

Alfonso Cocco

Economia delle risorse intangibili

*Equilibrio economico aziendale
ed informativa di bilancio*



Copyright © MMVIII
ARACNE editrice S.r.l.

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

via Raffaele Garofalo, 133 A/B
00173 Roma
(06) 93781065

ISBN 978-88-548-1543-8

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: gennaio 2008

INDICE

1. Economia e immaterialità.....	7
2. Teoria economico aziendale e risorse immateriali.....	15
3. Il ruolo degli intangibili all'interno del coordinato sistema delle operazioni aziendali ed i relativi riflessi contabili	19
3.1 Il ruolo degli intangibili nelle condizioni di equilibrio economico aziendale	24
4. Misurazione e rappresentazione degli intangibili in bilancio.....	27

Economia delle risorse intangibili, equilibrio economico aziendale ed informativa di bilancio

1. Economia e immaterialità.

Sebbene nella storia della civiltà industriale e preindustriale i beni siano tipicamente collegati all'idea della materialità¹, è opinione diffusa che la componente immateriale, o intangibile, del sistema economico abbia ormai assunto un ruolo estremamente importante².

Nella teoria economica, la “ricchezza” è costituita da ciò che, direttamente o indirettamente, soddisfa i bisogni umani; questi mezzi che soddisfano i bisogni umani vengono denominati beni³. In questo senso, la scienza economica è rivolta allo studio delle “leggi” che presiedono alla produzione, ed al consumo della ricchezza⁴. Caratteristica fondamentale che un mezzo deve possedere

¹ Cfr. LUIGI GUATRI – MAURO BINI, *Impairment. Gli Intangibili specifici*, Milano, Università Bocconi Editore, 2003, pag. 31; LUIGI GUATRI – MAURO BINI, *Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende*, Milano, EGEA, 2005, pag. 150.

² In termini generali, si considerano “immateriali” le conoscenze che attribuiscono peculiarità e significati agli oggetti ed alle situazioni sperimentate dalle persone. Tali peculiarità e significati «possono essere “incorporati” in oggetti o in contesti materiali; oppure, codificati in forme virtuali, che possono essere replicate e trasferite mediante supporti materiali»; ENZO RULLANI, *La nuova economia dell'immateriale*, in *Economia dei servizi* N. 1/2006, pag. 47.

³ Se il concetto di bene si concretizza in correlazione a quello di bisogno, ne consegue che beni sono i «mezzi di qualunque natura, ritenuti atti a soddisfare bisogni»; GIUSEPPE UGO PAPI, *Principi di economia – Vol. I*, Padova, CEDAM, 1961, pag. 28.

⁴ Cfr. ANTOINE AUGUSTIN COURNOT, *Ricerche sui principi matematici della teoria della ricchezza*, (Titolo originale dell'opera: *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris, Hachette, 1838), in Antoine Augustin Cournot, *Opere*, Torino, UTET, 1981, pagg. 306-307. «L'attività economica – presceltosi un fine qualsiasi: egoistico, o altruistico; stabilitesi le premesse di fatto adeguate a raggiungerlo: ad es. una dichiarazione di proprietà privata o collettiva, di eredità, di libertà individuale; rilevatosi il fatto costante della scarsità dei mezzi atti a conseguirlo – tende ad effettuare quel fine con un dispendio minimo dei mezzi disponibili. [...] mentre l'attività morale sceglie *tra fini* diversi, l'attività economica – avvenuta che sia la scelta di un fine – sceglie *tra mezzi* diversi atti a raggiungerlo, data la scarsità di tali mezzi»; G. U. PAPI, *Principi, op. cit.*, 1961, pag. 7. Il concetto esposto è in altri termini noto come “problema economico”. Quest'ultimo «esprime, con i suoi due termini di rapporto, le due fasi essenziali dell'attività economica umana: la *produzione* ed il

affinché possa essere considerato come *bene economico* è la disponibilità del bene stesso in quantità determinata⁵. Questo in quanto, rispetto alla quantità con cui i beni si presentano disponibili, si discrimina tra beni economici e beni non economici⁶. La “capacità” dei beni a soddisfare un bisogno esprime, in linea generale ed astratta, una misura della loro “utilità”. Utilità e limitatezza costituiscono caratteristiche fondamentali dei beni economici. Non altrettanto può dirsi della materialità. Infatti, anche se in passato tale carattere era connaturato all’idea stessa di bene economico, si può ritenere che l’idea che parte della ricchezza possa essere caratterizzata da immaterialità non costituisce una vera e propria novità.

