

RUBRICA “PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI”

A cura di Ambrogio Picolli

SECTION 2: CONCETTI E PRINCIPI PERVASIVI DEL PRINCIPIO IFRS PER LE PMI

di Ambrogio Picolli e Claudia Mezzabotta[□]

Premessa

- 1. Concetti e principi pervasivi del principio IFRS per le PMI**
- 2. Confronto con le norme italiane**
- 3. Osservazioni conclusive**

Premessa

Come noto, il principio contabile *IFRS for SMEs* (*International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities*) è stato pubblicato dall’International Accounting Standards Board nel luglio 2009. Il documento fornisce le regole tecniche per la redazione del bilancio di esercizio e del bilancio consolidato di imprese di «piccole e medie dimensioni» caratterizzate dall’assenza di *public accountability* e, dunque, da esigenze informative interne ed esterne particolari. Tali regole, rispetto a quelle contenute nei principi contabili internazionali «ordinari», a cui qui di seguito si fa riferimento con il termine *full IFRS*, sono meno dettagliate e di più semplice applicazione. Inoltre, esse non trattano alcuni argomenti che non si ritengono di normale interesse per le imprese prive di *public accountability*, come è ad esempio il caso dell’informativa settoriale o delle modalità di calcolo del risultato economico per azione.

Il Board, tra l’altro, ha voluto eliminare il più possibile, dal principio per le PMI, le «opzioni contabili» di più complessa applicazione tecnica. Ciò dovrebbe, per altro, aumentare la comparabilità dei bilanci delle PMI e ridurre al minimo le difficoltà applicative. Tuttavia, se l’impresa dovesse avere necessità di rappresentare in bilancio accadimenti aziendali non espressamente contemplati dal principio per le PMI a causa della loro maggiore complessità oggettiva, rispetto alle fattispecie specificamente affrontate dall’*IFRS for SMEs*, essa dovrà fare riferimento al più complesso, ma anche più esaustivo, contenuto dei *full IFRS*.

Benché gli amministratori debbano comunque riferirsi ai *full IFRS* nei rari casi in cui il principio IFRS per le PMI non preveda regole specifiche per determinate fattispecie complesse, è altrettanto vero che, in generale, il documento per le PMI costituisce un insieme di norme contabili caratterizzato da una propria autonomia. Tale autonomia riguarda sia la logica seguita per la predisposizione delle regole in esso contenute, sia la loro applicazione.

Per quanto riguarda, in particolare, la logica seguita per la predisposizione delle regole contenute nel principio per le PMI, essa, similmente a quanto accade per i *full IFRS*, fa discendere le norme specifiche, applicabili alle singole classi di valori o a determinate fattispecie, da un insieme di postulati che ne costituiscono i pilastri fondativi, le basi sulle quali l’intero edificio normativo si regge. I postulati del bilancio IFRS per le PMI sono contenuti nella *Section 2, Concepts and Pervasive Principles*, del principio IFRS per le PMI e sono oggetto di trattazione più dettagliata nel seguito del presente contributo.

Quanto invece all’autonomia applicativa, vale qui la pena ricordare che un bilancio predisposto da un’impresa priva di *public accountability* può qualificarsi «conforme al principio IFRS per le PMI» se per la sua redazione sono state applicate tutte le norme contenute nel principio stesso, l’unica eccezione a questa regola essendo costituita dall’utilizzo delle regole contenute nei *full IFRS* per le

[□] Ambrogio Picolli, membro della Delegazione del CNDC al Board dello IASC dal 1988 al 1998; Claudia Mezzabotta, membro dello *SME Implementation Group* della IASC Foundation.

fattispecie non affrontate dal principio per le PMI a causa della loro complessità intrinseca e della loro oggettiva scarsa frequenza nell'ambito di imprese di minori dimensioni e non quotate. Invece, non è permesso alle imprese caratterizzate da *public accountability* di utilizzare, in tutto o in parte, regole contabili contenute nel principio per le PMI, pena l'impossibilità di dichiarare il loro bilancio individuale o consolidato «conforme agli IFRS». In sostanza, i due insiemi di regole contabili sono tra di loro sostanzialmente autonomi.

