione, si sviluppano proporzionalmente ai ricavi; quella quantitativamente più importante è il debito verso fornitori. Esse sono a **interesse implicito** (il costo del debito è una frazione non conosciuta e non scorponibile del prezzo della risorsa acquistata). Non tutti i debiti operativi sono a breve termine. Un fornitore potrebbe concordare con un cliente un pagamento in più rate su un arco temporale pluriennale.

**Debiti di finanziamento a breve termine:** sono appropriati per investimenti in attività anch'esse di breve periodo, per esempio il debito verso banche per affidamento in conto corrente. I debiti di finanziamento sono a **interesse esplicito** (chi presta denaro è remunerato esplicitamente con gli interessi sul debito).

Le imprese utilizzano **capitale permanente o debiti finanziari a lungo termine** per finanziare l'acquisto di attività immobilizzate. Quelli maggiormente utilizzati sono:

- **Mutui** → Prestito rimborsabile in più anni secondo un preciso ammortamento;
- **Debito obbligazionario** → Impegno sottoscritto dall'azienda a pagare il finanziatore; l'importo, denominato **valore nominale** dell'obbligazione, deve essere restituito entro una certa data. Oltre a rimborsare il prestito, l'azienda ha l'impegno di pagare gli interessi (generalmente costanti). Se la scadenza rientra nell'esercizio successivo diventa una passività a breve termine.

### TIPI DI OBBLIGAZIONI

**Debiti obbligazionari ipotecari** (se garantiti da ipoteca), in caso di default (non rispetto del contratto) i creditori possono rifarsi sul valore delle attività ipotecate. Se la somma dell'ipoteca non è sufficiente a risarcire gli obbligazionisti diventano creditori ordinari per la parte residua.

**Obbligazioni a cedola 0:** non riconoscono interessi.

**Obbligazioni convertibili:** il sottoscrittore può decidere alla scadenza di ricevere azioni ordinarie della società.

**Obbligazioni richiamabili o callable:** contenenti una clausola rimborso anticipato.

**Lo sconto e il premio di prezzo:** Relazione fra rischio e rendimento. Maggiore è il rischio, maggiore sarà il rendimento. Le obbligazioni sono spesso emesse a un prezzo inferiore del loro valore nominale, emesse a **sconto di prezzo**. Ciò accade quando il rendimento sul mercato di obbligazioni simili è più alto del tasso d'interesse dell'obbligazione. Al contrario sono presenti obbligazioni con un **premio di prezzo**.

**Il leasing** (noleggio): contratto di affitto dove il **locatario** (proprietario) conviene con il **locatore** all'utilizzo di un fabbricato o un bene per un determinato periodo, di solito minore della sua vita complessiva.

- **Leasing operativo** → i costi sono di competenza del periodo, di fruizione del servizio, non trasferisci tutti i rischi e benefici all'utilizzatore.
- **Leasing finanziario** → coprono un periodo sostanzialmente pari alla vita del prodotto con clausole che danno diritti come se il bene fosse dell'utilizzatore, il contratto prevede:
  - Il locatario può riscattare il bene a un prezzo più basso del valore di mercato;
  - Pagamento penale in caso di conclusione anticipata da parte del locatario.

È dunque un acquisto con pagamento rateizzato, la quota in conto capitale è in deduzione del debito verso la società di leasing, mentre gli interessi sono un costo di servizio del prestito; questo con il **metodo finanziario** adottato. In Italia viene trattato con il **metodo patrimoniale**: il pagamento periodico dei canoni è in conto economico come costo di locazione, il bene del leasing non è fra le immobilizzazioni.

## **CAPITALE NETTO**

Distinguibile in capitale versato e riserve di utili, corrisponde al capitale di rischio poiché l'investitore non ha nessuna garanzia di ritorno dell'investimento.

**Capitale versato** → se è una **società per azioni** il capitale è versato dagli **azionisti** (proprietari), viene espresso come la somma tra il valore nominale delle azioni in circolazione (**capitale sociale**) e la differenza tra incassi della vendita di azioni e il loro valore nominale (**riserva di sovrapprezzo delle azioni**); esistono azioni di risparmio, privilegiate e ordinarie.

Chi investe nelle **azioni ordinarie** ha diritto di voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie, ma diritti residuali sulle attività. L'azione ordinaria riporta il **valore nominale** dell'azione.

Detentori di **azioni di risparmio** non hanno diritto di voto, ma godono di un dividendo minimo prestabilito in percentuale del valore nominale o assoluto dell'azione.

Le **azioni privilegiate** sono al pari delle ordinarie (per il voto) con il privilegio di prelazioni sugli utili in caso di liquidazione; possono essere commutate in azioni ordinarie.