Antoine Augustin Cournot, ad esempio, sosteneva che gli economisti distinguessero le “ricchezze materiali” dalle “ricchezze non materiali” – derivando queste ultime dal concetto di “bene non corporale” dei giuristi – includendovi la proprietà letteraria, ma non, ad esempio, un diritto di “uso” o una “servitù fondiaria” asserendo in proposito che non si potesse trasferire ad altri il diritto d’uso né mettere in commercio la servitù fondiaria indipendentemente dal fondo a cui la servitù fosse dovuta⁷. Già con Alfred Marshall i beni si distinguevano in materiali ed immateriali. I primi venivano individuati nelle cose materiali utili ed in tutti i diritti di possedere, usare, trarre profitto od ottenere in futuro tali beni. I beni immateriali, o non materiali, secondo questa prospettiva, erano ricondotti a due categorie: interni ed esterni. I primi farebbero

consumo: l’acquisizione cioè dei beni economici e l’impiego di essi, attuale o futuro, nel consumo»; ALDO AMADUZZI, *L’azienda del suo sistema e nell’ordine delle sue rilevazioni*, Torino, UTET, 1978, pag. 3.

⁵ Cfr. G. U. PAPI, *Principi*, *op. cit.*, 1961, pag. 30. Tale caratteristica costituisce il «fondamento causale del problema economico», A. AMADUZZI, *Azienda*, *op. cit.* 1978, pag. 3.

⁶ «Se la quantità dei beni [...] supera l’estensione dei [...] bisogni, non vi è problema economico da risolvere. [...] Sennonché la quasi totalità dei beni esiste [...] in quantità inferiore al “fabbisogno”»; G. U. PAPI, *Principi*, *op. cit.*, 1961, pagg. 30-31.

⁷ Tale distinzione è coerente con il concetto che lo stesso Autore ha della ricchezza. Egli identificava, infatti, la ricchezza con il “valore di scambio”; cfr. A. A. COURNOT, *Ricerche*, *op. cit.*, 1981, pagg. 323-324. Di significato diverso, secondo la scienza economica, è il “valore d’uso”, ossia l’utilità attribuibile ad un oggetto. Cfr. DAVID RICARDO, *Principi dell’economia politica e dell’imposta*, Torino, UTET, 1986 (Titolo originale dell’opera: *The Principles of Political Economy and Taxation*, London, John Murray – Alberarle-Street., 1821), pag. 169; ALFRED MARSHALL, *Principi di economia*, Torino, UTET, 1972 (Titolo originale dell’opera: *Principles of Economics, an introductory volume*, Londra, Macmillan and Co., 1920), pag. 136.

riferimento alle qualità ed alle capacità proprie della persona (l'abilità negli affari, il talento); i secondi ai rapporti vantaggiosi per le persone (avviamento, relazioni d'affari). Così determinati, i beni immateriali interni sarebbero sempre "non trasferibili"; Al contrario, i beni immateriali esterni ed in genere tutti i c.d. beni materiali possono ritenersi "trasferibili" o "non trasferibili"⁸.

Nonostante non ci siano visioni concordi sulla natura e sull'ampiezza del concetto di bene immateriale, i punti di vista menzionati convergono sicuramente verso un'idea comune, quella cioè di ritenere tali beni come ricchezza quantificabile in termini monetari. La quantificazione monetaria di cui si discorre è essenzialmente legata al prezzo dei beni che si forma sul mercato, ovvero al valore di scambio⁹.