(Ambrogio Picolli)

1. Concetti e principi pervasivi del documento IFRS per le PMI

La *Section 2, Concepts and Pervasive Principles*, del principio IFRS per le PMI afferma, analogamente a quanto stabilito nel contesto *full IFRS*, che l'obiettivo del bilancio di un'impresa di piccole e medie dimensioni è quello di fornire informazioni sulla posizione finanziaria, sul risultato economico e sui flussi finanziari dell'impresa stessa, che siano utili per le decisioni economico-finanziarie da parte di utilizzatori esterni, vale a dire dei soggetti che, per la loro posizione, non sono in grado di ottenere informazioni appositamente predisposte per le loro specifiche esigenze informative.

Le caratteristiche qualitative che le informazioni contenute nel bilancio devono rispettare sono qui di seguito elencate (§§ 2.4-2.14): comprensibilità, rilevanza, significatività, attendibilità, prevalenza della sostanza sulla forma, prudenza, completezza, comparabilità, tempestività ed equilibrio tra benefici e costi.

In particolare:

- a) *Comprensibilità* – Le informazioni fornite nel bilancio devono essere presentate in modo tale da risultare comprensibili da utilizzatori in possesso di un ragionevole grado di conoscenza del business e delle attività economiche, oltre che delle fondamentali regole di contabilità, che desiderano acquisire le informazioni stesse con un ragionevole livello di diligenza. E' vietato omettere informazioni rilevanti solo sulla base della loro oggettiva difficoltà ad essere comprese da alcuni utilizzatori.
- b) *Rilevanza* – Le informazioni fornite dal bilancio devono essere rilevanti, vale a dire tali da poter influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori del bilancio stesso.
- c) *Significatività* – Le informazioni devono essere significative e pertanto dotate di rilevanza, tali che la loro omissione o errata rappresentazione potrebbe influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori del bilancio. La significatività si misura in relazione all'entità del valore di un determinato elemento del bilancio o dell'errore, rilevato nelle circostanze specifiche della sua omissione o errata contabilizzazione. Non è ritenuto appropriato, in ogni caso, commettere errori non significativi o non correggerli, se questo serve a fornire una specifica rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria, del risultato economico o dei flussi finanziari di un'impresa.
- d) *Attendibilità* – Le informazioni fornite nel bilancio devono essere attendibili, vale a dire scevre da errori significativi e da distorsioni. Devono rappresentare fedelmente ciò che intendono rappresentare o ciò che si potrebbe ragionevolmente supporre che rappresentino. Un bilancio non si può ritenere privo di distorsioni nel caso in cui, tramite la selezione o le modalità di rappresentazione delle informazioni, esso intende influenzare le decisioni o il giudizio degli utilizzatori, al fine di ottenere un determinato risultato o esito.
- e) *Prevalenza della sostanza sulla forma* – La contabilizzazione e rappresentazione in bilancio degli accadimenti aziendali deve avvenire sulla base della loro sostanza economica e non della loro forma giuridica. Esempio tipico è l'obbligo di rappresentare in bilancio i contratti di leasing finanziario in ottica finanziaria e non in base al diritto di proprietà che caratterizza il bene oggetto di locazione.

- f) *Prudenza* – Nella consapevolezza che i dati contabili sono normalmente caratterizzati da stime e congetture e che il contesto economico e ambientale in cui opera l'impresa presenta incertezze, si richiede agli amministratori di effettuare le stime e le congetture utilizzando un certo grado di prudenza, in modo da non rischiare di sopravvalutare le attività o sottovalutare le passività di bilancio. Nondimeno, è vietato sia sottostimare intenzionalmente le attività o i proventi, sia sovrastimare intenzionalmente le passività o i costi, al fine di manovrare il risultato dell'esercizio in modo discrezionale.
- g) *Completezza* – Affinché sia attendibile, il bilancio deve contenere un insieme completo di informazioni, pur considerando il necessario equilibrio tra benefici e costi derivanti dall'inclusione o meno di determinate informazioni.
- h) *Comparabilità* – Al fine di permettere agli utilizzatori di identificare l'andamento dell'impresa nel tempo, è necessario fornire informazioni comparative nel tempo, relative alla medesima impresa. Inoltre, è necessario indicare nelle note al bilancio le politiche contabili adottate nella sua redazione, in modo che gli utilizzatori possano effettuare comparazioni delle informazioni anche tra imprese differenti.
- i) *Tempestività* – La rilevanza delle informazioni di bilancio dipende anche dalla tempestività con cui esse sono fornite, al fine di supportare il processo decisionale degli utilizzatori. Gli amministratori devono identificare il corretto equilibrio tra la tempestività delle informazioni e la loro attendibilità, tenendo presente lo scopo ultimo del bilancio, che è quello di soddisfare al meglio le esigenze informative degli utilizzatori stessi.
- j) *Equilibrio tra benefici e costi* – Le informazioni fornite nel bilancio devono sempre rispettare il criterio fondamentale della superiorità dei benefici, da esse derivanti agli utilizzatori, rispetto ai costi ottenuti per ottenerle. La valutazione dell'equilibrio tra benefici e costi è fatta dagli amministratori, utilizzando un certo e inevitabile grado di discrezionalità. Essi devono tenere conto, tra l'altro, del fatto che normalmente i benefici sono fruibili da tutti gli utilizzatori del bilancio, mentre i costi potrebbero essere sostenuti solo da una parte di essi.