**Le azioni proprie** sono quelle azioni riacquistate dalla società dopo che le ha emesse, ciò significa una riduzione dei diritti vantati dalla proprietà sulle attività aziendali e vanno quindi nel capitale netto con segno negativo (in dare del conto "azioni proprie").

**Capitale in circolazione** = azioni emesse - azioni proprie

L'offerta di azioni sul mercato è di norma intermediata da una banca d'investimento che percepisce una commissione (spread) e l'impresa è tenuta a pagare anche altri costi dedotti sempre dalla vendita d'azioni. Dunque, l'incremento sullo stato patrimoniale del capitale versato è inferiore all'incasso della vendita di azioni.

In occasione di emissione di nuove azioni esiste una transazione diretta tra impresa e azionisti.

Il passaggio di azioni tra azionista e terze parti non influenza l'impresa.

## **LE RISERVE DI UTILI**

**Le riserve di utili** rappresentano il valore cumulato degli utili (perdite), al netto del valore cumulato di tutti i dividendi pagati; non vi è collegamento tra riserve di utili e la capacità dell'impresa di pagare dividendi per cassa. Non rappresentano denaro o qualcosa di tangibile.

## DIVIDENDI

I **dividendi** sono pagati agli azionisti **per contante**, riducono le riserve di utili nella data della delibera anche se il pagamento avviene successivamente. Alla delibera i dividendi diminuiscono il capitale netto ma lasciano invariato il numero di azioni che circolano.

I **dividendi pagati per azione** sono i dividendi pagati in azioni generalmente ordinarie di circa 5-10% delle azioni possedute. La transazione viene contabilizzata riducendo le RU e aumentando il capitale sociale, il capitale netto dunque rimane invariato nonostante aumentino le azioni in circolazione.

**Frazionamento azionario:** quando una società sostituisce le azioni in circolazione con altre (il doppio o triplo). Es con un rapporto 3 ogni azionista riceve tre azioni al posto di quella sostituita. Ciò non modifica il capitale netto né la percentuale di azioni possedute, ma aumenta le aspettative di dividendo.

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

**Warrant o opzione** → diritto di acquistare azioni ordinarie a un prezzo prestabilito in un dato periodo. L'impresa può vendere warrants.

**Stock option** → simile a un warrant ma non negoziabile sul mercato.

## L'ANALISI DELLA STRUTTURA DEL CAPITALE

Con il termine struttura del capitale (o finanziaria) si intende il mix delle fonti finanziarie, ossia il peso relativo di ciascuna fonte sull'ammontare complessivo del capitale. L'attenzione è spesso focalizzata sulle **fonti esplicitamente onerose**; la somma dei debiti finanziari e del capitale netto.

Il debito finanziario è rischioso poiché può portare l'azienda al fallimento, di solito chi investe in capitale di rischio lo fa perché si aspetta un rendimento maggiore (12%) di quello conseguito in caso di acquisto di obbligazioni (5-6%).

### 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.

Un'impresa con un'alta percentuale di debito finanziario sul totale delle fonti fa alto uso della leva finanziaria.

**Indice d'indebitamento** = **Debito finanziario/capitale netto** mostra come il management abbia scelto di bilanciare il rischio e il costo del capitale.

**Il tasso di indebitamento** = **debiti finanziari a lungo termine/capitale netto**

**Indice di coperture degli interessi** = **(reddito + imposte + interessi passivi) / interessi passivi** ad es=10 significa che l'azienda sarebbe in grado di pagare gli interessi senza perdita anche se l'EBIT (interessi passivi) diventasse un decimo.

**L'utile per azione:** misura della performance dell'azione in un determinato periodo. Viene calcolato dividendo l'utile netto applicabile alle azioni ordinarie per il numero di azioni ordinarie in circolazione. L'utile considerato è quello residuo dopo aver dedotto i diritti derivanti dalle azioni privilegiate. Se il numero delle azioni ordinarie fluttua si utilizza il suo valor medio pesato nel periodo.

**Il rating:** indicatore che assegna alle imprese una determinata classe di rischio e determina il comportamento delle aziende e delle banche. Per calcolarlo vengono inclusi indici di bilancio, posizione dell'azienda, le sue prospettive di settore, tasso d'indebitamento e indice di copertura degli interessi passivi.

## CAPITOLO 11 – L'ANALISI DI BILANCIO

Tramite confronto si cerca di chiarire se l'azienda stia conseguendo i suoi **obiettivi** e in che misura, dunque si necessita un **metodo di comparazione adatto**. Generalmente lo scopo dell'azienda è (1) creare valore per i suoi azionisti, (2) creare una posizione finanziaria sicura e (3) relazioni soddisfacenti coi gli *stakeholders*.

Gli indicatori di creazione di valore sono il reddito e la redditività di investimento.