Tuttavia, ancora attorno agli anni sessanta del XX secolo, la scienza economica non aveva ancora risolto la questione relativa alla possibilità di qualificare un bene come economico anche in assenza del requisito della materialità; né, tanto meno, che cosa dovesse intendersi per "bene immateriale"¹⁰. Cosicché si escludevano

⁸ L'Autore in questione sottolinea come, intesa in senso più lato, la ricchezza personale dovrebbe comprendere anche le energie e le capacità che concorrono all'efficienza produttiva degli individui, oltre che alle relazioni d'affari ed ai rapporti di vario genere già precedentemente considerati. «La semplice parola "ricchezza" deve sempre significare soltanto la ricchezza esterna. Ma non vi sarebbe gran male, e vi sarebbe piuttosto del bene, se si usasse occasionalmente l'espressione "ricchezza materiale e personale"»

; A. MARSHALL, *Principi*, op. cit., 1972, pagg. 131-132.

⁹ «Bisogna che ci sia il concorso di un gran numero di venditori e di compratori perché si stabilisca un prezzo corrente e perché ogni oggetto acquisti, nel commercio, un valore determinato»; A. A. COURNOT, *Ricerche*, op. cit., 1981, pag. 307. Tuttavia, intuizione fondamentale è stata quella di correlare il valore della ricchezza all'attualizzazione dei servizi e disservizi futuri attesi. Si leggano, a tal proposito le illuminanti parole di Irving Fisher: «Se il valore di questi servizi resta identico, un aumento o diminuzione del saggio d'interesse causerà in conseguenza diminuzione o aumento rispettivamente del valore di tutta la ricchezza o proprietà. L'entità di questa diminuzione o aumento sarà maggiore se più in là nel futuro si estendono i servizi della ricchezza. I valori della terra che ci si aspetta rendano servizi uniformi e illimitati saranno, così, praticamente raddoppiati se il saggio d'interesse è dimezzato, o dimezzati se il saggio d'interesse è raddoppiato. Il valore di abitazioni e di altri beni di durata nettamente limitata scenderà a meno della metà se i saggi d'interesse raddoppiano, e salirà a meno del doppio se l'interesse dimezza. [...] In tutti i casi precedenti, si suppone, naturalmente, che i servizi attesi restino immutati». IRVING FISHER, *La teoria dell'interesse*, (Titolo originale dell'opera: *The Theory of Interest*, New York, Macmillan, 1930), in Irving Fisher, *Opere*, Torino, UTET, 1974, pagg. 1041-1042.

¹⁰ «Il Ferrara affermò che tutti i beni debbono considerarsi *materiali*, ove si abbia riguardo al *mezzo* con cui agiscono sui nostri sensi; *immateriali*, ove si abbia riguardo al loro

dal novero dei beni economici, ad esempio, le abilità acquisite, le privative, i segreti di fabbrica, la clientela¹¹.

Oggi, però, a distanza di circa mezzo secolo, la problematica della definizione e/o comunque della ricerca dell'area di competenza e appartenenza della "immaterialità" è divenuta centrale per una serie di motivi che qui di seguito si cerca di richiamare. In particolare, appare evidente come oggi l'area della "immaterialità" venga considerata decisiva ai fini del successo aziendale¹²; si ritiene, infatti, che abbia un peso essenziale nel determinare le risultanze dei processi competitivi d'impresa¹³, ma anche dell'intera economia di un Paese e del più ampio sistema economico sociale¹⁴. La chiave di volta atta a spiegare la diversa considerazione data all'aspetto immateriale sembra riconducibile al ruolo preminente svolto dalla conoscenza e dalla tecnologia nell'attuale sistema economico. Questo in quanto il tumultuoso sviluppo di cui queste sono state protagoniste in anni recenti ha, di fatto, modificato la rilevanza dei vari fattori all'interno del processo di creazione del valore¹⁵. Particolarmente fruttuoso risulta, a tal proposito, l'esame della connessione tra fattori immateriali ed evoluzione del sistema economico, focalizzando l'analisi sul ruolo svolto dall'informazione in tale trasformazione. È, in questo senso, ipotizzabile una suddivisione in tre fasi: pre-fordista, fordista, post-fordista. Nella prima fase, ossia nella fase iniziale del capitalismo che ha avuto origine in Gran Bretagna e si è diffuso in seguito nell'Europa continentale, la tecnologia adottata era molto semplice ed il processo di generazione del

effetto ultimo, che è la sensazione di appagamento di un bisogno. [...] tuttavia, non può giungersi all'estrema conseguenza di *generalizzare* la materialità dei beni»; G. U. PAPI, *Principi*, *op. cit.*, 1961, pagg. 32-33.