La *Section 2* fornisce anche le definizioni di «attività», «passività» e «patrimonio netto». Anche questi concetti sono identici a quelli esistenti in ambito *full IFRS*, né poteva essere diversamente, ma presentano differenze rispetto a quelli a cui fanno riferimento i principi contabili italiani e le norme civilistiche che verranno illustrate nel prosieguo. Proprio a tali differenze sono riconducibili le più evidenti difformità di trattamento contabile delle principali voci del bilancio di esercizio, osservabili nei confronti tra bilanci IFRS, *full* o *light* che siano, e bilanci redatti secondo i principi nazionali.

In particolare, il § 2.15 afferma che:

- a) una «attività» (*asset*) è una risorsa «controllata dall'impresa come risultato di eventi passati e dalla quale ci si attende un flusso in entrata di benefici economici per l'impresa stessa»;
- b) una «passività» (*liability*) è «un'obbligazione attuale dell'impresa derivante da eventi passati, per il soddisfacimento della quale ci si attende un flusso di risorse economiche in uscita dall'impresa », considerando che, con il termine «attuale», si intende «esistente alla data di chiusura dei conti»;
- c) il «patrimonio netto» (*equity*) costituisce «l'interesse residuale nelle attività dell'impresa, dopo la deduzione di tutte le sue passività», cioè la ricchezza netta della società a disposizione dei suoi azionisti.

Il concetto di «attività» si basa sull'idea che essa abbia in sé il potenziale per contribuire, direttamente o indirettamente, alla generazione di flussi finanziari in denaro o suoi equivalenti a favore dell'impresa. Questi flussi possono derivare dall'utilizzo dell'attività nell'ambito delle attività produttive dell'impresa o dalla sua dismissione. Le attività possono avere natura tangibile o intangibile, monetaria o non monetaria. Nel concetto di attività non rileva che l'impresa sia titolare del diritto di proprietà sul bene che sta utilizzando, in quanto ciò che rileva è che essa abbia il «controllo» sui flussi finanziari attesi relativi a tale bene. E' questo il caso, ad esempio, dei beni

utilizzati in virtù di un contratto di locazione finanziaria, cui si è già accennato, che pur essendo di proprietà dell'impresa locatrice, sono contabilizzati nello stato patrimoniale dell'impresa locataria, poiché è essa che ha il controllo sostanziale dei benefici ad essi connessi. Lo stesso vale per i contratti di vendita con patto di riacquisto, o «pronti contro termine», per i quali il valore dell'elemento venduto resta iscritto nel bilancio del venditore a pronti, che al contempo registra in stato patrimoniale un debito nei confronti dell'acquirente a pronti, in quanto questo sarà, alla scadenza del contratto, il venditore a termine. Queste particolari rappresentazioni contabili rispettano il postulato della prevalenza della sostanza sulla forma, perché in entrambi i casi si può ragionevolmente ritenere che si tratti di operazioni di finanziamento e non di vendita di attività.