### LA REDDITIVITA' DELL'INVESTIMENTO (ROI)

**ROI** (Redditività dell'investimento – return on investment)  $\rightarrow ROI = \frac{\text{reddito}}{\text{investimento}}$

In base al significato dato a "investimento" posso generare 3 diversi indicatori di tipo ROI:

- **ROA** (Redditività delle attività – return on assets)  $\rightarrow ROA = \frac{\text{reddito}}{\text{totale attività}}$   
Rappresenta quanto bene ho usato le attività e quanto bene il capitale sia stato remunerato, in riferimento a tutte le fonti finanziarie (di solito si usa in aziende multidivisionali per le performances delle singole divisioni).
- **ROE** (Redditività sul capitale netto – return on equity)  $\rightarrow ROE = \frac{\text{reddito}}{\text{capitale netto}}$   
Rappresenta il ritorno dell'investimento sia diretto (CV) che indiretto (RU).  
Interessa i detentori di capitale di rischio.
- **RONA** (redditività delle attività nette – return on net assets) oppure  
**ROCE** (redditività del capitale investito – return on capital employed)  $\rightarrow ROCE = \frac{\text{reddito}}{\text{cap. investito}}$   
 $\text{Capitale investito} = \text{debiti finanziari} + \text{capitale netto}$  OPPURE  
 $\text{attivo-debiti operativi (o di regolamento)}$

Tramite **analisi di andamento** posso porre a confronto gli indicatori (finanziari, della performance globale, di profittabilità e di efficienza nell'utilizzo degli investimenti) per ogni esercizio estraibili dal bilancio.

### LA PERFORMANCE GLOBALE

#### REDDITIVITA' DELL'INVESTIMENTO

$$ROA = \frac{\text{reddito netto} + \text{interessi passivi} * (1 - ALQ)}{\text{totale attività}}$$

$\rightarrow$  PERCHÉ GLI **INTERESSI PASSIVI** SONO SOMMATI AL REDDITO NETTO?

Poiché voglio sapere se gli investimenti generano rendimento superiore o meno al loro costo. Dovrò quindi scontare al reddito i debiti finanziari (interessi passivi) e in questo modo ottengo il valore disponibile per la remunerazione di tutte le fonti finanziarie (a fronte anche delle imposte sul reddito - ALQ). In conclusione al numeratore ho il reddito che avrebbe l'azienda se non avesse debiti e quindi mancasse di costi per interessi passivi.

$$RONA = \frac{\text{reddito netto} + \text{interessi passivi} * (1 - ALQ)}{\text{debiti finanziari} + \text{capitale netto}}$$

$$ROE = \frac{\text{reddito netto}}{\text{capitale netto}} \quad (= \text{ritorno per gli azionisti})$$

La redditività usa a numeratore il reddito che le fonti finanziarie al denominatore producono escludendo il costo delle fonti stesse.

**NB:** nelle esercitazioni si usa spesso  $ROI = \frac{EBIT}{\text{capitale investito}}$  dove EBIT = earnings before interest and taxes.



## ROTAZIONE DELL'INVESTIMENTO E MARGINE PERCENTUALE DI PROFITTO

$$\frac{\text{reddito}}{\text{investimento}} = \frac{\text{reddito}}{\text{ricavi}} \times \frac{\text{ricavi}}{\text{investimento}}$$

↖
↖

margine percentuale di profitto(ROS)
rotazione dell'investimento

Come miglioro il ROI?

→ aumento la profittabilità delle vendite

→ accresco la rotazione dell'investimento COME? → Maggiori ricavi a parità di investimento

→ Riduco l'investimento a parità di ricavi

$$\text{ROE} = \left( \frac{\text{risultato \%}}{\text{ante imposte}} \right) \times \left( \frac{\text{rotazione}}{\text{delle attività}} \right) \times \left( \frac{\text{indice}}{\text{di leva}} \right) \times \left( \frac{\text{tasso ritenzione}}{\text{reddito}} \right) \times \left( \frac{\text{reddito}}{\text{ante imposte}} \right)$$

$$\frac{\text{reddito netto}}{\text{capitale netto}} = \frac{\text{reddito}}{\text{ricavi}} \times \frac{\text{ricavi}}{\text{totale attività}} \times \frac{\text{totale attività}}{\text{capitale netto}} \times (1 - \text{ALQ})$$

**P/E** (quoziente prezzo/utili - price/earning ratio) →  $P/E = \frac{\text{prezzo di mercato dell'azione ordinaria}}{\text{utile netto per azione}}$

Il P/E rispecchia il tasso di crescita degli utili e varia per ogni settore.

**Gli indici di profittabilità:** mi focalizzo sulle voci del conto economico. Considero in un'analisi verticale il margine lordo percentuale, il risultato percentuale prima delle imposte e il risultato netto percentuale. Su questi dati si basa una strategia commerciale: abbassare i prezzi di vendita (margine percentuale minore) → crescita volume vendita → margine lordo potenzialmente più alto.