¹¹ Cfr. G. U. PAPI, *Principi*, *op. cit.*, 1961, pagg. 33-34.

¹² Cfr. LORENZO POZZA, *Gli intangibili in bilancio. Comunicazione e rappresentazione*, Milano, Università Bocconi Editore, 2004, pag. 5.

¹³ «In molte aree strategiche le imprese sembrano svilupparsi esclusivamente nella misura in cui dispongano di tali risorse»; ANDREA BERETTA ZANONI, *Il valore delle risorse immateriali. Equilibrio economico-aziendale, beni immateriali e risorse intangibili*, Bologna, Il Mulino, 2005, pag. 9. A tal proposito si veda anche il *Progetto di adesione al Gruppo di studio e attenzione AIDEA su: Misurazione, gestione e rappresentazione degli intangibles*, pag. 1, su www.accademiaaideia.it

¹⁴ Cfr. GIANFRANCO REBORA, *Le risorse intangibili e il valore della banca*, in *Liuc Papers* n. 125, Serie Economia aziendale 15, luglio 2003, pag. 2.

¹⁵ Cfr. A. BERETTA ZANONI, *Risorse immateriali*, *op. cit.*, 2005, pag. 9.

valore era legato al lavoro manuale ed alla trasformazione fisica delle materie prime in prodotti finiti. Determinati beni materiali, dunque, generavano altri beni materiali, i quali, a loro volta, fungevano da “contenitore” dell’utilità loro trasfusa attraverso la manifattura e con essi trasferita attraverso gli scambi di mercato¹⁶. L’informazione aveva un ruolo marginale¹⁷. Nella seconda fase, con l’avvento del fordismo e del taylorismo¹⁸, ad inizio novecento, si ha una progressiva diminuzione del contenuto di materialità del processo produttivo. La necessità di pianificare, coordinare e controllare il lavoro, così come richiesto dall’organizzazione scientifica, rende ben più rilevante il peso dell’informazione¹⁹. Nella terza fase, infine, a partire dagli anni settanta, il crescente livello di complessità²⁰ consolida la tendenza alla “smaterializzazione” dei processi di creazione del valore, rendendo informazione e conoscenza componenti sempre più imprescindibili²¹, «perché prevalentemente

¹⁶ Cfr. MARCO DORIA, *Intangible assets come driver per la creazione di valore*, in Il Commercialista Veneto, Gennaio-Febrero 2005, pag. 3.

¹⁷ L’aspetto immateriale viene lasciato ai cosiddetti “servizi di retroguardia”, «essendo le macchine e la fabbrica la punta di diamante della prima industrializzazione»; E. RULLANI, *Nuova economia*, op. cit., 2006, pag. 46.

¹⁸ Basati rispettivamente sul frazionamento del prodotto in componenti standard ed intercambiabili e sulla suddivisione del lavoro in fasi elementari

¹⁹ Cfr. M. DORIA, *Intangible*, op. cit., 2005, pag. 3. «È questo il passaggio chiave che è opportuno tenere in giusta considerazione, in quanto da quel momento in poi la perdita di materialità nel processo di generazione del valore all’interno delle aziende di produzione è apparsa sempre più pronunciata»; A. BERETTA ZANONI, *Risorse immateriali*, op. cit., 2005, pagg. 26-27.

²⁰ Intesa come varietà-variabilità sia dei prodotti che dei processi che delle relazioni; cfr. M. DORIA, *Intangible*, op. cit., 2005, pag. 3. Essa è determinata da elementi quali: l’acuirsi delle problematiche ambientali, il celere crollo degli equilibri socio-politici, l’estensione e la globalizzazione dei mercati, la deregolamentazione, l’eccezione strutturale di capacità produttiva, i mutamenti inaspettati nelle attese dei consumatori, nuovi orientamenti culturali, nuovi bisogni, un progresso tecnologico senza precedenti, il progressivo dissolversi dei vantaggi competitivi ricavabili dalle economie di scala e la maggiore attenzione ad elementi quali servizio e marca.