Il concetto di «passività» si basa su alcune specifiche caratteristiche dell'obbligazione che la origina. In particolare, l'obbligazione deve essere «attuale», vale a dire esistente al momento della chiusura del bilancio, e può avere natura «legale», derivante cioè dall'esistenza di una norma di legge, di un regolamento, di un contratto, oppure «costruttiva», qualora essa discenda da un particolare modo di agire dell'impresa, quando esistano prassi già consolidate nel passato o politiche già rese pubbliche o annunci specifici già resi a parti terze coinvolte nell'estinzione dell'obbligazione stessa. **Si tratta** di casi nei quali l'impresa ha creato nei terzi una valida aspettativa sul fatto che i suoi impegni saranno onorati. L'estinzione dell'obbligazione oggetto di contabilizzazione normalmente si effettua tramite un pagamento in contanti, un trasferimento di altre attività, la fornitura di servizi, la sostituzione di tale obbligazione con un'altra, o la conversione della stessa in capitale di rischio. L'estinzione potrebbe anche avvenire in altre forme, come ad esempio la rinuncia a un credito o a un altro diritto.

Il «patrimonio netto» è quanto residua dalla somma algebrica di tutte le attività e le passività dell'impresa ed è a disposizione degli azionisti. Può essere suddiviso in sub-categorie, per esempio distinguendo le risorse fornite dagli azionisti rispetto agli utili non distribuiti e ai proventi ed oneri direttamente contabilizzati in questa sezione dello stato patrimoniale, per esempio in occasione di rivalutazioni o svalutazioni di determinate attività o passività.

Il calcolo del risultato economico si basa sul concetto di «performance», vale a dire sulla relazione tra costi e ricavi generati dall'impresa nel corso di un determinato esercizio. La performance aziendale è rappresentata in una tavola di sintesi unica, detta «prospetto del risultato economico complessivo» (*statement of comprehensive income*) o in due tavole di sintesi separate, ma tra loro correlate: il conto economico inteso in senso stretto (*income statement*) e il prospetto del risultato economico complessivo (*statement of comprehensive income*).

Si definisce «ricavo» l'incremento dei benefici economici generatosi durante l'esercizio, sotto forma di flussi in entrata o miglioramenti di attività o riduzioni di passività, che abbia come risultato un aumento del patrimonio netto, differente da quello generato attraverso le contribuzioni dei soci. Il «costo» è invece una riduzione dei benefici economici che si verifica durante l'esercizio, sotto forma di flussi in uscita o ammortamento/consumo di attività o del sorgere di passività, e che abbia come risultato una riduzione del patrimonio netto, differente da quella generata da distribuzione di utili o rimborso di quote ai soci.

Per rilevare attività e passività, ricavi e costi, è necessario che si verifichino entrambe le condizioni seguenti:

- a) la probabilità che benefici economici futuri associati all'elemento da contabilizzare pervengano all'impresa o ne fuoriescano;
- b) il costo o il valore dell'elemento da contabilizzare possano essere stimati in modo attendibile.

Per *probabilità* qui si intende il grado di incertezza gravante sul fatto che i benefici economici futuri associati a un determinato elemento patrimoniale effettivamente affluiscono o defluiscono dall'impresa. Il grado di incertezza deve essere stimato sulla base della situazione esistente alla chiusura dell'esercizio e la stima deve avere a oggetto singoli elementi patrimoniali, qualora la loro entità sia significativa nell'ambito del bilancio, o gruppi di elementi di entità non significativa se considerati individualmente.

L'*attendibilità* delle stime deve riguardare la modalità con cui i valori sono determinati. In alcuni casi essi sono certi, in quanto desumibili da documenti emessi o ricevuti in relazione a parti terze, come ad esempio le fatture di acquisto o di vendita, le contabili bancarie, eccetera. In altri casi, i valori devono essere misurati tramite stime ragionevoli. Nel caso in cui queste ultime non siano disponibili, il valore non può essere rilevato in bilancio.

E' possibile che alcuni valori non soddisfino il requisito dell'*attendibilità* delle stime alla data di chiusura dell'esercizio e che tale requisito sia soddisfatto successivamente grazie all'avverarsi di determinate condizioni o al verificarsi di determinati eventi. La registrazione contabile sarà fatta, in questi casi, solo quando entrambi i requisiti saranno soddisfatti.

E' pure possibile che alcuni elementi di costo o di ricavo non soddisfino i requisiti per la rilevazione, ma richiedano comunque di essere menzionati nelle note al bilancio: è questo il caso tipico delle attività e passività potenziali, che devono essere segnalate se l'informazione è ritenuta rilevante per il corretto apprezzamento della situazione patrimoniale e finanziaria, del risultato economico e dei flussi finanziari dell'impresa.

Se sussistono entrambi i requisiti, nondimeno, la rilevazione contabile del relativo elemento è obbligatoria e non può essere sostituita né da informazioni accessorie sulle politiche contabili adottate, né da note al bilancio od altri materiali esplicativi.

La capitalizzazione del costo per la rilevazione di un'attività è possibile solo se, oltre al soddisfacimento delle due condizioni necessarie (*probabilità* e *attendibilità*), si ritiene probabile che l'utilità economica riconducibile alla risorsa acquisita generi benefici per l'impresa oltre l'esercizio di sostenimento del costo di acquisizione. Se così non fosse, si deve procedere alla rilevazione contabile del costo tra i componenti negativi del conto economico, per competenza. E' vietato contabilizzare attività potenziali.

Le passività devono essere registrate in contabilità, nello stato patrimoniale, solo se esiste la sottostante obbligazione attuale alla data di chiusura dei conti, come risultato di eventi passati, e sempre che essa comporti in prospettiva un'uscita probabile di risorse economiche dall'impresa. Inoltre, l'entità della passività deve essere misurabile in maniera attendibile. Le passività potenziali, invece, derivano da obbligazioni possibili ma incerte, oppure da obbligazioni attuali non probabili e/o la cui stima non appare attendibile. Esse non devono essere rilevate, a meno che non derivino da un processo di aggregazione di imprese. Questo argomento sarà trattato con maggiore dettaglio più avanti, in un contributo successivo (*Aggregazioni aziendali e avviamento*).

La rilevazione contabile di ricavi e costi è diretta conseguenza, secondo un concetto «patrimonialistico» della determinazione del risultato economico dell'esercizio, della rilevazione e valutazione di attività e passività patrimoniali. Essi devono essere contabilizzati nel prospetto del risultato economico complessivo o nel conto economico *stricto sensu*, se presentato separatamente, qualora ciò determini un aumento dei benefici economici futuri che può essere misurato in maniera attendibile tramite un incremento delle attività o un decremento delle passività (nel caso dei ricavi) o una riduzione dei benefici stessi, misurabile in maniera attendibile tramite un decremento delle attività o un incremento delle passività (nel caso dei costi).

Il sistema contabile funziona sulla base della competenza economica (*accrual basis*). La competenza economica prevede che i valori siano registrati in contabilità come attività, passività, elementi di patrimonio netto, ricavi e proventi, costi ed oneri nel momento in cui essi soddisfano le rispettive definizioni e i criteri specifici per la loro inclusione nel sistema dei valori aziendali (§ 2.36). Non è consentito l'uso del criterio di cassa, eccezione fatta per la redazione del prospetto dei flussi finanziari.

La base di misurazione per la valutazione degli elementi da contabilizzare è stabilita dalle specifiche regole contabili individuate nel principio IFRS per le PMI. Le basi generalmente utilizzate sono il costo storico e il *fair value*, di cui si dirà più oltre.

Se è vero che la contabilizzazione iniziale si effettua generalmente al costo storico (il *fair value*, infatti, si utilizza solo se richiesto da particolari norme contenute nel principio per le PMI), le

valutazioni successive sono eseguite con modalità differenti a seconda della natura dell'elemento da valutare. Le attività e passività finanziarie di base si misurano al costo ammortizzato, al netto di eventuali svalutazioni per perdite di valore (*impairment*), tranne che per gli investimenti in azioni preferenziali non convertibili e non opzionabili e in azioni ordinarie non opzionabili che siano quotate su mercati pubblici o il cui fair value possa essere ricavato in altro modo e comunque in maniera attendibile. In questi casi, la valutazione si basa sul fair value, con rilevazione delle variazioni dello stesso a conto economico.

Tutte le altre attività e passività finanziarie si valutano pure al fair value, con variazioni a conto economico, a meno che non esistano regole specifiche, nell'ambito del principio IFRS per le PMI, che permettano o richiedano la loro misurazione in base ad altre grandezze, per esempio al costo ammortizzato.

Le attività non finanziarie, che sono inizialmente contabilizzate al costo storico, devono essere misurate successivamente sulla base di altre grandezze. In particolare, gli immobili, impianti, macchinari ed attrezzature devono essere valutati al minore tra il costo ammortizzato e il valore recuperabile. Il magazzino si valuta al minore tra il costo e il valore netto di realizzo. Le attività utilizzate o possedute per la vendita, in generale, devono essere sottoposte all'*impairment test*, per evitare che il valore contabile alla fine dell'esercizio sia superiore al loro valore recuperabile.