È in questo periodo che nella Dottrina economico aziendale emerge il problema delle conseguenze dell’azione aziendale sull’ambiente fisico-naturale. In particolare, circa le modalità di fronteggiamento del “problema ecologico” e l’inserimento dei “costi ecologici” nell’equazione economica, si veda LINO CAMILLO LUCIANETTI, *Considerazioni sul problema: “Ecologia ed economia di impresa”*, in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, n. 9-10/1974, pag. 291 e segg.

²¹ In un contesto competitivo caratterizzato da dinamismo, interconnessione e immaterialità, conoscenze e informazioni assumono un valore superiore al capitale fisico; cfr. M. DORIA, *Intangible*, op. cit., 2005, pag. 11; BETTINA CAMPEDELLI BERTACCHE, *La rappre-*

dal loro possesso, e non dal possesso del capitale, che si accumula e si diffonde con efficienza crescente, sembra dipendere la capacità di innovazione dell'impresa»²². I cambiamenti intervenuti nella fase post-fordista fanno sì che le proprietà che possono essere attribuite agli immateriali oggi siano diverse da quelle che il senso comune e la riflessione teorica potevano loro attribuire sino agli anni cinquanta del secolo scorso²³.

La “smaterializzazione” della ricchezza, dunque, è correlata al ruolo svolto dalla conoscenza, alla quale si riconosce oggi il ruolo di principale fattore della creazione di ricchezza²⁴. Quest'ultima, allora, è data sempre meno da prodotti agricoli e industriali e sempre più da beni intangibili²⁵. Dunque, il valore delle imprese si è spostato dai beni tangibili a quelli intangibili²⁶. Il che, a partire dagli anni novanta ha contribuito all'incremento del divario tra valori di

sentazione dei beni intangibili nel sistema di valori dell'impresa, in Scritti in onore di Luigi Guatri, Milano, Bocconi Comunicazione, 1988, pagg. 65-66; ALBERTO DELL'ATTI, *Il ruolo critico delle risorse intangibili nella gestione aziendale*, in V. Coda – L. Potito – S. Fortunato – M. Caratuzzolo – T. Onesti – S. Adamo, *Le immobilizzazioni immateriali*, Bari, Cacucci, 1999, pag. 236.

²² A. BERETTA ZANONI, *Risorse immateriali*, *op. cit.*, 2005, pag. 27.

²³ «L'economia dell'immateriale non è più quella di prima e, grazie a questa “mutazione genetica”, si propone come nuovo baricentro della crescita economica»; E. RULLANI, *Nuova economia*, *op. cit.*, 2006, pag. 48 e segg.

²⁴ «Nelle economie avanzate, i beni intangibili stanno ormai surclassando il capitalismo basato sulla proprietà tangibile»; NATHAN GARDELS, *Intervista ad Alvin Toffler. La ricchezza non monetaria*, in *Aspenia*, n. 33/2006, pagg. 138-139. D'Altro canto, in alcune economie emergenti si assiste a quella che è stata definita “strategia del doppio binario”, ossia non si osserva uno sviluppo sequenziale che preveda prima l'agricoltura, poi l'industria ed infine l'alta tecnologia, ma, piuttosto, uno sviluppo contemporaneo della società industriale e della società dell'informazione; cfr. N. GARDELS, *Ricchezza non monetaria*, *op. cit.*, 2006, pag. 147.

²⁵ «Alcuni manager e certi studiosi sostengono, allora, che questa ricchezza intangibile sia equiparata a un bene concreto, anche se non si tocca, non si pesa ed è difficile da misurare»; ROBERTO VACCA, *Come valutare gli intangibili nella società della conoscenza*, in *Il Messaggero* del 18 agosto 2003.

²⁶ Oltre ai tradizionali ambiti operativi delle garanzie societarie, delle acquisizioni e cessioni d'imprese e delle stime di performance periodica, le teorie ed i modelli applicati oggi alla misurazione del valore delle imprese, in seguito all'introduzione dei principi contabili internazionali, appaiono rilevanti anche nella formazione del bilancio. Tra i motivi che hanno portato a tale introduzione vi è proprio l'accresciuto peso degli intangibili nella composizione dell'attivo aziendale; cfr. LUIGI GUATRI – MAURO BINI, *Management. Volume 9: Valutazione delle aziende*, Milano, UBE, 2005, pag. 3 e segg.