Il principio IFRS per le PMI permette o richiede la valutazione al fair value per le seguenti attività non finanziarie: partecipazioni in collegate e joint venture (cfr. *Section 14* e *Section 15*); immobili posseduti per investimento (cfr. *Section 16*); attività agricole, intese come attività biologiche e prodotti agricoli al momento del raccolto, misurate al fair value meno i costi stimati per la vendita (cfr. *Section 34*).

Le passività non finanziarie si misurano in base alla migliore stima dell'ammontare richiesto per il soddisfacimento della relativa obbligazione, con riferimento alla data di chiusura dei conti.

2. Confronto con le norme italiane

Se da un lato non si riscontrano particolari differenze tra il principio per le PMI e i *full IFRS*, dall'altro si osservano talune differenze rispetto ai postulati di bilancio contenuti nei principi contabili nazionali, interpretativi ed applicativi dei principi di cui alla normativa del Codice civile in materia di bilancio (artt. 2423 e ss., Codice civile).

Si richiama sinteticamente l'attenzione del lettore su alcune questioni di base, i cui effetti saranno approfonditi e chiariti più avanti. Una caratteristica fondamentale della definizione di «attività» è rappresentata dal «controllo» della relativa risorsa da parte dell'impresa: il controllo non deriva solo dalla titolarità del diritto di proprietà, ma anche da clausole contrattuali che permettano a una delle controparti di godere della parte sostanziale dei benefici economici derivanti dalla risorsa stessa, facendosi carico anche dei relativi rischi. Un esempio valga qui per tutti: i contratti di locazione finanziaria sono contabilizzati, secondo gli IFRS in generale, seguendo la logica economico-finanziaria e non quella meramente patrimoniale, richiedendo di conseguenza la contabilizzazione del valore dell'attività nel bilancio **dell'utilizzatore-locatario** e non del proprietario-locatore, a differenza di quanto avviene nel contesto normativo italiano. Ancora, la questione del «controllo della risorsa» è cruciale anche per la definizione dei costi capitalizzabili e di quelli da imputare a conto economico: per esempio, i costi di pubblicità e promozione non possono essere capitalizzati, in ambito IFRS.

Una caratteristica fondamentale della definizione di «passività» è rappresentata dalla necessità che, per procedere alla contabilizzazione, si debba trattare di un'obbligazione attuale, vale a dire «esistente» alla data di chiusura dei conti, e derivante da effetti passati. Questa caratteristica ha come conseguenza, nel contesto internazionale, il divieto di contabilizzare qualunque passività avente natura di fondo rischi, vale a dire derivante da obbligazioni scaturenti da eventi futuri, a differenza di quanto avviene nel contesto dei principi nazionali. Un esempio è quello dei fondi ristrutturazione, che non possono essere accantonati in contesto IFRS a meno che l'obbligazione,

alla data di chiusura dei conti, non sia riconducibile all'esistenza di un vero e proprio «piano di ristrutturazione» già formalmente approvato dalla direzione aziendale e comunicato alle parti interessate, di norma i singoli lavoratori o i loro rappresentanti sindacali.

Nel contesto IFRS, in generale, alcuni elementi di costo e di ricavo si generano nella valutazione di attività e passività secondo metodologie contabili non ammesse dai principi italiani. Questi processi valutativi richiedono la contabilizzazione di incrementi e decrementi di elementi patrimoniali attivi e passivi nell'ambito del cosiddetto «risultato economico complessivo», o *comprehensive income*, concetto a cui sarà dedicato un prossimo articolo in questa Rubrica. Il *comprehensive income* misura una grandezza economica, la «performance», differente da quella concettualizzata con il termine «risultato economico dell'esercizio», nel contesto dei principi contabili nazionali. Ad esempio, si consideri la valutazione al *fair value* di taluni strumenti derivati che comporta la contabilizzazione di differenze positive o negative che si generano tra l'inizio e la fine di ciascun esercizio in contropartita di una riserva patrimoniale: si tratta di componenti del concetto, tipico degli IFRS, di «risultato economico complessivo», in quanto aventi natura di aumento o diminuzione della ricchezza netta a disposizione degli azionisti, diversi da aumenti o rimborsi di capitale a pagamento o dalla distribuzione di dividendi. Questi elementi, come noto, non hanno invece alcun «diritto di cittadinanza» nel conto economico predisposto secondo i principi contabili italiani, ma concorrono al calcolo della «performance» dell'impresa, nella determinazione del *comprehensive income*, o «risultato economico complessivo», secondo gli IFRS.

2. Osservazioni conclusive

A nostro avviso, i concetti e i principi pervasivi del principio IFRS per le PMI sono particolarmente interessanti, per il lettore italiano. Al di là delle evidenti analogie, infatti, si possono scorgere alcune differenze che hanno notevoli conseguenze nell'applicazione delle regole specifiche di contabilizzazione e rappresentazione in bilancio di talune attività e passività.

Oltre al postulato della prevalenza della sostanza sulla forma, che per altro è presente anche nelle norme italiane seppure declinato con modalità differenti (nel caso dei beni presi a leasing finanziario, per esempio, le norme italiane attualmente in vigore non permettono la registrazione contabile del valore degli stessi nel bilancio individuale del locatario, ma lo obbligano a fornire le relative informazioni qualitative e quantitative nella nota integrativa ex art. 2427 Codice civile), è importante porre particolare attenzione anche al concetto di «prudenza», che, pur essendo presente nel contesto internazionale con una definizione simile a quella presente in quello italiano, è caratterizzato dall'assenza del divieto di contabilizzare ricavi e proventi non realizzati con terze economie. Ciò determina la possibilità di includere tra i componenti positivi del risultato economico dell'esercizio anche taluni «plusvalori» derivanti dal normale processo di valutazione di determinate attività, per esempio gli strumenti finanziari quotati o gli immobili detenuti a scopo di investimento, per i quali si utilizza il *fair value*, con variazioni a conto economico. Questa possibilità, come è noto, è preclusa nei bilanci predisposti secondo le norme del Codice civile.

E' parimenti importante osservare come la determinazione del risultato economico dell'esercizio sia fatta discendere, in ambito IFRS, dalla previa valutazione delle attività e delle passività patrimoniali, richiamando alla memoria del lettore italiano i concetti fondamentali propugnati dal Besta e contraddicendo quelli utilizzati nella teoria di Gino Zappa, nella quale, come noto, prevale la determinazione del risultato sulla valutazione del patrimonio, che assume pertanto una rilevanza logica secondaria. In quest'ottica, non deve stupire l'obbligo, secondo le regole di IFRS per PMI, di redigere un rendiconto del risultato economico complessivo, che includa anche la variazione di ricchezza netta a disposizione degli azionisti che non si genera dalla contrapposizione dei ricavi e dei costi inclusi nel conto economico «zappiano», o da operazioni sul capitale nei confronti dei soci attuali e potenziali, ma anche dal normale processo di valutazione di taluni elementi dell'attivo

patrimoniale che ha un impatto diretto sulle riserve, senza influenzare l'*income statement* (p.e. gli utili e le perdite attuariali sulle attività e passività a favore dei dipendenti, per compensi successivi alla conclusione del rapporto di lavoro; gli effetti di talune operazioni di copertura; le differenze cambio derivanti dalla traduzione dei bilanci di controllate estere). In un contesto normativo che utilizza un concetto di «performance aziendale» più ampio rispetto all'idea «zappiana» di risultato economico dell'esercizio, la predisposizione del solo conto economico risulterebbe, infatti, insufficiente a fornire una corretta rappresentazione della ricchezza generata o assorbita dall'unitaria gestione aziendale.

Nei prossimi contributi saranno approfondite le norme IFRS per le PMI concernenti la predisposizione delle tavole di sintesi che compongono il bilancio, oltre alle regole di corretta contabilizzazione, valutazione e rappresentazione in bilancio per le singole classi di valori di bilancio, che sono saldamente ancorate ai concetti e ai principi pervasivi contenuti nella *Section 2*. Le differenze specifiche più rilevanti tra le norme IFRS per le PMI e quelle italiane, come per altro già anticipato, sono riconducibili a fondamentali difformità concettuali tra i due paradigmi contabili o a una diversa enfasi con la quale principi generali comuni a entrambe le norme contabili vengono applicati, difformità che costituiranno il «filo rosso» dei futuri commenti ed analisi.

(Claudia Mezzabotta)
